

Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

Université Abderrahmane MIRA-BEJAIA



Faculté des Sciences Economiques, Commerciale et des Sciences de Gestions

Département sciences de gestion

Mémoire de fin de Cycle

Pour l'obtention du diplôme de Master en entrepreneuriat

Option : Entreprenariat

Thème :

La stratégie d'accompagnement et de financement des start-up en Algérie

Réalisé par :

BOUHOUÏ Lounes

Encadré par :

Mme. SLIMANI

Soutenu le 18/09/2023 devant le jury composé de :

Président	Dr.Boudache	MAA	U.A.M.Bejaia
Encadreur	Dr.Slimani	MCA	U.A.M.Bejaia
Examineur	Dr.Hadou	MAA	U.A.M.Bejaia

Année Universitaire : 2022-2023

Remerciements

Suite à l'élaboration de ce travail, et avant toute chose je tiens à remercier le bon dieu de m'avoir donné le courage, la volonté ainsi la patience pour mener ce travail jusqu'à sa fin.

Le présent travail n'est pas seulement le fruit de mes efforts, mais également celui de bien des personnes à qui je dois l'expression de mes vifs remerciements.

J'adresse mon plus haut respect et ma sincère gratitude à ma promotrice Mme Slímani pour son soutien et ses conseils

Nous voudrions également lui témoigner notre gratitude pour sa patience et son soutien qui nous a été précieux afin de mener notre travail à bon port.

Je remercie également les membres de jury d'avoir accepté d'évaluer ce travail.

Je voudrais aussi exprimer ma reconnaissance envers les amies et collègues qui m'ont apporté leur soutien moral et intellectuel tout au long de ma démarche.

Je remercie également tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à l'achèvement de mon travail et à l'ensemble de personnel



- B.Lounes -

Dédicace

*Je dédie ce modeste travail à celle qui m'a donné à la vie,
qui s'est sacrifié pour mon bonheur et ma réussite,*

A ma mère...

*A mon père, qui a été mon ombre durant toutes les années
des études, qui a veillé à me donner l'aide,*

*A m'encourager et à me protéger, que dieu les gardes et
les protèges.*

A mes adorables sœurs

A tout ma famille

A mes très chers amis

A tous ceux qui m'aiment

A tous ceux que j'aime



B.Lounes -

Sommaire

Sommaire

Introduction Générale	1
------------------------------------	----------

Chapitre I

L'émergence et évolution de la start-up

Introduction	5
Section 01 : L'émergence de la start-up dans le monde.....	5
Section 02 : Les mécanismes de financement des start-ups.....	19
Section 03 : Les modes d'accompagnement des startups	31
Conclusion	39

Chapitre II

Les start-ups en Algérie

Introduction	41
Section 01 : L'environnement entrepreneurial en Algérie	41
Section 02 : L'accompagnement des startups en Algérie	62
Section 03 : Les modes de financements.....	73
Conclusion	79

Chapitre III

La stratégie d'accompagnement et de financement des start-up au près de ABP space Bejaia

Introduction	81
Section 01 : La méthodologie et les techniques de recherche	822
Section 03 : Analyse et interprétation des données collectées	833
Conclusion	1022
Conclusion Générale	1033
Références bibliographiques.....	1067
Annexes	1112
Tables des matières	1190

Liste d'abréviation

Liste d'abréviation

ANADE : Agence Nationale de Développement de l'Emploi

ANEM : Agence Nationale de l'Emploi

ANGEM : Agence Nationale de Gestion du Microcrédit

ANPT : Agence Nationale de Promotion et de Développement des Parcs Technologiques.

ANVREDET : Agence Nationale de Valorisation des Résultats de la Recherche et du Développement Technologique.

BIC : Bénéfices industriels et commerciaux

BNC : Bénéfices des professions non commerciales

CASNOS : Caisse Nationale de Sécurité Sociale des Non-Salariés.

CDTA : Centre du développement des technologies avancées

CNAC : Caisse Nationale d'Assurance Chômage

CNAS : Caisse National Des Caisses Sociales.

FAUDTIC : Fonds d'Appropriation des Usages et du Développement des Technologies de l'Information et de la Communication.

FRI : Formation Recherche Innovation.

GEM : Global Entrepreneurship Monitor.

IBS : L'impôt sur le Bénéfice des Sociétés

IDEO: Innovation Design Company global

IFU: L'impôt forfaitaire unique

MBA: Master of Business Administration.

MESRS : Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique.

PME : Petites et Moyenne Entreprises

MVP : Produit Minimum Viable

Liste d'abréviation

N° : Numéro

OST : Organisation Scientifique Du Travail

PAS : Programme d'Ajustement Structurel

SARL : Société à responsabilité limitée

SAS : Société par actions simplifiée

Start : Pour le démarrage d'une nouvelle entreprise, **ups** : Pour la phase d'accélération de l'entreprise.

SWOT : Forces, Faiblesses, Opportunités, Menaces

TIC : Technologies de l'Information et de la Communication

VIP: Virtual Incubation Program.

Liste des tableaux

Liste des tableaux

Tableau 1: Quelques indicateurs de l'entrepreneuriat en Algérie pour l'année 2016.	42
Tableau 2: Présentant certains des défis et obstacles couramment rencontrés par les start-ups en Algérie.....	59
Tableau 3: Découpage administratif de la CNAC.....	65
Tableau 4: Les formules de financement au niveau de l'ANGEM.....	66
Tableau 5: Projet finance en extension.....	68
Tableau 6: Présentant les opportunités et les obstacles de financement des start-ups en Algérie :.....	78

Liste des figures

Liste des figures

Figure 1 : Les catégories d'innovation.....	11
Figure 2 : Les caractéristiques d'un écosystème de start-up fort	20
Figure 3 : Les différentes phases de financement du cycle de vie d'une start-up.....	29
Figure 4 : Grille de lecture des 6 pratiques d'accompagnement (Deschamps et al, 2010)..	38
Figure 5 : Les secteurs d'activité de L'ANPT	70
Figure 6 : Information sur le porteur du projet	83
Figure 7 : Secteur d'activité	85
Figure 8 : Les formes juridiques des start-ups.....	85
Figure 9 : Source d'inspiration pour la création	86
Figure 10 : Les méthodes pour l'évaluation de la faisabilité des idées start-up.....	86
Figure 11 : Les stratégies de développement des produits et de la gestion de la concurrence sur le marché.....	88
Figure 12 : Les mesures de satisfaction	89
Figure 13 : Financement de démarrage de la start-up.....	90
Figure 14 : Difficultés de trouver le financement.....	90
Figure 15 : Types des difficultés financiers	90
Figure 16 : Les stratégies de communication et de gestion des relations avec les investisseurs et de partenaires	92
Figure 17 : Statistiques d'accompagnement par l'incubateur	94
Figure 18 : Les types d'accompagnement bénéficié par les start-ups	94
Figure 19 : Les services dont les start-ups ont bénéficié	94
Figure 20 : Recherche de l'aide pour la start-up	95
Figure 21 : Les mentors et les conseiller de la start-up.....	96
Figure 22 : Les difficultés de recherche d'accompagnement.....	97
Figure 23 : Difficultés dans la recherche d'accompagnement pour la start-up	97
Figure 24 : L'efficacité de l'accompagnement reçu	98
Figure 25 : Défis actuels pour les fondateurs de start-up.....	99
Figure 26 : Les principales leçons en tant que fondateur.....	99
Figure 27 : Les mesures de succès de la start-up.....	101

Introduction Générale

Introduction Générale

L'Algérie, tout comme de nombreux autres pays, accorde une attention croissante au développement de son écosystème entrepreneurial. Les start-ups jouent un rôle crucial dans la création d'emplois, la stimulation de l'innovation et la diversification de l'économie, mais comme Steve Blanc dit "Les start-up ne réussissent pas par accident. Elles réussissent parce que les fondateurs sont déterminés à réussir."¹

L'un des défis majeurs auxquels les start-ups en Algérie sont confrontées est l'accès aux ressources financières nécessaires pour démarrer et se développer. Les entrepreneurs ont besoin de fonds pour financer la recherche et le développement, l'acquisition d'équipements, le recrutement de personnel qualifié, la commercialisation de leurs produits ou services, ainsi que pour couvrir les dépenses courantes, comme le confirme Denis Zervudacki « Les start-up sont comme des enfants : elles demandent beaucoup d'attention, d'amour et de soutien, mais si vous leur donnez les bons ingrédients, elles peuvent grandir et changer le monde »².

Pour répondre à ce défi, le gouvernement algérien a mis en place différentes stratégies d'accompagnement et de financement des start-ups. Il a encouragé des incubateurs et des espaces de coworking qui offrent un environnement propice à l'innovation et favorisent la collaboration entre entrepreneurs. Ces structures fournissent des services d'accompagnement tels que des conseils en gestion, des formations spécialisées, du mentorat et un réseau d'experts.

En ce qui concerne le financement, le gouvernement algérien a mis en place des fonds d'investissement spécifiques pour les start-ups. Ces fonds visent à fournir un soutien financier aux entrepreneurs en leur accordant des prêts à taux préférentiels, des subventions ou des investissements en capital-risque. De plus, des concours et des compétitions sont régulièrement organisés pour encourager l'innovation et récompenser les projets prometteurs.

Outre les mesures gouvernementales, des initiatives privées se développent également en Algérie. Des investisseurs privés, des business angles et des fonds de capital-risque sont de plus en plus présents sur le marché, prêts à soutenir les start-ups prometteuses. De plus, des partenariats avec des institutions financières internationales et des organisations

¹ Steve Blank. (2014). *The Startup Owner's Manual: The Step-By-Step Guide for Building a Great Company* (Expanded and Updated Edition). Pescadero Press. Consulté le 05/2023.

² Denis Zervudacki, Dans *Dictionnaire amoureux de l'entreprise et des entrepreneurs*, 2eme Edition, Paris, 2021, p301.

régionales peuvent également offrir des opportunités de financement aux entrepreneurs algériens.

En surmontant les défis liés au financement des start-up, l'Algérie pourrait bénéficier d'une dynamique économique accrue, de la création d'emplois qualifiés et de l'émergence d'une nouvelle génération d'entrepreneurs créatifs et innovants. Cela contribuerait à diversifier l'économie et à réduire la dépendance aux industries traditionnelles, favorisant ainsi un développement durable et résilient

Problématique

Pour explorer les difficultés spécifiques auxquelles les start-ups en Algérie sont confrontées lorsqu'il s'agit d'obtenir un soutien adéquat pour leur développement, nous tenterons de répondre dans notre travail de recherche à la question suivante : **L'efficacité de la stratégie de financement et d'accompagnement des start-ups en Algérie ?**

De ce fait nous poserons les questions secondaires suivantes :

Q1 : Quelles sont les principales caractéristiques des startups en Algérie?

Q2 : Quel est le mode de financement le plus utilisé par les porteurs de projets et de startups?

Cette problématique invite à réfléchir à des solutions potentielles pour améliorer les stratégies d'accompagnement et de financement existantes, afin de favoriser l'émergence et la croissance des start-up dans le pays.

Pour répondre à cette problématique, nous proposerons de vérifier les hypothèses suivantes :

H.1. Les start-ups en Algérie font face à un manque de transparence et de stabilité dans les dispositifs de financement et d'accompagnement, ce qui crée de l'incertitude et décourage les entrepreneurs potentiels.

H.2. Les politiques publiques et les réglementations en matière de financement et d'accompagnement des start-ups en Algérie ne sont pas suffisamment favorables et incitatives, ce qui entrave leur émergence et leur croissance.

H.3. Les start-ups en Algérie pourraient bénéficier d'un meilleur accès à des programmes de formation et de renforcement des capacités entrepreneuriales, ce qui leur permettrait d'améliorer leurs compétences en matière de gestion d'entreprise et de maximiser leurs chances de succès.

Intérêt du sujet

Les start-ups sont souvent à l'avant-garde de l'innovation, en introduisant de nouvelles technologies, produits ou services sur le marché. En soutenant ces entreprises émergentes, les stratégies d'accompagnement et de financement favorisent la recherche et le développement, ainsi que l'adoption de solutions innovantes dans divers domaines. Les stratégies d'accompagnement et de financement des start-ups créent un environnement favorable à l'émergence de nouvelles entreprises et encouragent les entrepreneurs à concrétiser leurs idées novatrices. Cela contribue à la création d'emplois, à la croissance économique et à la diversification des secteurs d'activité. L'étude des stratégies d'accompagnement et de financement des start-ups en Algérie permet de mettre en lumière les défis auxquels ces entreprises font face dans le contexte local. Comprendre ces obstacles permet d'identifier les domaines qui nécessitent des améliorations et de proposer des solutions adaptées pour stimuler davantage l'écosystème entrepreneurial.

Méthodologie du travail

Dans ce contexte, cette recherche se propose d'analyser les différentes stratégies d'accompagnement et de financement des start-ups en Algérie. L'objectif est d'identifier les avantages et les limites de ces stratégies, ainsi que de proposer des recommandations pour leur amélioration. Afin d'accomplir cette tâche, nous entreprendrons une enquête sur le terrain en partenariat avec ABP Coworking Space et Incubateur. L'objectif est de recueillir des données sur les méthodes d'assistance et de financement offertes aux jeunes entreprises en Algérie. Cette étude inclura une analyse des diverses modalités d'accompagnement disponibles, ainsi que l'examen de cas concrets de start-ups ayant bénéficié de soutien financier et d'encadrement.

Chapitre I

L'émergence et évolution de la start-up

Introduction

Dans le monde de l'entrepreneuriat en constante évolution, où l'innovation et la technologie jouent un rôle de plus en plus important, il est essentiel pour les entrepreneurs et les porteurs de projets de comprendre ce qu'est une start-up, ses spécificités et les avantages stratégiques qu'elle offre. Comprendre la signification du terme "start-up" constitue la première étape cruciale pour créer et réussir dans cet environnement. Cette notion peut être abordée à travers une définition claire, en examinant ses aspects juridiques, ainsi qu'en appréciant l'importance du business plan pour ce type d'entreprise.

Dans ce premier chapitre en va parler sur « l'émergence et évolution de la start-up » en générale, ou en à le deviser ou trois sections. En commençant par la première section qui parle sur « l'émergence de la start-up dans le monde » qui se décomposer en trois grands titres qui sont : Les origines et l'évolution du concept de start-up (une perspective historique), la définition de la start-up et les caractéristiques fondamentales de la start-up.

Dans la deuxième section qui intituler « les mécanismes de financement des startups », en va aborder trois titres principaux qui sont : L'écosystème des startups, les modes de financement des start-ups et les défis de financement des start-ups.

Ce qui concerne la troisième section de titre « les modes d'accompagnement des startups », en va étudier : les structures d'accompagnement et leurs objectifs, ainsi que ces avantages.

A la fin de ce chapitre en a mètre une conclusion générale sur les résultats de notre étude à propos de l'émergence et évolution de la start-up et notre opinion sur ce phénomène.

Section 01 : L'émergence de la start-up dans le monde

L'émergence des start-ups dans le monde a été rendue possible grâce à des facteurs tels que l'avancée rapide des technologies, l'accessibilité accrue aux ressources et informations, ainsi qu'un environnement favorable créé par les gouvernements, les investisseurs et les institutions financières. Les start-ups se distinguent par leur agilité, leur culture de l'innovation et leur approche entrepreneuriale. Elles ont réussi à répondre aux besoins non satisfaits du marché en se concentrant sur des domaines tels que la technologie, la numérisation, l'intelligence artificielle et la biotechnologie. Les changements sociétaux et les nouvelles attentes des consommateurs ont également joué un rôle important dans la

croissance des start-ups. Ces jeunes entreprises ont remodelé les industries, créé de nouveaux emplois et continueront de façonner l'économie mondiale et technologique dans le futur.

1.1. Les origines et l'évolution du concept de start-up (une perspective historique)

Afin de mieux appréhender la définition du terme "start-up", il est nécessaire d'explorer son histoire à travers le prisme des événements économiques et de remonter à ses origines. Comment le mot "start-up" est-il apparu et quelle a été la première start-up à voir le jour dans le monde ?

Vers la fin du 20ème siècle, aux États-Unis, des entreprises dynamiques spécialisées dans les technologies de l'information et de la communication (TIC) ont émergé, donnant naissance à des innovations numériques majeures qui ont connu un succès mondial. C'est au sein de ce contexte que le terme "start-up" a fait son apparition pour désigner ces jeunes entreprises novatrices à fort potentiel de croissance. Au fur et à mesure que ces start-ups se développaient, elles ont commencé à révolutionner différents secteurs de l'économie grâce à leurs produits et services disruptifs.

Il convient donc d'explorer l'histoire des start-ups pour comprendre pleinement leur origine, leur impact et leur contribution à l'évolution économique et technologique¹ :

- En 1939, David Packard a créé et développé sa société, connue sous le nom de HP (Hewlett-Packard), dans son garage à Palo Alto, en Californie. Sa société a remporté un succès considérable dans le domaine de l'informatique.

- En 1976, Steve Jobs a lancé sa vision des ordinateurs dans son garage, en collaboration avec son ami Steve Wozniak. Ensemble, ils ont conçu et développé le tout premier ordinateur d'Apple, l'Apple I. Par la suite, ils ont fondé leur entreprise, connue sous le nom d'Apple. À cette époque, Microsoft, l'un de leurs principaux concurrents, connaissait également une croissance rapide.

- En 1997, l'un des moteurs de recherche web les plus célèbres a été créé dans un garage. Larry Page et Sergey Brin, deux amis, ont conçu Google dans leur garage, situé à

¹ <https://sokeo.fr/start-up-definition/>, consulter le 21/05/2023.

Menlo Park, en Californie. Le 15 septembre 1997, ils ont enregistré le nom de domaine www.google.com.

Vers le milieu des années 90 et le début des années 2000, d'autres grandes entreprises ont émergé, notamment Amazon en 1994 et Facebook en 2004. Ces entreprises étaient appelées des start-ups et ont été à l'origine d'une révolution économique prometteuse dans le domaine de l'innovation et de la technologie. Le terme "start-up" fait référence à leur croissance rapide, et il a commencé à se répandre sur le continent américain. Grâce à l'avènement du phénomène bubble.com, ce terme est finalement devenu célèbre dans le monde entier.

La plupart de ces entreprises ont prospéré dans un environnement dynamique, fortement lié au milieu universitaire et axé sur les nouvelles technologies telles qu'Internet, l'informatique et le Web. Cet écosystème est connu sous le nom de Silicon Valley¹.

Le terme "Silicon Valley" signifie littéralement "vallée du silicium" en français. Son nom provient du matériau de silicium qui constituait l'élément de base pour la fabrication des puces électroniques. Ces puces sont emblématiques des grandes entreprises informatiques, car elles sont utilisées dans leurs ordinateurs. Le terme "Silicon Valley" a été inventé par le journaliste américain Don Hoefler.

Cet endroit emblématique des start-ups est situé en Californie, plus précisément près de San Francisco. Il abrite également l'université de Stanford, où les deux fondateurs de Google étaient étudiants avant de la quitter pour créer leur entreprise. C'est un foyer de nombreux campus et entreprises numériques, ce qui en fait une technopole. Les grandes entreprises américaines des technologies de l'information et de la communication (TIC) sont implantées dans cette technopole, parmi lesquelles Google, Apple, eBay, Facebook, HP, Adobe Systems, Intel, Oracle Corporation, Dolby, Yahoo!, SanDisk, et bien d'autres encore.

Pour clarifier les ambiguïtés entourant la définition des start-ups, une expérience a été menée auprès du grand public afin de détecter les confusions. Voici les réponses obtenues²:

¹ Bill Aulet, *La discipline entrepreneuriale 24 étapes pour développer une entreprise avec succès*, 3eme édition, Paris, 2018, p86.

² Paul Graham (2023), Article « Start-up growth » publié sur le site officiel de YCombinator www.paulgraham.com.

• **Une start-up est une entreprise jeune ou nouvellement créée** : C'est l'une des distinctions qui devrait être évidente, mais qui est souvent négligée. Toutes les entreprises nouvellement créées ne sont pas des start-ups. Chaque année, des millions d'entreprises sont créées aux États-Unis, mais seule une infime fraction d'entre elles est une start-up. La plupart sont des entreprises de services, sauf dans certains cas exceptionnels.

• **Une start-up est une entreprise de petite taille qui développe un petit projet** : Les petits projets bien développés, souvent sous-estimés au départ, peuvent finir par devenir d'importants projets révolutionnaires pour leurs créateurs et pour le monde qui les entoure. En ce qui concerne la question de la taille, cela peut être justifié par le nombre d'employés impliqués. Une start-up est souvent le fruit du travail d'une équipe restreinte qui développe son idée. Les besoins en ressources humaines d'une start-up sont généralement minimales par rapport à une entreprise traditionnelle.

• **Une start-up est une entreprise où l'on travaille différemment** : L'organisation du travail au sein d'une start-up diffère de celle des entreprises classiques. Pour répondre à des besoins stratégiques, une start-up fait appel à une équipe restreinte soigneusement choisie, ainsi qu'à de nouvelles méthodes de travail telles que le co-working (travail en équipe) ou le brainstorming. Les espaces de travail sont aménagés de manière à favoriser les échanges d'idées et à stimuler la créativité du groupe, tout en assurant le confort des employés après de longues heures de travail.

• **Une start-up est une entreprise innovante** : Il s'agit d'un point de confusion courant concernant les start-ups. L'innovation n'est pas une fin en soi, mais un moyen d'atteindre les plus hauts niveaux de qualité et d'échelle pour servir les clients. L'innovation est souvent une stratégie utilisée pour concilier ces deux objectifs.

• **Une start-up est une entreprise technologique** : Parfois, la technologie et l'innovation sont confondues. En réalité, la technologie n'est pas l'apanage exclusif des start-ups. Les grandes entreprises l'utilisent également, mais dans le but d'améliorer ce qui existe déjà plutôt que de rechercher de nouvelles stratégies.

Selon Patrick Fridenson « La taille de l'entreprise, l'organisation du travail et l'ampleur du projet sont autant d'aspects qui reflètent une réalité des start-ups, sans pour autant aborder l'essentiel. La technologie et l'innovation sont des moteurs pour les start-ups, des moyens indispensables pour mettre en œuvre leur stratégie à grande échelle. Les maîtriser est souvent une condition nécessaire pour réussir, mais cela ne suffit pas ».

1.2. La définition de la start-up

Il existe de nombreuses définitions de start-up dans la littérature, mais les auteurs de la Silicon Valley restent la principale référence. Sans prétendre à l'exhaustivité, voici quelques définitions citées :

- Selon Eric Ries¹ « une start-up est une institution humaine conçue pour créer un nouveau produit ou service dans des conditions d'incertitude extrême ».
- Selon Steve Blank² « une start-up est une organisation temporaire à la recherche d'un modèle économique industrialisable, favorisant une croissance exponentielle ».
- Selon Paul Graham³ « une start-up est une entreprise destinée à croître rapidement ».

Ces différentes définitions soulignent l'importance de l'innovation, de la croissance rapide et de l'adaptabilité dans le contexte des start-ups. Elles mettent en évidence la nature dynamique et risquée des start-ups, ainsi que leur potentiel de transformation et de perturbation des marchés. Cependant, il convient de noter que les définitions des start-ups peuvent varier en fonction des auteurs et du contexte, et qu'il n'y a pas de consensus absolu sur une définition unique et universelle.

La définition de Steve Blank semble être celle qui rassemble le plus grand nombre d'experts, et elle met en évidence le concept de croissance, qui est aujourd'hui un élément clé dans la véritable définition d'une start-up. C'est également ce qui donne tout son sens à la dénomination choisie pour ce type si particulier d'entreprise appelée "start-up".

Étymologiquement, le terme start-up est un anglicisme qui résulte de la combinaison des mots "start" (commencer ou déclencher) et "up" (croissance ou évolution rapide). Le terme start-up est une forme abrégée de "start-up company".

Une start-up est une entreprise différente des autres. Mis à part le statut juridique, une start-up se distingue de nombreuses manières d'une entreprise classique. Nous avons affaire à deux types de structures qui ne fonctionnent pas de la même manière, qui n'ont pas la même dynamique ni les mêmes objectifs. D'un côté, nous avons une structure dont l'enjeu est d'avoir des processus efficaces pour offrir le meilleur service possible avec un

¹ Andrews R.Kenneth, Le concept de stratégie d'entreprise, Edition Dow-Jones Irwin, 1971, p145.

² <https://www.l-expert-comptable.com/a/534017-start-definition-modele-economique-mentalite.html>

³ ANSOFF Igor, « Stratégie du développement de l'entreprise », les Editions d'organisation, Paris, 1989, p322.

fonctionnement optimal. De l'autre côté, nous avons une structure qui explore, expérimente pour trouver ce qui a de la valeur pour le client, comment offrir cette valeur et comment générer des revenus tout en le faisant.

La différence fondamentale réside dans le fait qu'une entreprise est organisée pour exécuter et optimiser un modèle économique qui fonctionne, tandis qu'une start-up est organisée dans le but d'en trouver un modèle économique stimulant la croissance et l'innovation.

Donc, nous pouvons définir une start-up comme une entreprise qui se trouve dans sa phase initiale, lancée par ses fondateurs autour d'une idée innovante ou d'un problème présentant un potentiel d'opportunité et d'impact significatif. Cordonnés

1.3. Les caractéristiques fondamentales de la start-up

Afin de caractériser une entreprise en tant que start-up, plusieurs critères doivent être pris en compte. Il est important de souligner que toutes les entreprises nouvellement créées ne peuvent pas être qualifiées de start-up. Tout d'abord, une start-up se distingue par sa promesse de croissance rapide dans un secteur innovant, en proposant un produit basé sur les nouvelles technologies. Ainsi, le titre de start-up ne peut être revendiqué par n'importe quelle entreprise, il exige un niveau d'innovation et des caractéristiques particulières.

1.3.1. L'innovation au sein de la Start up

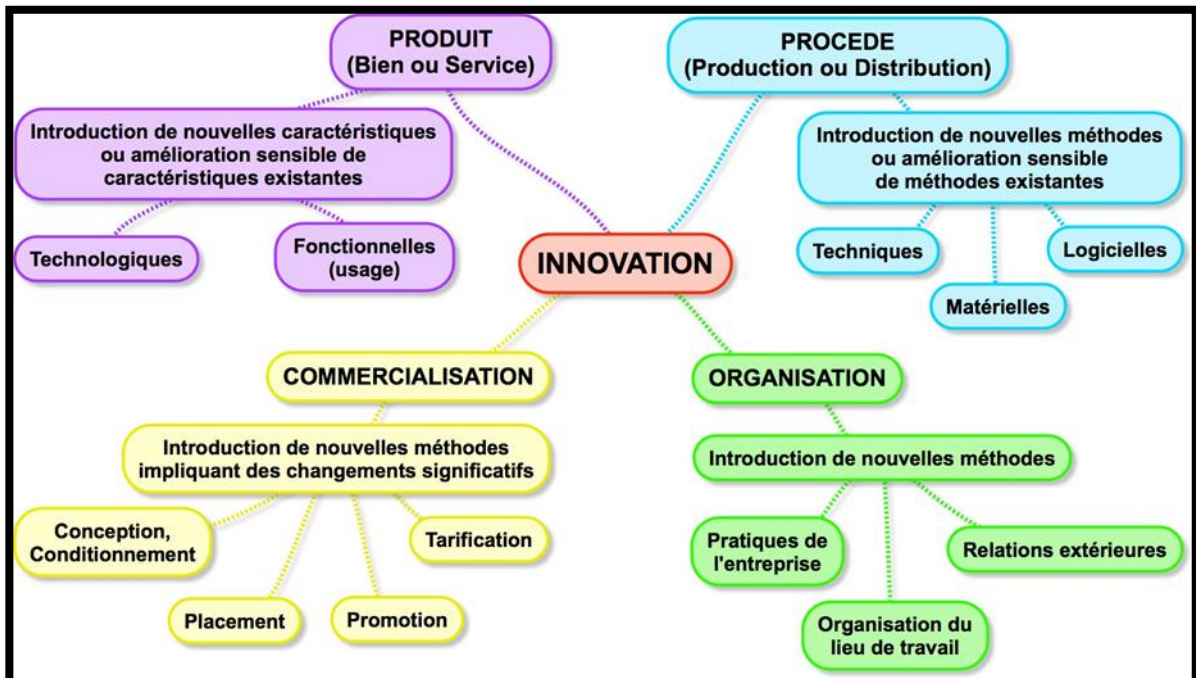
L'innovation constitue la base de l'entrepreneuriat, car cela suppose la génération de nouvelles idées pour offrir ou produire de nouveaux biens ou services, ou encore pour réorganiser l'entreprise. L'innovation consiste à créer une entreprise différente de ce qui existait auparavant, à découvrir ou à transformer un produit, et à proposer de nouvelles façons de faire, de distribuer ou de vendre.

Selon le manuel d'Oslo¹, l'innovation se définit comme suit : « la mise en œuvre – la commercialisation ou l'implantation – par une entreprise, et pour la première fois, d'un produit (bien ou service) ou d'un procédé (de production) nouveau ou sensiblement amélioré, d'une nouvelle méthode de commercialisation ou d'une nouvelle méthode organisationnelle

¹ Le Manuel d'Oslo de l'OCDE rassemble les « principes directeurs proposés pour le recueil et l'interprétation des données sur l'innovation ». Consulter le 22/05/2023.

dans les pratiques d'une entreprise, l'organisation du lieu de travail ou les relations avec l'extérieur ».

Figure 1 : Les catégories d'innovation.



Source : Figure construite à partir des définitions du Manuel d'Oslo (OCDE, 2005).

L'innovation est un concept vaste qui englobe bien plus que des aspects strictement techniques. Elle englobe également les changements organisationnels, commerciaux et même financiers. L'innovation implique de transformer des inventions en produits commercialisables, valorisés par le marché, dans des délais courts afin d'éviter d'être dépassé par la concurrence. Elle doit également offrir une qualité suffisante pour maintenir l'intérêt des clients et être proposée à un coût acceptable pour permettre à l'entreprise de réaliser des bénéfices.

Pour une meilleure compréhension, voici les quatre types d'innovations actuellement existants¹ :

- **Innovation mineure ou incrémentale** : se concentre sur l'amélioration constante des produits existants et l'optimisation de leur production. Elle se manifeste par des

¹ Frédérique Savignac. Le financement des entreprises innovantes. Economies et finances. Université Panthéon-Sorbonne - Paris I, 2006

modifications progressives et itératives apportées aux produits, aux processus ou aux services existants, afin d'accroître leur efficacité, leur fonctionnalité ou leur rentabilité. L'innovation mineure peut prendre différentes formes, telles que l'amélioration des fonctionnalités d'un produit, l'optimisation des processus de production, l'ajout de nouvelles fonctionnalités ou caractéristiques répondant à des demandes spécifiques des clients, ou encore la réduction des coûts de production. Ces améliorations itératives permettent aux entreprises d'optimiser leurs ressources et de s'adapter aux évolutions du marché de manière plus progressive et prévisible.

• **Innovation adjacente** : Une innovation adjacente est une forme d'innovation qui repose sur l'extension ou l'adaptation d'une technologie, d'un produit ou d'un service existant à de nouveaux marchés, secteurs ou utilisations. Elle consiste à appliquer des idées, des concepts ou des solutions développées dans un domaine à d'autres domaines connexes ou similaires, souvent en exploitant des synergies ou des complémentarités. L'innovation adjacente permet aux entreprises d'explorer de nouveaux marchés ou de créer de nouvelles opportunités commerciales tout en capitalisant sur leurs forces et leurs compétences existantes. Elle peut également contribuer à diversifier les sources de revenus, à renforcer la compétitivité et à assurer une croissance continue dans un environnement en évolution rapide. Cette innovation nécessite une analyse approfondie des marchés cibles, des besoins des clients et des avantages concurrentiels. Elle exige également une capacité d'adaptation, de collaboration et d'apprentissage continu pour réussir à transférer ou à étendre les connaissances et les compétences existantes vers de nouveaux domaines d'activité.

• **Innovation majeure ou radicale (Breakthrough)** : L'innovation radicale se réfère à la création et à la mise sur le marché de nouveaux produits ou services qui ne répondent à aucun besoin ou problème existant. Elle implique de prendre des risques considérables, car le produit ou service conçu peut ne pas correspondre aux attentes de la clientèle. Il est important de noter que l'innovation radicale comporte des risques importants. Les entreprises qui s'engagent dans cette voie doivent investir des ressources considérables en recherche et développement, en tests et en commercialisation. Elles doivent également faire face à une incertitude quant à la réceptivité du marché à leurs produits ou services révolutionnaires. L'innovation radicale consiste à introduire de nouveaux produits ou services sur le marché qui ne répondent à aucun besoin existant. Bien que risquée, cette approche a le potentiel de transformer complètement un secteur et de propulser les entreprises vers un succès fulgurant. Des entreprises emblématiques telles que Microsoft, Facebook et Google ont réussi à travers

cette forme d'innovation en créant des solutions révolutionnaires qui ont redéfini l'industrie du numérique.

• **L'innovation de rupture** : L'innovation de rupture, également connue sous le terme d'innovation disruptive, est un concept développé par Clayton Christensen¹, professeur à Harvard Business School, dans son livre "The Innovator's Dilemma". Cette notion met en évidence le potentiel de transformation radicale d'une industrie ou d'un marché par l'introduction de technologies, de produits ou de services novateurs qui bouleversent les modèles établis.

L'histoire de l'innovation de rupture remonte à plusieurs décennies. Clayton Christensen a étudié de nombreux cas d'entreprises qui, malgré leur succès initial, ont été éclipsées par de nouveaux acteurs qui ont introduit des innovations radicales. Ces nouvelles entreprises ont réussi à s'imposer en proposant des produits ou services moins sophistiqués, mais plus abordables, répondant ainsi à des segments de marché négligés par les entreprises établies.

Un exemple célèbre est l'arrivée de Netflix dans l'industrie du divertissement. Initialement, Netflix était un service de location de DVD par courrier, offrant une alternative plus pratique aux vidéoclubs traditionnels. Cependant, avec l'avènement du streaming en ligne, Netflix a introduit une innovation de rupture en proposant un accès illimité à une vaste bibliothèque de films et de séries télévisées. Cette disruption a conduit à la désuétude des vidéoclubs et a révolutionné la manière dont les gens consomment du contenu audiovisuel.

L'innovation de rupture repose sur la capacité des entreprises à remettre en question les modèles existants, à identifier des opportunités inexploitées et à proposer des solutions disruptives qui répondent aux besoins des consommateurs d'une manière nouvelle et plus efficace. Cependant, les entreprises établies sont souvent confrontées à un dilemme, car elles sont souvent réticentes à abandonner leurs modèles économiques et leurs pratiques éprouvées, ce qui les rend vulnérables aux perturbations.

1.3.2. La start-up est de la nature transitoire

La définition même du mot "startup" en français évoque l'idée de s'élever. Ce terme reflète l'ambition inhérente à toute startup, celle de ne plus être simplement une startup, mais de sortir de cet état temporaire pour atteindre le stade permanent d'une entreprise mature.

¹ Chandler Alfred JR, Stratégie et structure : chapitres de l'histoire de l'entreprise industrielle américaine, MIT Presse, 1962, p98.

Bien que toutes les startups ne parviennent pas à réaliser cet objectif, elles font toutes des efforts pour y parvenir. Comme l'a souligné Peter Thiel, célèbre entrepreneur de la Silicon Valley « il s'agit de passer de 0 à 1 », c'est-à-dire de créer quelque chose d'entièrement nouveau plutôt que de simplement améliorer ce qui existe déjà¹.

Cependant, le chemin vers le succès n'est pas garanti. Le projet d'une startup peut échouer, entraînant ainsi sa disparition. Cependant, si la startup réussit à trouver un modèle économique viable et à se développer, elle peut évoluer pour devenir une entreprise classique, intégrant les structures et les processus nécessaires pour soutenir sa croissance continue.

De plus, les start-ups sont souvent confrontées à des contraintes financières et opérationnelles, ce qui les pousse à être très réactives et à prendre des décisions rapides. Elles cherchent à attirer des investisseurs ou à obtenir du financement pour soutenir leur croissance et leur expansion. Dans de nombreux cas, si une start-up ne parvient pas à obtenir un financement adéquat ou à atteindre ses objectifs de croissance, elle peut être contrainte de fermer ses portes.

Par ailleurs, la nature transitoire des start-ups est également liée à leur objectif principal qui est de perturber les marchés existants et de créer de nouveaux marchés. Une fois que la start-up a réussi à développer son produit ou service innovant et à le mettre sur le marché avec succès, elle peut évoluer vers une entreprise plus établie et stable. Cela peut se traduire par une expansion de l'équipe, une diversification des activités et une consolidation de sa position sur le marché.

La nature transitoire des start-ups se manifeste par leur orientation vers une croissance rapide, leur capacité à s'adapter rapidement aux changements et leur volonté de perturber les marchés existants. Elles sont souvent confrontées à des défis financiers et opérationnels, mais si elles parviennent à surmonter ces obstacles, elles peuvent se transformer en entreprises plus durables et prospères.

¹ Younès Rharbaoui Annabelle Bignon, le livre de la jungle "Les secrets des meilleures startups Pour prendre en main ta carrière», édition DUNOD, 2019, p24

1.3.3. Le business model

Au cours des années 1980 et 1990, avec l'avènement de l'informatique et d'Internet, de nouvelles opportunités commerciales ont émergé. Des entreprises comme Dell et Amazon ont adopté des modèles d'affaires novateurs, tels que la vente directe en ligne et le commerce électronique, en exploitant les nouvelles technologies pour atteindre leurs clients de manière plus efficace.

Cependant, c'est au tournant du XXI^e siècle que le concept de business model a véritablement pris de l'ampleur, selon Benavent et Verstraete¹ (2000) « L'expression Business Model ne désigne pas tant la conception du service ou du produit ou le choix du segment cible, mais quelque chose de plus large qui inclut les relations avec les fournisseurs, les partenariats, les interactions avec plusieurs marchés et peut se traduire par des choix qui définissent les conditions et la réalité de l'affaire ». Des chercheurs et des entrepreneurs ont commencé à explorer en profondeur la notion de business model et à reconnaître son importance pour la réussite d'une entreprise. Des travaux académiques ont été publiés, notamment l'article fondateur d'Alexander Osterwalder et Yves Pigneur intitulé « Business Model Generation » en 2009, qui a popularisé le concept auprès d'un large public.

Depuis lors, le business model est devenu un sujet central dans le domaine de l'entrepreneuriat et de la gestion des entreprises. Il englobe désormais des aspects tels que la proposition de valeur, la segmentation du marché, les canaux de distribution, les sources de revenus, les partenariats et les ressources clés. Les entreprises s'efforcent de créer des modèles économiques innovants et adaptatifs pour répondre aux changements constants du marché et aux attentes des clients.

Aujourd'hui, le concept de business model continue d'évoluer avec l'émergence de nouvelles technologies, la transformation numérique et les changements sociaux. Les start-ups et les entreprises établies cherchent constamment à repenser et à réinventer leurs modèles économiques pour rester compétitives et prospères dans un environnement en constante évolution.

¹ C Benavent, T Verstraete - Histoire d'entreprendre—les réalités de l'entrepreneuriat ..., 2000, p123.

Il existe différentes typologies de business model parmi elles¹ :

• **Les modèles économiques classiques** : La production de produits ou services est le modèle économique ancestral par excellence. C'est le business model de l'agriculture par exemple. Le chef d'entreprise produit et vend sa production. Au deuxième rang des business models classiques figure la distribution. Ce modèle utilisé par tout commerçant consiste simplement à vendre un produit directement au consommateur ou à un grossiste.

• **Le low-cost : un modèle économique qui casse les prix** : Depuis ces modèles économiques de base, d'autres business models ont fait leur apparition. C'est notamment le cas du low-cost qui s'est développé dans de nombreux secteurs d'activité : alimentaire, compagnie aérienne, hôtellerie, ameublement, restauration... Ce type de modèle se distingue par une politique visant à réduire au maximum le coût de revient pour le consommateur.

• **La désintermédiation : un modèle économique facilité par Internet** : La logique ici est également de réduire les coûts. Cela est permis en limitant les intermédiaires. De nombreux sites web (culture, agence de voyages...) se sont développés en appliquant ce modèle économique.

• **Le commissionnement : le modèle économique des comparateurs sur Internet** : Un intermédiaire vend le produit d'une entreprise et se voit rémunérer par une commission. C'est le modèle économique des concessionnaires automobiles et des agents d'assurances mais aussi des comparateurs de coûts sur Internet.

• **L'abonnement : le modèle économique des journaux exporté au e-commerce** : Journaux, AMAP, opérateurs téléphoniques..., ces types d'entreprises utilisent ce modèle économique en partie ou intégralement pour vendre leur production ou leurs services. Aujourd'hui, des sites de e-commerce font ce choix de business model pour fidéliser leurs clients.

• **Le financement par la publicité : le modèle économique du gratuit** : Sur le mode des journaux gratuits, de nombreux sites internet offrent du contenu totalement gratuit à leurs utilisateurs. L'entreprise est alors rémunérée intégralement par ses contrats publicitaires. Ce modèle économique est donc dépendant des annonceurs.

¹ Julien van der Feer (2016), Les différents business model. Publié par le 11 mars 2016 | Mis à jour le 21 sept. 2022 à 15:18, consulter le 22/05/2023.

• **Les enchères : le modèle économique des salles des ventes démocratisé aux sites d'enchères en ligne** : Les clients fixent le prix pour lequel ils sont prêts à acheter le produit présenté. Ce modèle économique est redevenu en vogue avec les sites d'enchères en ligne.

• **Le freemium : le modèle économique mi-gratuit mi-payant** : Les plateformes de musique ou de vidéo en streaming ainsi que d'autres médias comme les applications pour smartphones utilisent ce modèle économique avec une partie gratuite et une partie réservée aux adhérents.

• **Le cashback : le modèle économique de la fidélité récompensée** : Plus le consommateur consomme, plus il obtient d'avantages. Ce modèle économique est utilisé notamment pour fidéliser les clients.

• **Le modèle de l'imprimante : le modèle économique attractif** : Le principe consiste à vendre un produit de base à très bas coût (imprimante, cafetière...) puis des recharges sur le long terme (encre, dosettes...). Ce modèle économique permet, avec un investissement de départ, de s'assurer une certaine fidélité des clients.

1.3.3.1. La nouveauté du business model

Être une start-up implique de proposer un produit ou un service innovant, ce qui conduit naturellement la start-up à créer un business model, tandis qu'une entreprise classique se concentre plutôt sur l'amélioration continue. En réalité, une entreprise dispose depuis longtemps d'un modèle économique élaboré et se contente de l'appliquer tout en cherchant à l'améliorer. Elle maîtrise déjà les différents aspects tels que les clients, la chaîne de distribution, les fournisseurs, et autres. De plus, l'entreprise a l'avantage de maîtriser ses produits et services, contrairement à l'entrepreneur qui cherche à créer son business model. Par conséquent, l'entreprise doit s'adapter aux clients et à leurs demandes, ce qui nécessite une remise en question constante. Cette dimension du business model est entièrement axée sur l'étude de marché, et à ce stade, on peut faire appel à la théorie de la Lean Startup.

Le concept de lean startup¹ a été introduit par l'entrepreneur américain Eric Ries. Il s'agit d'une approche qui favorise un mode de développement axé sur l'étude de marché et la validation des idées auprès des clients, dans le but de répondre directement à un besoin ou à une demande, tout en minimisant les investissements initiaux. Les start-ups rencontrent souvent des défis majeurs lorsqu'elles passent à la concrétisation de leurs produits. Elles

¹ Garrette Bernard et All, « Strategor 5ème édition », Edition Dunod, Paris, 2009, p78.

expérimentent donc différents modèles économiques en les adaptant progressivement en fonction des attentes du marché. Ce processus, appelé "pivot", consiste à modifier tout ou partie du business model pour se rapprocher le plus possible des attentes des clients. Le pivot peut concerner le produit, le business model, la cible de clientèle, le mode de distribution ou encore la technologie utilisée. Toutes les start-ups sont confrontées à ce processus de pivot tant qu'elles n'ont pas trouvé un modèle économique adapté à leurs besoins de croissance. Ainsi, elles doivent rester ouvertes à la possibilité de le mettre en œuvre à tout moment.

1.3.4. La scalabilité

La scalabilité est un terme emprunté à l'informatique qui fait référence à l'origine à la capacité d'un système informatique à s'adapter à la demande croissante, c'est-à-dire à traiter plus d'informations et à gérer une augmentation soudaine du trafic. Lorsque l'on parle de scalabilité dans le contexte des start-ups, il s'agit de la capacité d'une entreprise à faire face à une forte croissance de son volume d'activité en adaptant son schéma d'entreprise et son business model. En d'autres termes, cela signifie que la start-up est capable de produire davantage et de réaliser des économies d'échelle. Cette stratégie permet d'adapter le business model à une croissance importante de l'entreprise et de passer rapidement du statut de start-up à celui d'une grande entreprise, tout en maintenant sa performance et sa rentabilité¹.

Pour illustrer ces explications, prenons l'exemple de Google qui illustre parfaitement ce modèle économique. L'algorithme de classement des pages web est l'atout principal de Google. Une fois développé, il permet de réaliser des millions de recherches par jour. Mieux encore, il évolue à mesure qu'il est sollicité et affine sa pertinence à chaque recherche, ce qui attire encore plus d'utilisateurs à la recherche de réponses pertinentes. Ces utilisateurs, à leur tour, attirent des annonceurs qui paient pour afficher leurs publicités dans les pages de résultats. Les annonceurs référencent leur contenu, améliorant ainsi l'efficacité de l'algorithme. Cela crée un cercle vertueux qui s'auto-entretient et permet à Google de capturer de la valeur à grande échelle.

¹ Younès Rharbaoui Annabelle Bignon, *Les secrets des meilleures startups pour prendre en main ta carrière*», Edition DUNOD, Paris, 2019, p28.

Section 02 : Les mécanismes de financement des start-ups

Le développement et la croissance des start-ups dépendent largement de leur capacité à obtenir un financement adéquat. Les start-ups sont des entreprises innovantes et souvent à fort potentiel de croissance, mais elles sont également confrontées à des défis particuliers lorsqu'il s'agit de financer leurs activités.

Les mécanismes de financement des start-ups revêtent une importance cruciale, car ils permettent aux entrepreneurs de concrétiser leurs idées et de transformer leurs projets innovants en réalité. Ces mécanismes fournissent les ressources financières nécessaires pour soutenir le développement de produits, la mise en place d'une équipe talentueuse, l'expansion du marché et bien plus encore.

Il existe différents mécanismes de financement disponibles pour les start-ups, chacun ayant ses propres avantages, inconvénients et critères d'éligibilité.

2.1. L'écosystème des start-ups

L'écosystème des start-ups joue un rôle essentiel dans le développement et la croissance des entreprises émergentes. Il englobe un ensemble d'acteurs, de ressources et d'infrastructures qui soutiennent les start-ups tout au long de leur parcours entrepreneurial. Cet écosystème favorise l'innovation, encourage l'entrepreneuriat et crée un environnement propice à la réussite des start-ups. Voici quelques éléments clés de l'écosystème des start-ups :

- **Les entrepreneurs** : Les entrepreneurs sont les moteurs de l'écosystème des start-ups. Ce sont des individus audacieux et visionnaires qui identifient des opportunités, développent des idées novatrices et créent de nouvelles entreprises. Leur passion, leur détermination et leur capacité à prendre des risques sont essentielles pour stimuler l'innovation et la création de valeur.

- **Les investisseurs** : Les investisseurs jouent un rôle crucial dans l'écosystème des start-ups en fournissant des financements nécessaires pour soutenir la croissance des entreprises émergentes. Parmi ces investisseurs, on retrouve les investisseurs providentiels, les fonds de capital-risque, les fonds d'amorçage, les fonds de capital-investissement, ainsi que les institutions financières et les organismes gouvernementaux qui offrent des subventions et des aides spécifiques.

- **Les incubateurs et les accélérateurs** : Les incubateurs et les accélérateurs sont des programmes d'accompagnement qui offrent un soutien aux start-ups en leur fournissant des

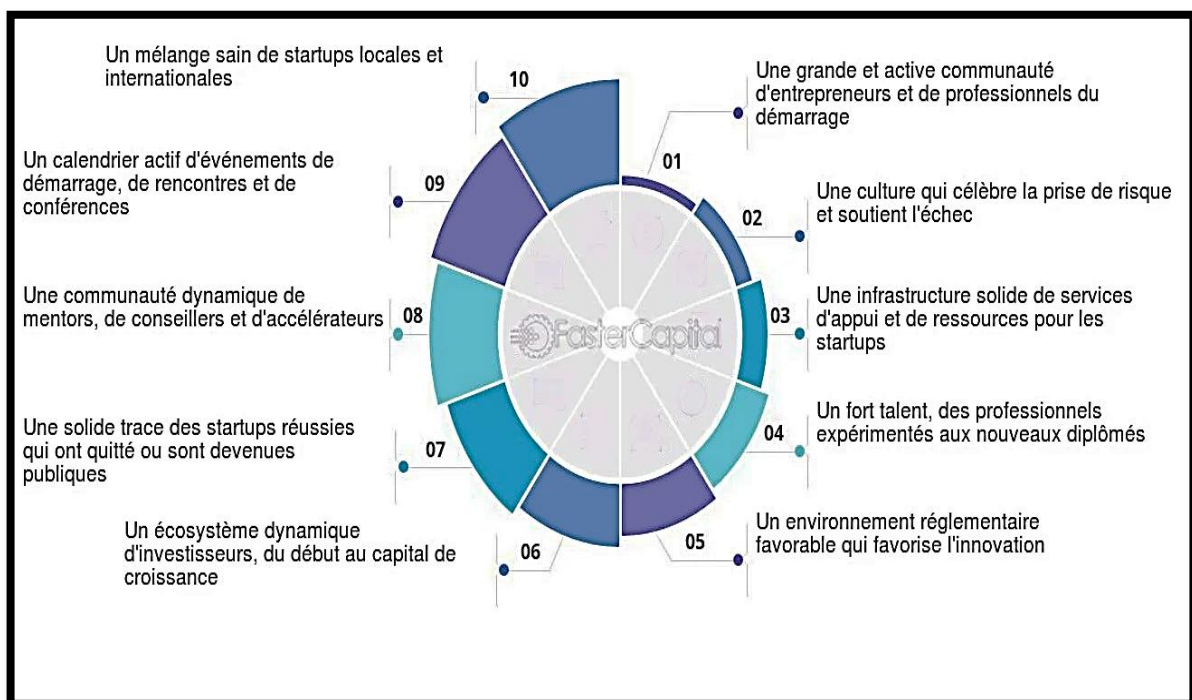
conseils stratégiques, des ressources, un espace de travail, des mentors et un réseau de contacts. Ces structures aident les start-ups à affiner leur modèle d'affaires, à développer leurs compétences entrepreneuriales et à se connecter avec des investisseurs potentiels.

• **Les universités et les centres de recherche** : Les institutions académiques et les centres de recherche jouent un rôle clé dans l'écosystème des start-ups en favorisant la recherche et l'innovation. Elles fournissent des connaissances spécialisées, des laboratoires, des ressources techniques et des possibilités de collaboration avec des chercheurs et des étudiants talentueux.

• **Les partenaires industriels** : Les grandes entreprises et les acteurs établis dans l'industrie peuvent jouer un rôle important en collaborant avec les start-ups. Ces partenariats offrent aux start-ups des opportunités de développement de produits, d'accès aux marchés, de mentorat et de validation de leur modèle d'affaires.

• **Les organismes gouvernementaux et les politiques publiques** : Les gouvernements peuvent mettre en place des politiques et des initiatives pour soutenir l'écosystème des start-ups, telles que des incitations fiscales, des réglementations favorables, des programmes de subventions et d'aides financières. Ces mesures contribuent à créer un environnement favorable à l'entrepreneuriat et à l'innovation.

Figure 2 : Les caractéristiques d'un écosystème de start-up fort



Source : <https://fastercapital.com>

Un écosystème de start-up solide présente plusieurs caractéristiques clés qui sont essentielles pour soutenir et encourager l'entrepreneuriat et l'innovation. L'écosystème doit également attirer des talents variés, des développeurs aux marketeurs, afin de combiner des compétences essentielles pour la réussite.

Enfin, une culture entrepreneuriale qui valorise la prise de risques, la créativité et la persévérance encourage les entrepreneurs à explorer de nouvelles idées, à apprendre de leurs échecs et à contribuer à l'essor de l'écosystème dans son ensemble.

2.2. Les modes de financement des start-ups

Le financement est un aspect crucial pour les start-ups, car cela leur permet de transformer leurs idées innovantes en réalité et de soutenir leur croissance. Comprendre les différentes options de financement disponibles et savoir comment les utiliser efficacement est essentiel pour les entrepreneurs.

Livre "Venture Deals : Be Smarter Than Your Lawyer and Venture Capitalist" de Brad Feld et Jason Mendelson représente une précieuse ressource pour les entrepreneurs débutants cherchant à se familiariser avec l'univers du financement. Ce manuel décortique les bases des accords de financement, explore les différentes sources de capital, et met en lumière les éléments essentiels à considérer lors des pourparlers avec des investisseurs.

Il s'avère un point de départ idéal pour appréhender les fondements du financement des start-ups et développer les compétences nécessaires pour prendre des décisions avisées lors des négociations avec d'éventuels investisseurs. En effet, le monde des start-ups offre diverses options de financement afin d'assurer leur croissance. Voici quelques-uns des principaux :

- **Les apports personnels :**

Les apports personnels sont des contributions uniques et spécifiques que chaque individu apporte à une situation, un projet ou une équipe. Ils sont le reflet de nos compétences, de nos expériences, de notre savoir-faire, de notre personnalité et de nos valeurs. Ces apports personnels peuvent prendre différentes formes, qu'il s'agisse de compétences techniques, de créativité, de leadership, de capacité à résoudre des problèmes, ou encore d'empathie et de sens des relations interpersonnelles. Ils sont essentiels car ils enrichissent la diversité des perspectives et des compétences au sein d'un groupe, ce qui peut conduire à des solutions innovantes, à une meilleure collaboration et à une performance

accrue dans divers contextes, que ce soit dans le monde professionnel, académique ou personnel. Cela implique de réunir les conditions suivantes :

- **Diversité des compétences:** Les apports personnels se manifestent à travers la diversité des compétences et des talents que chaque individu apporte à une équipe ou à un projet. Cette diversité est précieuse car elle permet de combiner des expertises variées pour résoudre des problèmes complexes et stimuler l'innovation.
- **Un modèle économique attractif :** Il est crucial de créer un modèle économique convaincant, proposant une offre de produits ou de services attrayante qui répond aux besoins des consommateurs. Cela démontre le potentiel de succès et de rentabilité de l'entreprise.
- **Une étude de marché et un business plan bien analysés :** Une étude approfondie du marché cible, de la concurrence et des opportunités est essentielle. De plus, un business plan détaillé et bien élaboré est nécessaire pour démontrer la viabilité économique du projet.

Le financement interne des start-ups, également connu sous le nom de fonds propres, désigne les ressources financières provenant des associés de la société ou de l'entrepreneur lui-même. Il est principalement constitué des apports du fondateur et de ses proches. Ces fonds propres sont souvent mobilisés pour couvrir les premières phases de mise en place du projet innovant, notamment la phase de création, parfois même avant le début de la commercialisation du produit ou du service.

Donc, les apports personnels jouent un rôle essentiel dans le financement des start-ups en permettant de démarrer le projet et de couvrir les premières étapes de développement. Cependant, ils nécessitent un dossier solide et cohérent, ainsi qu'une équipe compétente et un modèle économique attractif pour convaincre les investisseurs de participer financièrement à l'aventure entrepreneuriale.

➤ **L'autofinancement :**

L'autofinancement, également connu sous le nom de paiement comptant, est une forme de financement dans laquelle l'entrepreneur utilise ses propres ressources pour soutenir sa start-up. Il s'agit d'un apport personnel dans lequel l'entrepreneur puise dans ses économies personnelles ou ses actifs pour financer le développement de son entreprise.

Ce mode de financement permet à la start-up de couvrir ses investissements et sa croissance en utilisant ses propres ressources, sans recourir à des capitaux externes.

Contrairement à d'autres formes de financement qui impliquent l'apport de capitaux étrangers, l'autofinancement permet à l'entrepreneur de garder le contrôle total sur son entreprise et de ne pas être redevable envers des investisseurs externes.

En utilisant ses propres ressources, l'entrepreneur assume un certain niveau de risque financier. Cependant, l'autofinancement offre également des avantages tels que l'indépendance financière, la flexibilité dans la prise de décisions et l'absence d'obligations envers des tiers. Cela peut être particulièrement attractif pour les entrepreneurs qui préfèrent éviter les contraintes associées à l'obtention de financements externes.

Donc, l'autofinancement consiste pour l'entrepreneur à utiliser ses propres ressources financières pour soutenir la croissance de sa start-up. Cela permet à l'entreprise de financer ses investissements sans faire appel à des capitaux étrangers, offrant ainsi plus d'indépendance et de flexibilité à l'entrepreneur.

➤ **Le Love money ou les 3F :**

Le Love money, souvent appelé "l'argent de l'amour" en français, est une forme de financement utilisée pour créer une entreprise. Les acteurs qui investissent généralement dès les premières étapes de l'idée entrepreneuriale sont communément désignés sous le terme des 3F : famille, amis et personnes moins averties financièrement. L'argent investi par ces 3F est ce qu'on appelle le "Love Money"¹.

Le Love Money représente les fonds apportés par le cercle proche de l'entrepreneur, car ce sont les seules personnes qu'il peut convaincre d'investir dans son projet. Cependant, le financement interne est souvent limité et ne suffit pas toujours pour soutenir pleinement l'entreprise.

Les jeunes entreprises innovantes se trouvent ainsi dans la nécessité de recourir à un financement externe, même à un stade précoce de la mise en place du projet innovant, parfois avant même le début de la commercialisation de leur produit.

Cela souligne l'importance de trouver des sources de financement supplémentaires, telles que des investisseurs providentiels (business angels), des sociétés de capital-risque ou

¹ Lonz, Mathilde. Comment déterminer le mode de financement le plus adapté pour les start-ups en Belgique lors de la phase de lancement ?, 2eme Edition, Belgique, 2015, p78.

d'autres sources de financement externes, pour soutenir la croissance de la start-up. Ces financements externes permettent à l'entreprise d'obtenir les ressources nécessaires pour développer ses activités, renforcer son modèle économique et accélérer son processus de commercialisation.

Donc, le Love money, représenté par les 3F, est une forme de financement initial provenant du cercle proche de l'entrepreneur. Cependant, en raison de ses limites, les jeunes entreprises innovantes ont souvent besoin de se tourner vers des financements externes pour assurer leur croissance et leur développement, même à un stade précoce de leur projet

• **Les prêts bancaires :**

En réponse à l'arrivée de la nouvelle économie et la menace de l'apparition de nouvelles sociétés en FinTech, c'est-à-dire « une start-up innovante qui utilise la technologie pour repenser les services financiers et bancaires »¹.

Les prêts bancaires sont l'une des solutions de financement les plus couramment utilisées par les porteurs de projet pour la création d'une entreprise. Dans ce cas, le dirigeant doit généralement s'engager personnellement en tant que garant pour les dettes de la société.

Cependant, en raison de la fragilité des start-ups, la plupart des banques évitent de financer ces projets, car le processus de décision d'octroi de crédit est complexe et les taux d'intérêt sont variables et élevés. Ces taux dépendent de plusieurs facteurs, tels que la solvabilité du porteur de projet, c'est-à-dire sa capacité de remboursement face à la dette, l'évolution du taux d'inflation et la politique monétaire générale.

En conséquence, le risque est intégré dans le taux d'intérêt, en tenant compte de la durée du prêt et de la nature du projet. De plus, les garanties demandées par les banques ne peuvent pas toujours être fournies sous la forme d'un apport en fonds propres significatif. Enfin, la principale raison pour laquelle les crédits bancaires classiques ne conviennent pas aux besoins des start-ups est que ces dernières ne disposent souvent pas des actifs nécessaires à offrir en garantie.

¹ Grué T. (2015). Les Fin Tech : définition, évolutions, ambitions. <http://bolden.fr/les-fintechdefinitionevolutions-ambitions/> Consulté le 29/05/2023

En conclusion, il est rare que les banques accordent des prêts importants aux jeunes entreprises, en raison du manque d'actifs pouvant servir de garantie et de la faible probabilité de remboursement par une entité ne générant pas encore de revenus significatifs. De plus, le manque d'expérience et l'historique court des start-ups constituent des obstacles supplémentaires à l'obtention de prêts bancaires importants.

Face à ces difficultés, les start-ups doivent explorer d'autres sources de financement, telles que les investisseurs providentiels (business angels), les sociétés de capital-risque ou les programmes gouvernementaux de soutien à l'entrepreneuriat. Ces alternatives offrent des approches plus adaptées aux besoins spécifiques des jeunes entreprises innovantes et permettent de pallier les limites des prêts bancaires traditionnels.

• **Les aides et subventions de l'état :**

Les subventions à destination des start-ups représentent une source de financement certaine pour les créateurs de projet. En effet, les jeunes entreprises innovantes bénéficient de divers dispositifs d'aides destinés à encourager l'innovation. Ces soutiens peuvent être de nature financière, fiscale ou encore sociale. En tout état de cause, ils sont essentiels au lancement et au développement de l'activité de l'entreprise¹.

L'État met ainsi à disposition des jeunes porteurs de projets plusieurs dispositifs visant à soutenir la création, l'accompagnement et le développement des start-ups. De nombreuses mesures ont été prises dans cet objectif, et des programmes spécifiques ont été introduits pour encourager l'entrepreneuriat. Parmi ces mesures, voici quelques exemples importants :

➤ **Fonds d'investissement :** L'État a mis en place des fonds d'investissement dédiés au financement des start-ups. Ces fonds fournissent des capitaux et des ressources aux entrepreneurs pour les aider à concrétiser leurs projets et à développer leurs activités.

➤ **Incubateurs et accélérateurs :** Des structures d'incubation et d'accélération ont été créées pour offrir un soutien aux start-ups en leur fournissant des services d'accompagnement, de mentorat, de conseils et de formations. Ces incubateurs et accélérateurs contribuent à renforcer les compétences entrepreneuriales des porteurs de projets et à favoriser la croissance de leurs start-ups.

¹ <https://www.legalplace.fr/guides/subventions-destination-start-up/>

➤ **Programmes de subventions** : L'État propose des programmes de subventions destinés à soutenir financièrement les jeunes entrepreneurs. Ces subventions peuvent couvrir une partie des dépenses liées à la création de l'entreprise, à l'acquisition d'équipements, à la recherche et développement, ou encore à la participation à des salons et événements professionnels.

➤ **Avantages fiscaux** : Des mesures fiscales spécifiques sont mises en place pour encourager l'entrepreneuriat. Cela peut inclure des réductions d'impôts, des exemptions fiscales ou des facilités administratives pour les start-ups.

➤ **Partenariats public-privé** : L'État encourage la collaboration entre le secteur public et privé pour soutenir l'entrepreneuriat. Des partenariats sont établis entre les start-ups, les investisseurs et les acteurs économiques pour favoriser l'accès aux financements, aux ressources et aux opportunités commerciales.

Ces différentes mesures et acteurs contribuent à créer un écosystème favorable à l'entrepreneuriat. Ils permettent aux jeunes porteurs de projets de bénéficier d'un soutien financier, d'un accompagnement professionnel et d'un environnement propice à la croissance de leurs start-ups. En s'appuyant sur ces dispositifs, les entrepreneurs peuvent développer leurs idées innovantes, créer des emplois et contribuer au dynamisme économique du pays.

• **Financement participatif (crowdfunding)** :

Le financement participatif, également connu sous le nom de crowdfunding, est un mode de financement qui permet à une start-up de collecter des fonds auprès d'un large public, souvent via des plateformes en ligne dédiées. Il s'agit d'une alternative aux méthodes de financement traditionnelles, telles que les investisseurs privés ou les prêts bancaires.

C'est ainsi que Arnaud Poissonnier définit le crowdfunding très simplement comme étant « l'ensemble des sites internet via lesquels les internautes dits contributeurs peuvent financer un projet de leur choix ». ¹

Le crowdfunding peut prendre différentes formes, notamment :

➤ **Dons** : Les contributeurs effectuent des dons sans attendre de retour financier direct. Ils soutiennent généralement un projet qui a une dimension sociale, culturelle ou

¹ POISSONNIER A, « Financement participatif », Eyrolles, 2016, P.15.

caritative. Dans ce cas, il n'y a pas d'obligation de remboursement ou de partage des bénéfices.

➤ **Préventes** : Les contributeurs achètent en avance le produit ou le service proposé par la start-up. Cela peut être particulièrement utilisé par des entreprises qui développent un nouveau produit ou service et souhaitent obtenir des fonds pour le développer et le commercialiser.

➤ **Prêts** : Les contributeurs accordent des prêts à la start-up avec une promesse de remboursement à un taux d'intérêt déterminé. Ces prêts peuvent être remboursés sur une période donnée, avec ou sans intérêts.

➤ **Investissements en actions** : Les contributeurs investissent dans la start-up en échange d'une participation au capital de l'entreprise. Ils deviennent ainsi des actionnaires et peuvent bénéficier de rendements financiers potentiels si la start-up réussit.

Le crowdfunding présente plusieurs avantages pour les start-ups :

➤ **Accès à des fonds** : Les entrepreneurs peuvent collecter des fonds sans passer par des canaux traditionnels de financement, ce qui peut être particulièrement utile lorsqu'ils ont du mal à obtenir un financement par d'autres moyens.

➤ **Validation de l'idée** : Le crowdfunding permet aux start-ups de tester la demande pour leur produit ou service. Si la campagne de financement participatif est réussie, cela peut être un indicateur positif de l'intérêt du marché pour leur offre.

➤ **Promotion et visibilité** : Les campagnes de crowdfunding peuvent générer une couverture médiatique et attirer l'attention sur la start-up, lui offrant ainsi une visibilité accrue.

➤ **Engagement de la communauté** : Le crowdfunding permet d'impliquer la communauté et de créer une base de fans et de clients fidèles dès le début du projet.

Cependant, il convient de noter que le crowdfunding présente également des défis. Les campagnes peuvent exiger beaucoup de temps et d'efforts pour être bien menées, et il n'y a aucune garantie de réussite. De plus, la gestion des attentes des contributeurs et le respect des obligations contractuelles peuvent être complexes.

Il est important de choisir la plateforme de crowdfunding appropriée, de bien planifier la campagne, de communiquer efficacement avec les contributeurs potentiels et de respecter les règles et réglementations en vigueur dans le pays concerné.

• **Capital-risque** :

Également connu sous le nom de *venture capital*, est un mode de financement spécifique aux start-ups et aux entreprises à fort potentiel de croissance. Il implique l'investissement de capitaux par des sociétés de capital-risque dans des entreprises en échange d'une participation au capital.

« Le capital-risque est un type spécifique de financement destiné principalement aux entreprises jeunes et innovantes qui ont besoin de capital pour financer le développement de leur produit et leur croissance et qui doivent, par la nature de leur activité, obtenir ce capital en grande partie sous forme de fonds propres ». ¹

➤ **Investissement dans des stades de développement précoces :** Les sociétés de capital-risque investissent généralement dans des start-ups à un stade précoce de leur développement, lorsque celles-ci ont un fort potentiel de croissance mais sont souvent à haut risque.

➤ **Financement en échange de participation au capital :** Les sociétés de capital-risque investissent des capitaux propres dans les entreprises en échange d'une participation au capital de l'entreprise. Ils deviennent ainsi des actionnaires et ont droit à une part des bénéfices futurs de l'entreprise.

➤ **Accompagnement et soutien :** En plus du financement, les sociétés de capital-risque apportent souvent une valeur ajoutée sous forme d'expertise, de conseils et de réseaux. Elles mettent à disposition des entrepreneurs leur expérience dans la gestion d'entreprises et les aident à développer leur stratégie, à recruter des talents et à accéder à de nouveaux marchés.

➤ **Sortie par cession ou introduction en bourse :** Les sociétés de capital-risque investissent avec l'objectif de réaliser un retour sur investissement significatif à long terme. Pour cela, elles cherchent à sortir de leurs investissements par le biais d'une cession de l'entreprise à un acquéreur ou par une introduction en bourse (IPO).

➤ **Risque élevé et rendements potentiels élevés :** Le capital-risque est considéré comme une forme de financement à haut risque, car de nombreuses start-ups échouent. Cependant, les entreprises qui réussissent peuvent connaître une croissance explosive et générer des rendements significatifs pour les investisseurs en capital-risque.

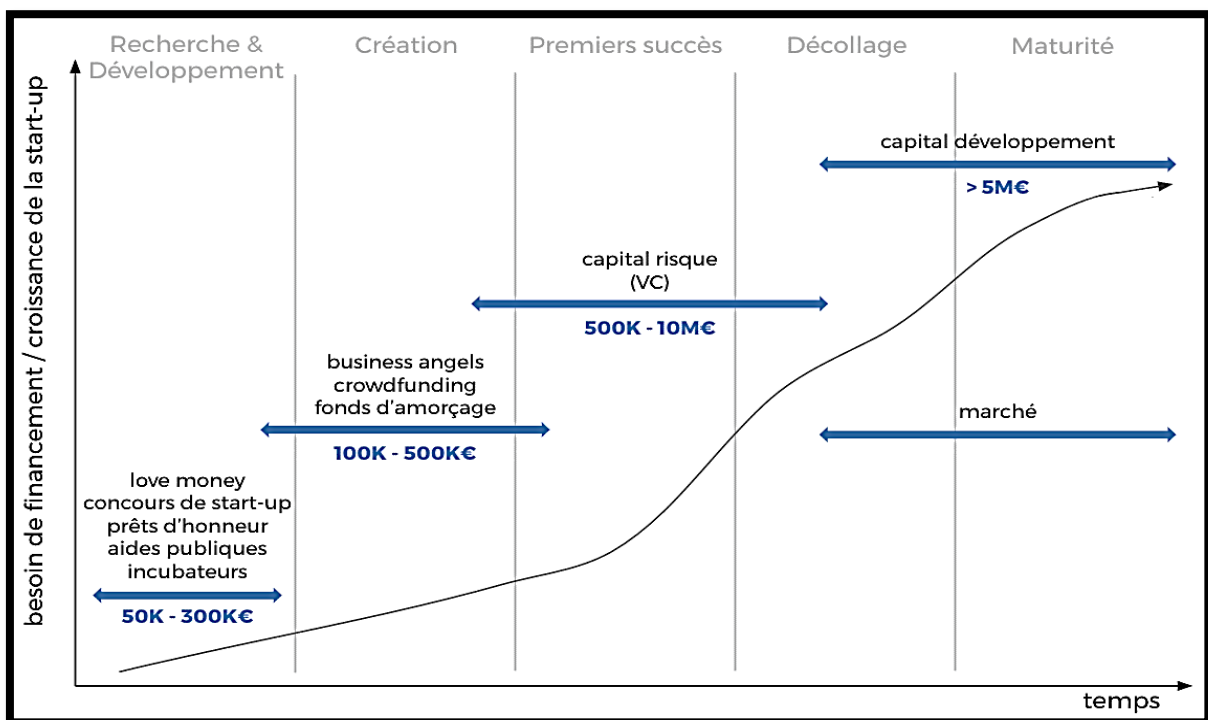
¹ G, Baygan & Freudenberg, M. the Internationalisation of Venture Capital Activity in OECD Countries, OECD Science, Technology and Industry Working Papers, 2000/07.

➤ **Due diligence approfondie** : Avant d'investir, les sociétés de capital-risque effectuent une analyse approfondie des start-up potentielles, appelée due diligence. Cela implique d'évaluer l'équipe dirigeante, le marché cible, le modèle d'affaires, la propriété intellectuelle et d'autres facteurs pour évaluer le potentiel de succès de l'entreprise.

Il convient de noter que le capital-risque n'est pas disponible pour toutes les start-ups. Les entreprises doivent généralement démontrer un fort potentiel de croissance, une équipe dirigeante compétente et un modèle d'affaires attrayant pour attirer l'attention des sociétés de capital-risque. De plus, les investisseurs en capital-risque peuvent avoir des préférences sectorielles ou géographiques spécifiques.

Le capital-risque joue un rôle essentiel dans le soutien à l'innovation et à la croissance des start-ups, en leur fournissant les ressources financières nécessaires pour se développer rapidement et atteindre leur plein potentiel.

Figure 3 : Les différentes phases de financement du cycle de vie d'une start-up



Source : <https://mbamci.com>

La représentation graphique des différentes étapes de financement dans le cycle de vie d'une start-up constitue une perspective essentielle pour comprendre l'aspect financier de ces jeunes entreprises. Elle met en lumière les moments clés, du financement initial au stade de la croissance et de la maturité. Cette visualisation met en évidence l'importance de la

séquence de financement, qui généralement commence par l'auto-financement et les investissements personnels des fondateurs, puis évolue vers les investissements en capital-risque et les introductions en bourse à mesure que la start-up se développe. De plus, elle souligne la nécessité pour les entrepreneurs de planifier judicieusement leur stratégie de financement à chaque étape, afin d'assurer la pérennité de leur entreprise et d'exploiter pleinement son potentiel de réussite. En résumé, ce graphique offre un aperçu indispensable de la dynamique financière qui sous-tend la croissance des start-up.

2.3. Les défis de financement des start-ups

Les start-ups peuvent faire face à plusieurs défis en matière de financement. Voici quelques-uns des défis les plus courants auxquels elles sont confrontées :

➤ **Accès limité au financement** : Obtenir du financement peut être difficile pour les start-ups, en particulier à un stade précoce. Les investisseurs peuvent être réticents à investir dans des entreprises sans historique de réussite, ce qui rend l'accès au capital plus restreint.

➤ **Risque élevé** : Les start-up sont souvent considérées comme des investissements à haut risque en raison de leur manque de stabilité financière, de leur manque de preuves de concept et de leur incertitude quant à leur capacité à générer des revenus à long terme. Les investisseurs peuvent être hésitants à prendre des risques importants, ce qui complique le financement.

➤ **Valorisation complexe** : Établir une valorisation précise pour une start-up peut être un défi. Les méthodes traditionnelles d'évaluation peuvent ne pas être adaptées aux jeunes entreprises qui ont des modèles d'affaires uniques ou qui opèrent dans des secteurs émergents. Les fondateurs doivent convaincre les investisseurs de la valeur de leur entreprise et négocier des conditions équitables.

➤ **Dilution du contrôle** : Lorsqu'une start-up cherche un financement externe, cela peut entraîner une dilution du contrôle des fondateurs. Les investisseurs exigent souvent une participation au capital et une voix dans la prise de décision, ce qui peut entraîner une perte de contrôle pour les fondateurs.

➤ **Besoins de financement changeants** : Les besoins de financement des start-ups évoluent à mesure qu'elles passent par différentes phases de croissance. Elles peuvent avoir besoin de capitaux pour la R&D initiale, puis pour le développement du produit, le marketing, l'expansion commerciale, etc. Il peut être difficile de trouver des investisseurs disposés à fournir le financement nécessaire à chaque étape.

➤ **Gestion financière et de trésorerie** : Les start-up doivent gérer efficacement leurs ressources financières et leur trésorerie pour survivre et croître. Elles doivent élaborer des prévisions financières précises, contrôler leurs dépenses, gérer les flux de trésorerie et établir des relations solides avec les fournisseurs et les créanciers.

➤ **Concurrence pour les ressources limitées** : Les start-up se retrouvent souvent en concurrence avec d'autres entreprises pour attirer l'attention des investisseurs et obtenir du financement. Il peut y avoir une demande plus élevée que l'offre disponible, ce qui rend la concurrence plus féroce et le processus de financement plus difficile.

Pour relever ces défis, il est crucial pour les start-ups de développer une stratégie de financement solide, de construire un réseau de relations avec des investisseurs potentiels, de démontrer la valeur et le potentiel de leur entreprise de manière convaincante, et de s'adapter aux besoins changeants de financement à mesure qu'ils évoluent dans leur parcours de croissance. L'accompagnement de mentors, l'accès à des programmes d'incubation ou d'accélération, ainsi que le développement de partenariats stratégiques peuvent.

Section 03 : Les modes d'accompagnement des startups

Les start-ups sont souvent confrontées à de nombreux obstacles lorsqu'elles se lancent, tels que le développement d'un modèle d'affaires solide, la recherche de financement, la mise en place d'une équipe compétente et la navigation dans un marché concurrentiel. L'accompagnement peut être fourni par des incubateurs, des accélérateurs, des mentors, des investisseurs ou d L'accompagnement des start-ups est un processus dans lequel des professionnels expérimentés fournissent un soutien, des conseils et des ressources aux entrepreneurs qui lancent de nouvelles entreprises. Cet accompagnement vise à aider les start-ups à surmonter les défis initiaux et à maximiser leurs chances de succès. Autres experts de l'industrie.

3.1. Définition de l'accompagnement

L'accompagnement des start-ups fait référence à un ensemble de services, de conseils et de ressources fournis aux jeunes entreprises innovantes, généralement à leurs débuts, pour les aider à développer et à réussir leur activité. Selon la définition du Maela

PAUL¹ « l'accompagnement c'est : conseiller, secourir, aider, diriger, gouverner, réfléchir, demander conseil, délibérer, assister, guider, orienter, soutenir, ... ».

L'accompagnement des start-ups peut être proposé par divers acteurs tels que des incubateurs, des accélérateurs, des investisseurs en capital-risque, des consultants spécialisés ou même des organismes gouvernementaux. Ces acteurs offrent aux start-up un soutien personnalisé et adapté à leurs besoins spécifiques.

L'accompagnement du créateur peut également être envisagé à travers le concept de "réseau de soutien". Selon CUZIN et FAYOLLE (2004), l'accompagnement est une pratique d'aide à la création d'entreprise, basée sur une relation durable entre un entrepreneur et une personne extérieure au projet de création. Cette relation permet à l'entrepreneur d'acquérir divers apprentissages et d'accéder à des ressources ou de développer des compétences utiles à la concrétisation de son projet. Barès (2004) considère quant à lui « l'accompagnement comme la capacité de développer une compétence spécifique en amont des projets, c'est-à-dire la capacité d'intervenir sur tous les aspects d'un projet sans en isoler les aspects juridiques, commerciaux, financiers et sociaux, tout en suivant l'entreprise nouvellement créée »².

3.2. Les structures d'accompagnement

L'entrepreneuriat est un voyage passionnant, mais il peut également être complexe et semé d'embûches. Heureusement, il existe différentes formes d'accompagnement qui offre un soutien précieux aux entrepreneurs à chaque étape de leur parcours. Ces formes d'accompagnement sont conçues pour aider les entrepreneurs à développer leurs idées, à surmonter les défis et à atteindre leurs objectifs commerciaux. Voici quelques exemples des formes de l'accompagnement :

- **Incubateurs d'entreprises** : Les incubateurs d'entreprises sont des organisations qui fournissent un soutien aux entrepreneurs et aux startups. Ils offrent généralement un espace de travail partagé ou dédié, des services de soutien administratif, des ressources technologiques, un accès à des conseils stratégiques, des formations et des programmes de

¹ ARLOTTO Jacques et PACITTO Jean-Claude « Incubateurs, pépinières d'entreprises et accompagnement entrepreneurial : propositions de cadrage sémantique pour mieux appréhender ces concepts » 2013 Article en ligne : <http://www.aei>.

² Idem. P.75

mentorat. Certains incubateurs sont spécialisés dans des domaines spécifiques tels que la technologie, les sciences de la vie, l'agriculture, etc. Ils peuvent également offrir des opportunités d'accès à des investisseurs et à des réseaux professionnels.

- **Accélérateurs d'entreprises** : Les accélérateurs sont similaires aux incubateurs, mais ils se concentrent davantage sur la croissance rapide des startups. Les accélérateurs acceptent souvent des cohortes de startups prometteuses pour une période de temps limitée, généralement de trois à six mois. Pendant cette période, les startups bénéficient d'un accompagnement intensif, y compris des conseils en matière de développement du modèle commercial, de stratégie de croissance, de marketing, de levée de fonds et de pitch pour les investisseurs. Les accélérateurs offrent également un accès à des mentors et à des investisseurs potentiels, ce qui peut accélérer la croissance de l'entreprise.

- **Réseaux d'entrepreneurs** : Les réseaux d'entrepreneurs sont des communautés qui rassemblent des entrepreneurs, des chefs d'entreprise, des investisseurs et d'autres professionnels liés à l'entrepreneuriat. Ces réseaux peuvent être formels, tels que des associations professionnelles ou des chambres de commerce, ou informels, tels que des groupes de discussion en ligne ou des rencontres régulières d'entrepreneurs. Ils offrent des opportunités de réseautage, de partage d'expériences, de mentorat et de soutien mutuel. Les réseaux d'entrepreneurs peuvent également organiser des événements, des conférences et des ateliers pour favoriser l'apprentissage et les opportunités commerciales.

- **Programmes gouvernementaux** : De nombreux gouvernements proposent des programmes d'accompagnement entrepreneurial pour soutenir le développement des entreprises. Ces programmes peuvent inclure des subventions ou des financements spéciaux pour les startups, des prêts à taux préférentiels, des incitations fiscales, des services de conseil gratuit ou à tarif réduit, des formations et des ateliers spécifiques à l'entrepreneuriat. Il est utile de consulter les agences gouvernementales locales, les ministères de l'économie ou les initiatives de soutien aux entrepreneurs dans votre pays ou votre région.

- **Cours et formations** : Les cours et formations dédiés à l'entrepreneuriat sont proposés par des universités, des écoles de commerce, des instituts de formation et des organismes spécialisés. Ces programmes peuvent être des diplômes universitaires, des certificats, des cours en ligne ou des ateliers pratiques. Ils couvrent généralement des sujets tels que la gestion d'entreprise, la planification stratégique, le marketing, les finances

• **Mentoring**¹: Au cours des dernières années, le mentorat est devenu chose commune dans le milieu entrepreneurial. Alors que la génération précédente d'entrepreneurs n'avait jamais entendu parler du mentorat d'affaires, on peut dire qu'aujourd'hui, chaque entrepreneur a son mentor. Le mentor est celui qui développe les aptitudes entrepreneuriales d'un nouvel entrepreneur. Ce type d'accompagnement mise sur le partage de l'expérience du mentor à son mentoré. Par des discussions informelles, le mentor transfère à son mentoré un brin de sagesse tiré de son vécu. Alors que le taux de survie moyen des entreprises en démarrage est d'environ 50 %, on voit ce taux grimper à 80 % lorsque l'entrepreneur a un mentor à ses côtés. L'efficacité du mentorat n'est donc plus à démontrer. C'est pour cette raison que Futur preneur Canada croit à la formule combinée financement-mentorat depuis plus de vingt ans. Alors que le financement fournit à l'entrepreneur les ressources dont il a besoin pour lancer son projet, son mentor l'aide à utiliser adéquatement et efficacement ces ressources. Maryse Gingras, directrice du Québec pour Futur preneur Canada, il mentionne d'ailleurs ceci : « Le mentor est la sauce secrète d'un démarrage réussi. C'est une aide précieuse et tout entrepreneur se doit d'en comprendre la valeur ajoutée. Au début, tout va rapidement, donc prendre le temps avec son mentor est très important ! ».

• **Coworking** : Le coworking est un modèle d'espace de travail partagé où des entrepreneurs, des travailleurs indépendants et des professionnels se regroupent dans un environnement collaboratif. Les espaces de coworking offrent une infrastructure et des services communs, tels que des bureaux équipés, des salles de réunion, des services administratifs, ainsi qu'une communauté d'entrepreneurs avec lesquels échanger des idées, partager des ressources et établir des collaborations.

Il est important pour les entrepreneurs d'explorer les différentes formes d'accompagnement disponibles et de choisir celles qui correspondent le mieux à leurs besoins spécifiques. Que ce soit au début de leur parcours entrepreneurial ou lors de leur expansion, ces formes d'accompagnement offrent des ressources précieuses pour les aider à naviguer dans le monde des affaires et à atteindre leurs objectifs.

3.3. Les objectifs de l'accompagnement

L'accompagnement des start-ups joue un rôle crucial dans leur parcours entrepreneurial en leur offrant un soutien personnalisé et des ressources nécessaires pour

¹ <https://www.limeblogue.ca>

réussir dans un environnement concurrentiel. Les objectifs de cet accompagnement sont multiples et se concentrent sur différents aspects clés du développement des start-up. Que ce soit en aidant à élaborer un plan d'affaires solide, en validant l'idée et le marché, en facilitant l'accès au financement, en favorisant les partenariats stratégiques, ou en renforçant les compétences en gestion, l'accompagnement vise à maximiser les chances de réussite et de croissance des start-ups. Ces objectifs visent à guider les entrepreneurs vers un succès durable et à créer un écosystème propice à l'innovation et à l'essor des start-ups.

Les objectifs de l'accompagnement des start-ups peuvent varier en fonction du contexte spécifique, mais voici quelques objectifs couramment associés à cette démarche¹ :

- Apporter des réponses rapides aux porteurs de projet
- Permettre aux acteurs de s'accaparer de la méthodologie de la création et, éventuellement, de suivre des formations en création et gestion des entreprises
- Valoriser la démarche entrepreneuriale des créateurs, même si celle-ci ne devait pas aboutir, et préparer, le cas échéant, les personnes à passer de la sphère sociale à la sphère économique
- Veiller à ce qu'une évaluation des capacités des porteurs de projet et de leur projet soit effectuée tant par les acteurs mêmes que par les accompagnateurs
- Tendre à l'autonomie des créateurs donc des futurs chefs d'entreprise
- S'assurer de l'adéquation entre la personne et son projet
- Faire acquérir le capital social jugé minimum pour la pérennité du projet
- Dans cette optique, mettre en réseau le créateur avec ses partenaires commerciaux, financiers et industriels.

L'accompagnement est perçu comme un dispositif visant à guider, informer et aider un futur créateur dans l'élaboration de son projet en lui fournissant des conseils, une formation et en le connectant aux réseaux pertinents pour la création d'entreprise. Son objectif est de permettre à ce projet de se concrétiser et d'atteindre un niveau de maturité satisfaisant.

¹ AROUDJ .L et Al, «Le rôle de l'accompagnement dans l'appui à la création d'entreprises : Cas de l'ANSEJ (antenne de Tizi-Ouzou) », mémoire de Master, FSEGC, UMMTO, 2008, P39.

3.4. La valeur stratégique de la fonction d'accompagnement en entrepreneuriat

L'accompagnement se concentre sur la personne, tandis que le travail d'un expert-comptable est axé sur une prestation technique, peu importe l'identité, l'histoire ou le projet de la personne qui soumet ses comptes. L'expert-comptable se préoccupe principalement de la formalité des comptes, sans tenir compte de l'intégralité du projet. En revanche, l'accompagnement vise à favoriser l'autonomie de la personne, même s'il est plus facile et plus rapide de faire les choses à sa place plutôt que de l'aider à s'approprier une méthodologie.

Par conséquent, certains prétendus prestataires d'accompagnement ne font que rencontrer brièvement une personne. L'accompagnement doit également inclure la gestion de l'échec et le renforcement de la résilience chez les porteurs de projet. Dès le premier contact, l'accompagnateur doit être prêt à gérer un refus de la part du porteur de projet, car cette responsabilité est importante. En effet, rejeter un projet peut être perçu comme une remise en question de l'individu lui-même, notamment pour des publics fragiles. Ainsi, le porteur de projet ne doit pas simplement avoir affaire à un technicien, mais à quelqu'un capable de faire prendre conscience des lacunes et des faiblesses du projet.

De même, si le projet ne parvient pas à obtenir de financement, l'accompagnement doit travailler avec le créateur pour rectifier la situation, tout en expliquant objectivement les raisons de la non-validation du projet, différenciant l'approche d'un "organisme de financement capitaliste" et celle d'un "accompagnateur solidaire". Enfin, si l'entreprise fait faillite, l'entrepreneur devrait pouvoir trouver des ressources capables de l'accompagner dans cette phase difficile, tant sur le plan juridico-administratif que personnel.

Il est primordial que l'accompagnement soit professionnel, quel que soit le public concerné. Une tendance, désormais largement réfutée, consistait à considérer que l'accompagnement à la création d'entreprise pour les chômeurs ou les personnes en difficulté relevait davantage de compétences "sociales" que "économiques". Finalement, si l'entreprise fait faillite, l'entrepreneur devrait être en mesure de trouver des relais capables de

l'accompagner dans cette phase pénible, tant sur le plan juridico-administratif que personnel¹.

3.5. Le rôle de l'accompagnement

Le rôle de l'accompagnant consiste à transmettre des connaissances spécifiques. Il contribue à définir les critères qui serviront de fondement à la prise de décision de l'entrepreneur et à distinguer les informations fiables et pertinentes pour la poursuite du projet entrepreneurial. L'accompagnant doit adapter ses méthodes pour comprendre la personnalité de l'entrepreneur, ses compétences, ses savoir-faire, ainsi que sa situation particulière et ses enjeux. Il doit prendre en compte la dimension du projet et toujours adapter son approche, en considérant que les petites entreprises ne peuvent être envisagées selon le même modèle que les grandes entreprises. Cette approche vise à aider l'entrepreneur à mieux comprendre son projet entrepreneurial et à évaluer sa progression. Cependant, dans cette démarche, l'accompagnant soutient l'entrepreneur dans sa recherche d'informations, mais ne peut ni ne doit prendre les décisions à sa place.

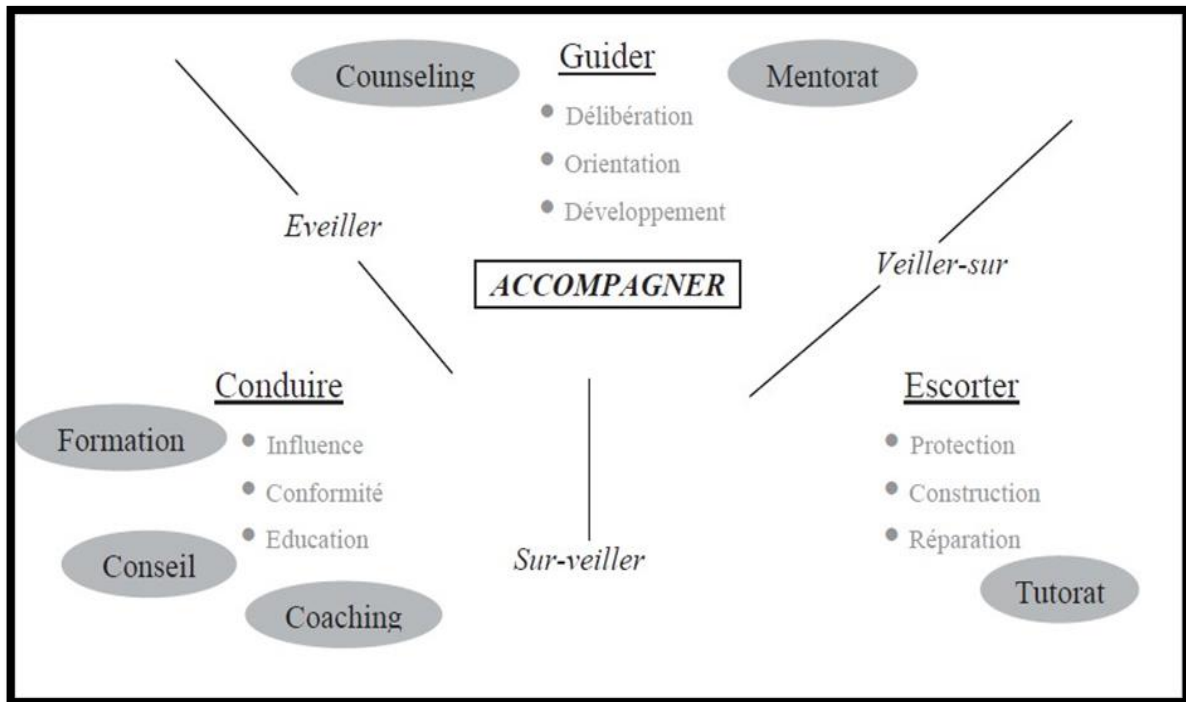
En matière de création d'entreprise, l'objectif de l'accompagnement est d'aider l'accompagné à rompre l'isolement dans une situation d'incertitude tout en lui offrant les atouts nécessaires pour améliorer les chances de réussite de son projet. Pour qu'une personne fasse une demande d'accompagnement, il est nécessaire qu'elle ait un projet et qu'elle ressente le besoin d'aide. Elle doit se sentir dans une situation inconfortable qu'elle souhaite améliorer et pour laquelle elle désire un changement. En d'autres termes, elle doit être un acteur du changement. Ainsi, pour les créateurs évoluant dans un environnement incertain, peu familiers avec les tenants et aboutissants d'une démarche entrepreneuriale et souvent isolés, l'accompagnement prend tout son sens. Il augmente les chances de réussite de leurs démarches, à condition qu'ils s'engagent activement et explicitement en tant que demandeurs.

Entre le moment où le porteur de projet a une idée et le moment où il la concrétise, il entame un parcours d'apprentissage continu. Il doit acquérir des connaissances, des compétences, des réflexes, changer sa posture, prendre des décisions, gagner en confiance pour devenir autonome et faire face à des problèmes. L'accompagnateur est là pour guider,

¹ KISSOUM.M et MEHIDI.M, » L'accompagnement des PME en création par les cabinets d'audits et conseil; Cas des cabinets de commissariat aux comptes », mémoire de Master, FSEGC, UMMTO, 2021, p33-34.

soutenir et accompagner le porteur de projet tout au long de ce processus, en co-construisant avec lui et en apportant des solutions différentes, sans pour autant faire les choses à sa place. En fin de compte, l'objectif est de fournir aux porteurs de projet les outils nécessaires pour qu'ils puissent gérer leur entreprise et prendre des décisions de manière autonome par la suite.

Figure 4 : Grille de lecture des 6 pratiques d'accompagnement (Deschamps et al, 2010).



Source : <https://entrepreneuriat.com>

La grille de lecture des 6 pratiques d'accompagnement de Deschamps et al. (2010) est un outil précieux pour évaluer et comprendre les différentes approches d'accompagnement dans le contexte de la gestion de l'innovation. En identifiant ces six pratiques (sélection, organisation, stimulation, évaluation, répartition des rôles et harmonisation), elle offre un cadre structuré pour analyser comment les organisations soutiennent le processus d'innovation. Cela permet de mettre en lumière les forces et les faiblesses de chaque pratique et de concevoir des stratégies d'accompagnement plus efficaces. En fin de compte, cette grille contribue à l'amélioration de la gestion de l'innovation en mettant en évidence les meilleures pratiques et en identifiant les domaines nécessitant une amélioration.

Conclusion

En résumé, ce chapitre met en évidence l'importance croissante des start-ups dans l'économie mondiale. Les start-ups sont des moteurs d'innovation, de création d'emplois et de croissance économique. Cependant, elles font face à des défis, notamment en termes de financement. Il est essentiel de développer des politiques et des initiatives visant à soutenir les start-ups, à faciliter l'accès au financement et à renforcer les structures d'accompagnement. Cela favorisera un environnement propice à l'émergence et à la croissance des start-ups, stimulant ainsi l'innovation, la compétitivité et le développement économique.

En conclusion, les start-ups jouent un rôle essentiel dans la transformation économique et sociale. En investissant dans leur soutien et leur développement, nous encourageons l'innovation, la création d'emplois et la prospérité à long terme. Les start-ups sont les acteurs de changement de demain, et il est primordial de les accompagner dans leur parcours entrepreneurial pour un avenir prometteur.

Chapitre II

Les start-ups en Algérie (Enjeux et Opportunité)

Introduction

L'Algérie est un pays qui connaît un intérêt croissant pour l'entrepreneuriat ces dernières années. Avec sa population jeune et dynamique, son potentiel économique et ses ressources naturelles, le pays offre un environnement propice à l'émergence de nouvelles entreprises et à l'innovation.

L'écosystème entrepreneurial en Algérie se développe progressivement grâce à divers facteurs. Tout d'abord, le gouvernement a mis en place des réformes économiques visant à favoriser l'entrepreneuriat et à stimuler la création d'entreprises. Des initiatives telles que la simplification des procédures administratives, la réduction des obstacles à l'investissement et le soutien aux jeunes entrepreneurs ont été mises en place pour encourager l'activité entrepreneuriale.

En outre, des incubateurs, des accélérateurs et des espaces de coworking se sont multipliés dans différentes régions du pays, offrant aux entrepreneurs un soutien précieux, des ressources et des infrastructures adaptées pour développer leurs idées et leurs projets.

L'écosystème entrepreneurial en Algérie est également alimenté par une culture d'innovation croissante et par l'émergence de nouvelles idées entrepreneuriales dans des domaines variés tels que la technologie, l'énergie renouvelable, l'agroalimentaire, le tourisme, et bien d'autres.

Cependant, malgré les progrès réalisés, l'écosystème entrepreneurial en Algérie doit encore surmonter certains défis. Des obstacles persistent, notamment en matière de financement, de bureaucratie et de manque de structures de soutien solides. Néanmoins, les efforts continus des acteurs gouvernementaux, des entrepreneurs et des parties prenantes de l'écosystème contribuent à créer un environnement de plus en plus favorable à l'entrepreneuriat en Algérie.

Section 01 : L'environnement entrepreneurial en Algérie

L'environnement entrepreneurial en Algérie connaît une dynamique croissante. Le pays offre un potentiel significatif pour l'émergence de startups et d'entreprises innovantes, soutenu par des réformes visant à faciliter la création et le développement des entreprises. Des initiatives publiques et privées ont été mises en place pour encourager l'esprit d'entreprise et accompagner les entrepreneurs dans leur parcours. Cependant, des défis subsistent, notamment en matière de financement, de formation entrepreneuriale et d'accès

aux marchés. Cette étude ci-dessous explore l'environnement entrepreneurial en Algérie, mettant en évidence les opportunités et les défis qui y sont associés.

Tableau 1: Quelques indicateurs de l'entrepreneuriat en Algérie pour l'année 2016.

Taux d'intentions Entrepreneuriales	Taux d'activité de L'entrepreneuriat	Taux des entrepreneurs ayant réussi
36 (%)	0,6 (%)	84,2 (%)

Source : Base de données GEM (Global Entrepreneurship Monitor), tirée du site web : www.gemconsortium.org/data/key-ap. Date de consultation : 06/06/2023.

1.1. L'adoption de l'économie de la croissance en Algérie

L'Algérie fait face au défi de diversifier son économie et de promouvoir la croissance économique durable en adoptant l'économie de la croissance. Cette transition vise à réduire la dépendance aux hydrocarbures, à créer des emplois durables, à encourager l'innovation et l'investissement, et à répondre aux aspirations de la population. Pour atteindre ces objectifs, le pays met en place des stratégies et des réformes visant à diversifier les secteurs économiques, simplifier les procédures administratives, renforcer le système financier et promouvoir l'innovation. L'adoption de l'économie de la croissance est essentielle pour stimuler le développement économique et assurer un avenir prospère pour l'Algérie.

1.1.1. Contexte économique et motivations

L'adoption de l'économie de la croissance en Algérie est motivée par la nécessité de réduire la dépendance aux revenus pétroliers et de diversifier les secteurs économiques. Cette transition vise à créer un environnement propice à l'investissement, à l'innovation et à l'entrepreneuriat pour stimuler la croissance économique, créer des emplois et améliorer les conditions de vie de la population. C'est une réponse stratégique aux défis économiques auxquels le pays est confronté et une opportunité de renforcer la compétitivité de l'économie algérienne sur la scène mondiale.

A. Situation économique préexistante en Algérie

La situation économique préexistante en Algérie était caractérisée par une forte dépendance aux revenus pétroliers. Cela a limité la diversification de l'économie et a rendu le pays vulnérable aux fluctuations des prix du pétrole. L'adoption de l'économie de la croissance vise à diversifier l'économie algérienne, à créer de nouvelles opportunités économiques et à réduire la dépendance aux hydrocarbures. Cette transition nécessite des

réformes et des politiques favorables à l'investissement et à l'entrepreneuriat pour renforcer la résilience économique du pays.

B. Les défis économiques auxquels le pays est confronté

Il est essentiel de reconnaître les défis économiques auxquels l'Algérie est confrontée dans l'adoption de l'économie de la croissance. Ces défis comprennent la dépendance aux hydrocarbures, le chômage élevé, l'amélioration du climat des affaires, le développement des infrastructures, l'accès au financement et le développement des compétences. Surmonter ces défis est crucial pour promouvoir la diversification économique, créer des emplois durables et favoriser la croissance économique en Algérie.

C. Les motivations pour adopter l'économie de la croissance

L'adoption de l'économie de la croissance en Algérie est motivée par la volonté de réduire la dépendance aux hydrocarbures, de créer des emplois durables, de favoriser l'innovation et la compétitivité, d'attirer les investissements étrangers et de répondre aux aspirations de la population.

1.1.2. Stratégies et réformes

Les stratégies et réformes en Algérie visent à diversifier les secteurs économiques, simplifier les procédures administratives, promouvoir l'investissement, renforcer le système financier, encourager l'innovation et la recherche-développement, ainsi que développer les compétences. Ces mesures sont essentielles pour soutenir l'adoption de l'économie de la croissance et favoriser le développement économique durable.

Face à la nécessité de transition vers une économie numérique, l'Algérie place de grands espoirs dans le potentiel des start-ups. Une politique nationale a été mise en place pour encourager la création de start-ups numériques, comprenant des dispositifs technologiques tels que des incubateurs, des accélérateurs technologiques et des cyberparcs. Cependant, malgré ces initiatives, Deira Abdelhafid, maître de conférences à l'École supérieure des sciences de gestion d'Annaba, souligne que les start-ups numériques sont confrontées à diverses contraintes techniques et administratives.

Pour surmonter ces obstacles, Abdelhafid estime que l'Algérie doit adopter une stratégie nationale visant à promouvoir les start-ups numériques, ce qui nécessite des réformes essentielles, en particulier en ce qui concerne les dispositifs technologiques et l'environnement entrepreneurial en général. Pour réduire la dépendance technologique

envers les entreprises étrangères, elle préconise le développement d'une économie numérique centrée sur les start-ups numériques. Cependant, l'absence de données fiables sur la création et l'évolution des start-ups numériques rend difficile l'évaluation de l'efficacité des dispositifs technologiques.

Abdelhafid souligne également les insuffisances techniques et administratives auxquelles sont confrontées les start-ups numériques, notamment une bureaucratie excessive, une faible numérisation du secteur public et des programmes d'aide traditionnels peu adaptés à leur réalité. Elle déplore également le fait que le Fonds d'appropriation des usages et du développement des technologies de l'information et de la communication (FAUDTIC) n'ait pas financé de projets de start-ups dans le domaine des TIC depuis sa création. Enfin, elle met en évidence d'autres problèmes tels que le manque de collaboration entre les universités et les dispositifs d'accompagnement, l'infrastructure TIC limitée, les défis liés au e-paiement, l'absence d'un statut spécifique pour les freelancers et les questions de protection intellectuelle¹.

Dans l'ensemble, Abdelhafid plaide pour l'adoption d'une stratégie nationale visant à soutenir les start-ups numériques en Algérie, avec des réformes à plusieurs niveaux, notamment la simplification des procédures administratives, la création d'une plateforme nationale dédiée aux start-ups numériques, l'amélioration des services de e-paiement, le renforcement des partenariats avec les universités et les grandes entreprises, et le lancement de projets de collaboration avec des incubateurs internationaux pour dynamiser le processus d'incubation en termes d'accompagnement et de financement².

A. Les objectifs de l'adoption de l'économie de la croissance en Algérie

Les objectifs de l'adoption de l'économie de la croissance en Algérie comprennent la diversification économique, la création d'emplois durables, l'encouragement de l'innovation et de la compétitivité, l'attraction des investissements et l'amélioration du bien-être de la population.

¹ Mestour Rabiha, « Impact des TIC sur le processus de décision stratégique », Mémoire de Magister, Université d'Oran, 2013, p77.

² <https://www.elmoudjahid.dz>, Consulté le 05/2023.

B. Les stratégies et politiques économiques mises en place pour atteindre ces objectifs

L'Algérie a mis en place différentes stratégies et politiques économiques pour atteindre les objectifs de l'adoption de l'économie de la croissance. Cela comprend la diversification des secteurs économiques, les réformes structurelles visant à améliorer le climat des affaires, la promotion de l'innovation et de la recherche-développement, le renforcement du système financier, ainsi que l'établissement de partenariats internationaux. Ces mesures visent à créer un environnement propice à l'investissement, à stimuler la croissance économique, à créer des emplois durables et à améliorer le bien-être de la population algérienne.

C. Les réformes entreprises pour faciliter l'investissement et l'entrepreneuriat

L'Algérie a entrepris des réformes visant à faciliter l'investissement et l'entrepreneuriat dans le pays. Ces réformes comprennent la simplification des procédures administratives, la réduction de la bureaucratie, l'amélioration de la transparence, la protection des droits de propriété et la promotion d'un climat des affaires favorable. L'objectif est de stimuler l'investissement, d'encourager la création d'entreprises, de favoriser l'innovation et de créer un environnement propice à la croissance économique et à la création d'emplois durables. Ces réformes contribuent à renforcer l'écosystème entrepreneurial en Algérie et à attirer les investisseurs nationaux et étrangers.

1.1.3. Impact et résultats

L'adoption de l'économie de la croissance en Algérie a eu un impact positif sur le développement économique du pays. Les réformes entreprises pour faciliter l'investissement et l'entrepreneuriat ont attiré les investisseurs, stimulé la création d'emplois et favorisé l'innovation. Cela s'est traduit par une diversification des secteurs économiques, une augmentation des investissements et une amélioration du bien-être de la population. L'Algérie a ainsi réussi à créer un environnement propice à la croissance économique et à obtenir des résultats concrets en termes de développement économique et social.

A. Les effets de l'adoption de l'économie de la croissance sur l'économie algérienne

L'adoption de l'économie de la croissance en Algérie a eu des effets positifs sur l'économie du pays. La diversification des secteurs économiques a créé de nouvelles sources de revenus et de développement, tandis que les réformes ont favorisé la croissance économique et la création d'emplois durables. Ces résultats ont contribué à améliorer la résilience économique de l'Algérie et à stimuler le bien-être de la population.

B. La diversification des secteurs économiques et la réduction de la dépendance aux hydrocarbures

L'adoption de l'économie de la croissance en Algérie a permis une diversification des secteurs économiques et une réduction de la dépendance aux hydrocarbures. Cela a ouvert de nouvelles perspectives économiques en développant des secteurs tels que l'industrie manufacturière, l'agriculture et le tourisme. Cette diversification a contribué à renforcer la résilience économique du pays en réduisant sa dépendance aux revenus pétroliers et en créant des opportunités d'emploi dans des secteurs plus diversifiés.

C. Les résultats obtenus jusqu'à présent et les perspectives d'avenir

Les résultats obtenus jusqu'à présent suite à l'adoption de l'économie de la croissance en Algérie sont encourageants. La diversification des secteurs économiques et les réformes entreprises ont contribué à réduire la dépendance aux hydrocarbures et à créer de nouvelles sources de croissance. Les perspectives d'avenir sont prometteuses, avec la poursuite des réformes et l'accent mis sur l'entrepreneuriat et l'innovation. La coopération internationale et les partenariats sont également des leviers importants pour stimuler la croissance économique et favoriser le développement durable du pays.

1.2. Le climat d'affaires des start-ups en Algérie

Le climat d'affaires des start-ups en Algérie est en pleine évolution, offrant à la fois des opportunités et des défis pour les entrepreneurs. L'Algérie, en tant que pays d'Afrique du Nord, dispose d'un marché intérieur en expansion, d'une population jeune et dynamique, ainsi que d'un potentiel considérable en termes de ressources naturelles et humaines. Cependant, la création et le développement des start-ups en Algérie sont influencés par divers facteurs, tels que le cadre réglementaire, l'accès au financement, la disponibilité des infrastructures et le soutien gouvernemental. Dans ce contexte, nous explorerons le climat d'affaires des start-ups en Algérie, en mettant en lumière les opportunités, les défis et les initiatives qui contribuent à façonner cet environnement entrepreneurial en pleine expansion.

"Cette avancée a été rendue possible grâce à l'initiative du Président de la République, Monsieur Abdelmadjid Tebboune qui a mis en place un climat favorable à la création de start-up en Algérie et créé depuis, son élection, un ministère en charge de ce dossier", a précisé le Premier ministre qui présidait l'ouverture d'une exposition sur les startups, en marge des travaux de la première Conférence africaine des startup, ouverts aujourd'hui sous le Haut Patronage du président de la République.

Après avoir écouté les différents exposés et préoccupations des gérants de ces entreprises, M. Benabderrahmane qui était accompagné du ministre de l'Economie de la connaissance, des Startup et des Micro-entreprises, Yacine El Mahdi Oualid et du ministre de l'Intérieur, des Collectivités locales et de l'Aménagement du territoire, Brahim Merad, a appelé les jeunes algériens à adhérer davantage à cette stratégie.

Le Premier ministre a donné des instructions à l'effet d'accélérer le traitement des dossiers au niveau du Fonds algérien des startup permettant à ces dernières d'accéder aux sources de financement¹.

1.2.1. Cadre réglementaire et législatif

Le cadre réglementaire et législatif joue un rôle essentiel dans le climat d'affaires des start-ups en Algérie. Il englobe l'ensemble des lois, réglementations et politiques qui régissent la création, le fonctionnement et le développement des entreprises innovantes dans le pays.

En Algérie, la création d'une start-up implique de se conformer à certaines exigences administratives et juridiques. Cela comprend l'immatriculation de l'entreprise auprès des autorités compétentes, l'obtention de licences et de permis nécessaires, et le respect des réglementations fiscales et commerciales en vigueur. Les entrepreneurs doivent également se familiariser avec les régimes de propriété intellectuelle pour protéger leurs innovations et leurs droits de propriété.

Le gouvernement algérien a mis en place plusieurs réformes visant à faciliter les démarches administratives pour la création d'entreprises et à promouvoir l'entrepreneuriat. Par exemple, le guichet unique électronique a été introduit pour simplifier les procédures de création d'entreprises et réduire les délais d'obtention des autorisations nécessaires. Des régimes d'incitation fiscale ont également été instaurés pour encourager les investissements dans les secteurs clés et soutenir les start-ups innovantes.

Cependant, malgré ces efforts, certains défis persistent. Les entrepreneurs peuvent rencontrer des obstacles liés à la complexité des procédures administratives, au manque de transparence, à l'inefficacité bureaucratique et à l'absence d'un cadre réglementaire clair et

¹ <https://www.aps.dz/economie/148378-start-up-l-algerie-a-franchi-de-grands-pas>, consulté le 05/2023.

cohérent. L'amélioration du climat des affaires passe donc par la simplification des procédures, la réduction des charges administratives et l'harmonisation des réglementations.

Dans l'ensemble, le cadre réglementaire et législatif en Algérie continue d'évoluer pour soutenir le développement des start-ups et favoriser un climat d'affaires propice à l'innovation et à la croissance. Il est crucial de surveiller ces évolutions et de s'assurer que les lois et les réglementations favorisent véritablement l'émergence d'un écosystème entrepreneurial dynamique et compétitif.

La loi monnaie et crédit est le dispositif réglementaire régissant la gestion et le fonctionnement de la Banque d'Algérie et fixant ses attributions et ses opérations. La loi encadre la composition et les attributions du conseil de la monnaie et du crédit et désigne les missions et attributions de la commission bancaire notamment.

La Banque d'Algérie émet un cadre réglementaire et législatif encadrant l'activité bancaire et les opérations financières. Les règlements sont promulgués sur le du journal officiel.¹

1.2.2. Accès au financement et aux ressources

L'accès au financement et aux ressources est un aspect crucial de l'écosystème entrepreneurial en Algérie. Les start-ups ont besoin de ressources financières adéquates pour transformer leurs idées en produits ou services concrets, développer leur activité et saisir les opportunités de croissance.

En Algérie, les start-ups sont souvent confrontées à des difficultés pour obtenir les financements nécessaires. Les institutions financières traditionnelles peuvent se montrer réticentes à accorder des prêts aux entreprises émergentes en raison de leur profil de risque jugé élevé. Les critères stricts, les garanties requises et les taux d'intérêt élevés rendent l'accès au financement bancaire traditionnel difficile pour de nombreuses start-ups.

Pour pallier cette situation, diverses initiatives ont été mises en place pour faciliter l'accès au financement et aux ressources. Les fonds d'investissement, les investisseurs providentiels, les incubateurs et les accélérateurs jouent un rôle crucial en fournissant des capitaux et des ressources aux start-ups prometteuses. Ces acteurs privés sont souvent

¹ <https://www.bank-of-algeria.dz>, consulter le 05/2023.

spécialisés dans l'investissement dans les jeunes entreprises et sont prêts à prendre des risques calculés pour soutenir l'innovation et l'entrepreneuriat.

Le gouvernement algérien reconnaît également l'importance de soutenir l'accès au financement des start-ups. Des programmes de subventions et d'incitations fiscales ont été mis en place pour encourager les investissements dans les entreprises innovantes et réduire les obstacles financiers. De plus, des plateformes de financement participatif et de crowdlending ont émergé, permettant aux entrepreneurs de collecter des fonds auprès du grand public et de la communauté des investisseurs intéressés par les opportunités entrepreneuriales.

Cependant, malgré ces efforts, des défis subsistent. Les start-ups peuvent rencontrer des difficultés pour se faire connaître des investisseurs potentiels, pour évaluer leur valeur et pour négocier des accords de financement équitables. L'éducation financière des entrepreneurs et la sensibilisation aux différentes options de financement disponibles sont essentielles pour améliorer leur capacité à accéder aux ressources nécessaires.

En conclusion, l'accès au financement et aux ressources reste un défi majeur pour les start-ups en Algérie. Cependant, grâce aux initiatives du secteur privé, aux programmes gouvernementaux et à l'évolution du paysage financier, de plus en plus de possibilités de financement et de ressources émergent pour soutenir l'entrepreneuriat et favoriser la croissance des start-ups en Algérie.

1.2.3. Infrastructures et soutien gouvernemental

Les infrastructures et le soutien gouvernemental jouent un rôle crucial dans le développement de l'écosystème entrepreneurial en Algérie. Ces éléments fournissent un cadre favorable à la croissance des start-ups en offrant des infrastructures physiques et numériques, ainsi que des politiques et des programmes de soutien.

En termes d'infrastructures physiques, il est essentiel de disposer d'espaces de travail adaptés aux besoins des start-ups. Les incubateurs, les espaces de coworking et les parcs technologiques offrent des environnements propices à la collaboration, à l'innovation et à l'échange d'idées. Ces espaces permettent aux entrepreneurs de se connecter, de partager des ressources et de bénéficier d'un soutien professionnel.

En ce qui concerne les infrastructures numériques, une connectivité Internet fiable et à haut débit est cruciale pour permettre aux start-ups de se développer et de tirer parti des

opportunités offertes par le numérique. L'accès aux technologies de l'information et de la communication (TIC) facilite la création et la diffusion de produits et de services innovants, ainsi que l'expansion géographique des entreprises.

Le soutien gouvernemental est également essentiel pour stimuler l'écosystème entrepreneurial. Les politiques publiques, les programmes d'encouragement et les incitations fiscales favorisent la création et la croissance des start-ups. Par exemple, des dispositifs de soutien financier, tels que des subventions, des prêts à taux préférentiels et des fonds d'investissement, sont mis en place pour faciliter l'accès au capital. Des initiatives visant à promouvoir la recherche et le développement, l'innovation technologique, la formation entrepreneuriale et l'accès aux marchés nationaux et internationaux sont également mises en œuvre.

Le gouvernement algérien reconnaît l'importance de l'écosystème entrepreneurial pour stimuler la croissance économique, créer des emplois et favoriser l'innovation. Il s'engage activement à soutenir les start-ups en mettant en place des politiques et des programmes spécifiques adaptés aux besoins des entrepreneurs.

Cependant, des défis subsistent en matière d'infrastructures et de soutien gouvernemental. L'amélioration des infrastructures physiques et numériques, notamment dans les régions éloignées, est nécessaire pour garantir une couverture étendue et équitable. De plus, une coordination et une harmonisation plus étroites entre les différentes entités gouvernementales et les acteurs de l'écosystème entrepreneurial sont nécessaires pour optimiser les efforts et fournir un soutien cohérent et efficace.

En conclusion, les infrastructures et le soutien gouvernemental sont des piliers essentiels de l'écosystème entrepreneurial en Algérie. En améliorant les infrastructures physiques et numériques, et en mettant en place des politiques et des programmes de soutien adaptés, le gouvernement peut favoriser la croissance des start-ups, encourager l'innovation et créer un environnement favorable à l'entrepreneuriat en Algérie.

Un an après sa prise de poste, il fait toujours figure d'ovni dans la sphère politique algérienne. À 27 ans, Yacine Oualid, ministre chargé de l'économie de la connaissance et des start-ups a tenu ses promesses formulées dès sa prise de fonctions en janvier 2020 :

mettre en place les conditions nécessaires au développement rapide d'un tissu d'entreprises technologiques dans tout le pays.¹

1.3. L'état des lieux des start-ups en Algérie

L'état des lieux des start-ups en Algérie est un sujet d'intérêt croissant dans le domaine de l'entrepreneuriat. L'Algérie, en tant que pays en transition économique, connaît une montée en puissance de son écosystème entrepreneurial, avec de nombreuses start-ups émergentes et des initiatives visant à promouvoir l'innovation et la création d'entreprises.

1.3.1. Émergence et croissance des start-ups en Algérie

L'émergence et la croissance des start-ups en Algérie témoignent d'un environnement entrepreneurial en constante évolution et d'un intérêt croissant pour l'innovation et l'entrepreneuriat dans le pays. Plusieurs facteurs clés ont contribué à cette montée en puissance des start-ups en Algérie.

En premier lieu, les progrès technologiques et la meilleure connectivité ont ouvert de nouvelles perspectives aux entrepreneurs en Algérie. L'amélioration de l'accès à Internet offre aux jeunes entrepreneurs la possibilité d'exploiter une vaste gamme de ressources en ligne, de se connecter à des réseaux mondiaux et de s'inspirer des meilleures pratiques entrepreneuriales à l'échelle mondiale.

De surcroît, le gouvernement algérien a mis en œuvre des mesures pour encourager l'entrepreneuriat et l'innovation. Des politiques favorables aux start-ups ont été instaurées, incluant des avantages fiscaux, des programmes de financement, et des simplifications administratives afin de stimuler la création d'entreprises et de dynamiser l'écosystème entrepreneurial.

Par ailleurs, le secteur privé et les organismes de soutien aux start-ups ont également émergé en Algérie. Des incubateurs, des accélérateurs, et des espaces de co-working ont été créés pour offrir un environnement propice à la croissance des jeunes entreprises. Ces structures fournissent aux entrepreneurs un appui technique, des conseils en gestion, et des opportunités de réseautage, contribuant ainsi au renforcement de l'écosystème entrepreneurial et à la promotion de l'innovation.

¹ <https://www.jeuneafrique.com>, consulté le 05/2023.

En outre, la jeunesse de la population algérienne joue également un rôle majeur dans l'essor des start-ups dans le pays.. Les jeunes Algériens sont de plus en plus enclins à entreprendre, à prendre des risques et à poursuivre leurs propres idées. Ils sont motivés par l'envie de contribuer à l'économie nationale, de créer des emplois et de résoudre les problèmes locaux par le biais de solutions entrepreneuriales.

En somme, l'émergence et la croissance des start-ups en Algérie sont le fruit d'un environnement entrepreneurial en évolution, soutenu par des avancées technologiques, des mesures gouvernementales favorables, des initiatives privées et une jeune génération d'entrepreneurs ambitieux. Ces facteurs contribuent à stimuler l'innovation, à créer de nouvelles opportunités économiques et à renforcer l'écosystème entrepreneurial en Algérie.

Un projet de start-up se caractérise par son fort potentiel de croissance, offrant de réelles perspectives de développement rapide et à grande échelle. La création d'une start-up se distingue donc fondamentalement des autres initiatives entrepreneuriales, que ce soit par son socle conceptuel, ses objectifs, les instruments utilisés pour son expansion, ou son processus de mise en œuvre. Il revêt une importance cruciale pour un porteur de projet de maîtriser les concepts liés au développement d'idées de start-up, au processus de création, ainsi qu'aux mécanismes de financement traditionnels disponibles, et aux nouvelles formes de financement plus adaptées, rendues possibles par les progrès technologiques, notamment dans le domaine des FinTech. Tout cela doit s'accompagner d'une mentalité solide et de compétences bien développées pour faire face aux obstacles initiaux inhérents au lancement d'un projet de start-up¹.

L'Algérie a pris conscience de l'importance des start-ups innovantes en tant que moteurs de la croissance économique, des exportations numériques, et de la nécessité de créer un environnement favorable à l'émergence de start-ups et d'entreprises novatrices. Notre travail actuel vise à répondre à la question cruciale de savoir si l'écosystème algérien est propice au développement des start-ups. La compréhension de cette nouvelle forme d'entrepreneuriat novateur est essentielle pour y participer activement et en tirer profit. Notre objectif principal est de mettre en lumière l'ampleur des solutions offertes par les start-ups, solutions qui ne se limitent pas à un contexte local, mais qui embrassent une échelle

1

beaucoup plus vaste. Nous nous trouvons à la veille d'une révolution économique qui transcende la simple digitalisation des entreprises et qui inaugure l'ère de la virtualisation des activités. Cette transition marque le passage d'Internet de l'information à Internet de la valeur, particulièrement à une époque où nous assistons à l'avènement du métavers¹.

1.3.1.1. Contexte économique propice à l'émergence des start-ups

L'Algérie dispose d'une économie diversifiée, offrant un fort potentiel de croissance dans des secteurs clés tels que les technologies de l'information, l'énergie renouvelable, l'agritech et l'e-commerce. Ces secteurs émergents présentent de nombreuses opportunités pour les start-ups en Algérie.

Tout d'abord, les technologies de l'information et de la communication (TIC) connaissent une expansion rapide en Algérie. Avec une population de plus en plus connectée et un accès accru à Internet, les start-ups algériennes dans le domaine des TIC se développent rapidement. Des applications mobiles innovantes, des plateformes de services en ligne et des solutions logicielles adaptées aux besoins locaux sont en plein essor, offrant de nouvelles opportunités commerciales et d'emploi.

De plus, l'Algérie bénéficie d'un fort potentiel dans le domaine de l'énergie renouvelable. Le pays dispose d'abondantes ressources solaires et éoliennes, ce qui en fait un marché propice au développement de start-ups dans les énergies propres. Les initiatives gouvernementales visant à promouvoir les investissements dans les énergies renouvelables et à diversifier le mix énergétique offrent un environnement favorable aux start-ups innovantes dans ce secteur.

L'agritech est un autre domaine prometteur pour les start-ups en Algérie. L'agriculture joue un rôle important dans l'économie du pays, et l'utilisation de technologies avancées dans ce secteur peut contribuer à améliorer la productivité, la durabilité et la rentabilité. Les start-ups algériennes se spécialisent dans des domaines tels que l'irrigation intelligente, la gestion des cultures, la traçabilité des produits agricoles et les solutions de commercialisation, contribuant ainsi à moderniser le secteur agricole et à répondre aux défis alimentaires.

¹ <https://www.ummtto.dz>, consulté le 05/2023.

Enfin, l'e-commerce connaît une croissance significative en Algérie, stimulée par l'adoption croissante des technologies numériques et l'évolution des habitudes de consommation. Les start-ups algériennes se lancent dans le commerce électronique, en créant des plateformes en ligne et des applications pour faciliter les achats en ligne, la livraison de produits et les services de paiement électronique. Cela permet aux entrepreneurs de tirer parti du marché en ligne en pleine expansion et de répondre aux besoins changeants des consommateurs.

En outre, les réformes économiques et les politiques favorables à l'entrepreneuriat mises en place par le gouvernement algérien ont créé un climat des affaires plus propice aux start-ups. Des mesures telles que la simplification des procédures administratives, la réduction des barrières à l'entrée et les incitations fiscales encouragent l'innovation et l'entrepreneuriat en facilitant la création et le développement des start-ups.

En parallèle, on observe une évolution des mentalités en Algérie, avec une volonté croissante des jeunes Algériens de créer leur propre entreprise. Les aspirations entrepreneuriales sont en hausse, alimentées par l'envie de réaliser leurs idées, de contribuer à l'économie nationale, de créer des emplois et de participer au développement du pays. Les jeunes Algériens sont de plus en plus enclins à prendre des risques et à explorer des domaines innovants, ce qui stimule la création de nouvelles start-ups dans divers secteurs.

Dans l'ensemble, l'Algérie offre un terrain propice à l'émergence et à la croissance des start-ups dans des secteurs tels que les technologies de l'information, l'énergie renouvelable, l'agritech et l'e-commerce. Les réformes économiques et les politiques favorables à l'entrepreneuriat, ainsi que l'évolution des mentalités chez les jeunes Algériens, contribuent à créer un environnement dynamique pour l'innovation et l'entrepreneuriat, offrant de nombreuses opportunités pour les start-ups du pays.

1.3.1.2. Infrastructures et soutien aux start-ups

La présence d'incubateurs, de parcs technologiques et d'espaces de coworking fournit aux start-ups un environnement propice à la collaboration, à l'échange d'idées et au partage de ressources.

Les initiatives gouvernementales, telles que des programmes de formation, de financement et de mentorat, soutiennent activement le développement des start-ups en fournissant des ressources et un soutien professionnel.

Les collaborations avec les universités et les centres de recherche offrent des opportunités de transfert de technologie et de valorisation de la recherche scientifique.

1.3.1.3. Dynamisme entrepreneurial et esprit d'innovation

Les entrepreneurs algériens sont de plus en plus actifs et créatifs, en lançant des start-ups dans divers domaines, de la technologie à l'agriculture en passant par les services.

L'émergence d'événements et de concours entrepreneuriaux, tels que les hackathons et les pitch compétitions, stimule l'entrepreneuriat et met en valeur les idées innovantes.

Les start-ups algériennes bénéficient d'un écosystème dynamique de mentors, d'investisseurs et de réseaux d'entrepreneurs, qui favorisent leur développement et leur croissance¹.

L'émergence et la croissance des start-ups en Algérie sont le résultat de l'interaction entre ces différents facteurs. Le pays continue de développer son écosystème entrepreneurial en encourageant l'innovation, en renforçant les infrastructures et en mettant en place des politiques de soutien adaptées. L'écosystème entrepreneurial en Algérie présente des opportunités prometteuses pour les jeunes entrepreneurs et contribue à la transformation économique du pays.

1.3.2. Défis et obstacles rencontrés par les start-ups en Algérie

Les start-ups en Algérie font face à des défis et obstacles importants. Les contraintes réglementaires, l'accès limité au financement, le manque d'infrastructures et de ressources adaptées, ainsi que la culture entrepreneuriale en développement sont autant de facteurs qui entravent leur croissance. Toutefois, malgré ces défis, les initiatives gouvernementales et les efforts de soutien à l'entrepreneuriat contribuent à surmonter ces obstacles et à favoriser l'émergence d'un écosystème entrepreneurial dynamique en Algérie.

1.3.2.1. Contraintes réglementaires et administratives

Les contraintes réglementaires et administratives représentent l'un des défis majeurs auxquels sont confrontées les start-ups en Algérie. Ces contraintes comprennent les

¹ Cherrara Walid « Les stratégies de la PME, le cas Algérien » Mémoire de Magister en Management, Université d'Oran, 2012, p.p77-78.

procédures administratives complexes, la bureaucratie excessive et les exigences de conformité strictes imposées par les autorités gouvernementales.

Les procédures administratives peuvent être longues et compliquées, ce qui peut ralentir le processus de création d'entreprise et entraver le développement des start-ups. Les formalités administratives lourdes, telles que l'obtention de licences, de permis et d'autorisations, peuvent nécessiter beaucoup de temps et de ressources, ce qui peut être décourageant pour les entrepreneurs.

La bureaucratie excessive constitue également un défi majeur. Les démarches administratives impliquent souvent de multiples interactions avec divers organismes gouvernementaux, ce qui peut entraîner des retards et des frustrations pour les start-ups. De plus, le manque de clarté et de transparence dans les processus administratifs peut rendre difficile la compréhension et l'accomplissement des exigences légales.

Les exigences de conformité strictes peuvent également représenter un fardeau pour les start-ups. Elles doivent se conformer à une réglementation complexe dans des domaines tels que la fiscalité, la protection des consommateurs, les normes de sécurité, etc. Ces exigences peuvent nécessiter des compétences spécialisées et des ressources supplémentaires, ce qui peut être difficile pour les start-ups disposant de budgets limités.

Il est important de souligner que le gouvernement algérien reconnaît l'importance de simplifier les procédures administratives et de réduire les contraintes réglementaires pour encourager l'entrepreneuriat et favoriser la croissance des start-ups. Des réformes sont en cours pour faciliter la création d'entreprise, simplifier les réglementations et promouvoir un environnement des affaires plus favorable. Cependant, il reste encore des défis à relever pour améliorer davantage le climat des affaires et permettre aux start-ups de prospérer en Algérie.

1.3.2.2. Accès limité au financement

L'accès limité au financement est un défi majeur pour les start-ups en Algérie. Obtenir les ressources financières nécessaires pour lancer et développer une entreprise peut être difficile en raison de plusieurs facteurs.

Tout d'abord, les banques et les institutions financières traditionnelles peuvent se montrer réticentes à accorder des prêts aux start-ups en raison de la perception du risque élevé associé à ces entreprises émergentes. Les critères stricts de crédit et les garanties exigées peuvent rendre difficile l'obtention de financements de cette manière.

De plus, les options de financement alternatives, telles que le capital-risque, les investissements privés et les fonds d'investissement, peuvent être limitées en Algérie. Il existe un besoin de développer davantage l'écosystème de financement des start-ups, en encourageant la participation des investisseurs et en créant des fonds dédiés au soutien des entreprises innovantes.

Par ailleurs, le manque de culture d'investissement et de sensibilisation des investisseurs au potentiel des start-ups peut également constituer un obstacle. Il est nécessaire de promouvoir la compréhension et la confiance des investisseurs dans le secteur des start-ups, en mettant en avant les opportunités de croissance et les avantages économiques qu'elles peuvent apporter.

Le gouvernement algérien a pris conscience de l'importance de l'accès au financement pour le développement des start-ups. Des initiatives et des programmes de soutien au financement des jeunes entreprises ont été lancés pour faciliter l'accès aux ressources financières. Cependant, il reste encore des défis à relever pour améliorer l'écosystème de financement des start-ups en Algérie et garantir qu'elles puissent bénéficier des fonds nécessaires pour réaliser leur potentiel de croissance.

1.3.2.3. Infrastructures et ressources insuffisantes

Les infrastructures et ressources insuffisantes sont également des défis rencontrés par les start-ups en Algérie. Ces limitations peuvent entraver leur croissance et leur développement.

Sur le plan des infrastructures physiques, il peut y avoir un manque d'espaces de travail adaptés aux besoins des start-ups, tels que des incubateurs, des espaces de coworking et des laboratoires de recherche équipés. Ces infrastructures sont importantes car elles fournissent un environnement propice à la collaboration, à l'innovation et à l'échange d'idées entre les entrepreneurs.

De plus, les infrastructures numériques et technologiques peuvent être limitées, ce qui peut rendre difficile l'accès à une connectivité Internet fiable et à haut débit. Les technologies de l'information et de la communication (TIC) jouent un rôle crucial dans le développement des start-ups, en leur permettant d'exploiter de nouvelles opportunités commerciales et de se connecter avec des marchés mondiaux. L'amélioration de l'infrastructure numérique est donc essentielle pour soutenir la croissance des start-ups en Algérie.

Parallèlement, les ressources humaines qualifiées peuvent faire défaut. Les start-ups ont besoin de talents et de compétences spécialisées pour mener à bien leurs projets et assurer leur croissance. Cela inclut des professionnels formés dans des domaines tels que la technologie, le marketing, la gestion et les ventes. Le manque de personnel qualifié peut rendre difficile le recrutement et la rétention des talents nécessaires pour faire avancer les start-ups.

Pour surmonter ces défis, des efforts sont nécessaires pour renforcer les infrastructures et les ressources disponibles pour les start-ups en Algérie. Cela implique l'investissement dans la création d'espaces de travail adaptés, le développement de l'infrastructure numérique et technologique, ainsi que la promotion de l'éducation et de la formation pour former une main-d'œuvre qualifiée et adaptée aux besoins des start-ups¹.

1.3.2.4. Culture entrepreneuriale en développement

La culture entrepreneuriale en Algérie est en développement et joue un rôle crucial dans le paysage des start-ups. Historiquement, l'Algérie était davantage axée sur l'emploi dans le secteur public, mais une prise de conscience croissante de l'importance de l'entrepreneuriat a émergé. Pour développer cette culture, il est nécessaire de favoriser un changement d'attitude envers la prise de risques, l'innovation et l'échec².

Des programmes d'éducation, des événements et des forums dédiés à l'entrepreneuriat sont essentiels pour promouvoir une mentalité positive. L'encouragement du secteur privé et des investissements dans les start-ups est également crucial, impliquant des politiques gouvernementales favorables, des incitations fiscales et des programmes de mentorat. Les hubs d'innovation, les incubateurs et les accélérateurs contribuent également à cette culture entrepreneuriale en fournissant un environnement propice à la croissance des start-ups. Dans l'ensemble, le développement de la culture entrepreneuriale en Algérie nécessite des efforts

¹ Yahia DJEKIDEL, Dr.Mohammed DOUA, Dr.Rais MERRAD « La startup en Algérie : Caractéristiques et Obligations », Revues d'excellence pour la recherche en économie et gestion, Vol N°05, Université Ammar Thelidji, Laghouat, 2021, p88.

² KAWANE BEBEY, « Le comportement stratégique des PME dans un environnement incertain », Thèse Doctorat, Université d'ARTOIS, 2017, pp66-68.

Conjoints du gouvernement, du secteur privé, des établissements d'enseignement et de la société dans son ensemble, et favorisera la croissance de l'écosystème entrepreneurial du pays.

Tableau 2: Présentant certains des défis et obstacles couramment rencontrés par Les start-ups en Algérie

Défis et obstacles rencontrés par les start-ups en Algérie
Environnement réglementaire complexe et bureaucratique, ce qui peut rendre difficile le processus de création et de gestion d'une start-up.
Manque d'accès à des financements adéquats et à des investisseurs disposés à prendre des risques dans les start-ups.
Infrastructures limitées en termes de technologie, de connectivité Internet et de services de support aux entreprises.
Manque d'écosystème entrepreneurial développé, y compris des incubateurs, des accélérateurs et des réseaux de soutien aux start-ups.
Faible culture de l'entrepreneuriat et manque de sensibilisation à l'importance des start-ups en tant que moteurs de l'innovation et de la croissance économique.
Difficultés liées à la propriété intellectuelle et à la protection des droits de propriété pour les idées et les innovations des start-ups.
Manque de compétences entrepreneuriales et de talents spécialisés dans certains domaines clés tels que la technologie, le marketing et la gestion.
Accès limité aux marchés internationaux et difficultés liées à l'exportation des produits ou services des start-ups.

Source : Etablie par nous même

1.3.3. Opportunités et perspectives pour le développement des start-ups en Algérie

L'Algérie, en tant que pays en plein essor sur la scène économique, offre un environnement propice au développement des start-ups. Avec une population jeune et dynamique, un accès croissant à la technologie et une volonté politique de promouvoir l'innovation, de nouvelles opportunités se présentent aux entrepreneurs souhaitant se lancer dans l'aventure des start-ups en Algérie. Cette dynamique est soutenue par des initiatives

gouvernementales visant à faciliter la création d'entreprises, l'investissement dans les secteurs stratégiques et le renforcement des infrastructures nécessaires à la croissance des start-ups. Dans cette optique, cette section explorera les opportunités existantes et les perspectives prometteuses qui s'offrent aux entrepreneurs en quête de succès dans le pays, tout en mettant en évidence les défis potentiels et les mesures nécessaires pour favoriser un écosystème entrepreneurial florissant en Algérie.

1.3.3.1. Les opportunités sectorielles

Les opportunités sectorielles pour le développement des start-ups en Algérie sont variées et offrent un potentiel de croissance significatif. Voici quelques secteurs clés qui présentent des opportunités intéressantes :

- **Technologies de l'information et de la communication (TIC) :** Avec une population jeune et de plus en plus connectée, le secteur des TIC offre un terrain propice à l'innovation et à la création de start-ups. Les domaines tels que le développement de logiciels, les applications mobiles, la cybersécurité, l'intelligence artificielle et l'Internet des objets sont particulièrement prometteurs.

- **Énergie renouvelable :** L'Algérie dispose d'un énorme potentiel en termes d'énergie solaire et éolienne. Les start-ups peuvent se positionner dans le domaine de l'énergie renouvelable en développant des solutions innovantes pour la production, le stockage et la gestion de l'énergie propre.

- **Agro-industrie :** L'agriculture et l'agroalimentaire sont des secteurs clés pour l'Algérie. Les start-ups peuvent se concentrer sur la production agricole durable, la transformation des produits alimentaires, la gestion de la chaîne d'approvisionnement agricole, la distribution et la vente en ligne.

- **Santé et bien-être :** La demande croissante de services de santé et de bien-être offre des opportunités pour les start-ups axées sur la technologie médicale, la télémédecine, les applications de santé, les dispositifs médicaux innovants et les services de bien-être.

- **Tourisme et culture :** L'Algérie possède un riche patrimoine culturel et touristique. Les start-ups peuvent se positionner dans les domaines du tourisme numérique, de la promotion et de la commercialisation des destinations, des services de voyage personnalisés et de l'industrie créative.

Il est important de noter que ces opportunités sectorielles peuvent évoluer en fonction des besoins du marché et des politiques de développement économique mises en place. Les

start-ups doivent rester à l'affût des tendances du marché et s'adapter en conséquence pour saisir les opportunités qui se présentent.

1.3.3.2. Les perspectives de croissance et d'expansion internationale

Les start-ups en Algérie ont des perspectives de croissance et d'expansion internationale prometteuses¹. Voici quelques points clés à considérer :

- **Accès aux marchés régionaux :** L'Algérie est située dans une région géographique stratégique, offrant un accès facile aux marchés de l'Afrique du Nord et du Maghreb. Les start-ups peuvent saisir cette opportunité pour élargir leur clientèle et leurs activités commerciales dans les pays voisins.

- **Partenariats internationaux :** La coopération et les partenariats internationaux sont essentiels pour le développement des start-ups. Les alliances stratégiques avec des entreprises étrangères, des investisseurs internationaux et des institutions de recherche peuvent apporter des avantages tels que le transfert de connaissances, l'accès à de nouveaux marchés et des opportunités de financement.

- **Expansion vers les marchés mondiaux :** Certaines start-ups algériennes ont réussi à se positionner sur les marchés internationaux. Grâce à la mondialisation et aux avancées technologiques, les entreprises peuvent facilement accéder à des clients et des partenaires potentiels à l'échelle mondiale. Les start-ups doivent développer des stratégies d'expansion internationale solides pour tirer parti de ces opportunités.

- **Investissements étrangers :** L'attrait des investissements étrangers dans les start-ups algériennes est en croissance. Les investisseurs internationaux reconnaissent le potentiel de croissance du secteur entrepreneurial en Algérie et sont prêts à soutenir les start-ups avec des financements, des expertises et des réseaux.

- **Participation à des événements internationaux :** Les start-ups peuvent bénéficier de leur participation à des événements internationaux tels que des salons, des conférences et des compétitions. Cela leur permet de se faire connaître, d'établir des contacts avec des acteurs clés de l'industrie et de créer des opportunités de partenariats et de collaborations internationales.

Il est important de noter que l'expansion internationale peut présenter des défis tels que la compréhension des marchés étrangers, la conformité réglementaire et la concurrence. Les

¹ FILALI ABDERAHMA, La décision stratégique dans l'entreprise : Impact sur l'organisation de l'entreprise économique", thèse de Doctorat, Université Abou Bakr Belkaid, 2014, p46.

start-ups doivent donc développer des stratégies d'expansion solides et s'entourer des ressources nécessaires pour réussir sur les marchés internationaux.

Section 02 : L'accompagnement des startups en Algérie

L'Algérie connaît actuellement une effervescence dans le domaine des startups, avec l'émergence d'une nouvelle génération d'entrepreneurs innovants et ambitieux. Pour soutenir cette dynamique entrepreneuriale, un écosystème d'accompagnement des startups s'est progressivement développé dans le pays. Cet écosystème regroupe divers acteurs et structures qui fournissent aux startups les ressources, le soutien et les conseils nécessaires pour les aider à se développer et à réussir.

2.1. L'écosystème de l'accompagnement des startups en Algérie

L'écosystème de l'accompagnement des startups en Algérie est caractérisé par une collaboration entre les secteurs public et privé, ainsi que par la contribution d'organismes nationaux et d'initiatives entrepreneuriales locales. Ces acteurs travaillent en synergie pour créer un environnement favorable à l'innovation, à la croissance des startups et à l'émergence de champions nationaux¹.

Parmi les acteurs clés de cet écosystème, on trouve des incubateurs et des accélérateurs d'entreprises qui offrent un soutien spécifique aux startups en phase de démarrage ou en croissance. Ces structures fournissent des espaces de travail, des programmes d'accompagnement, du mentorat, des formations spécialisées, ainsi que des opportunités de réseautage et d'accès au financement. Ils jouent un rôle essentiel dans l'encadrement des entrepreneurs, l'affinement de leurs modèles économiques et le renforcement de leur capacité à développer des produits et des services innovants.

Dans cette perspective, il est devenu crucial de mettre en place des structures d'accompagnement dédiées à la création d'entreprises. Leur mission principale est de fournir un soutien et un encadrement, depuis l'idée initiale jusqu'à la concrétisation de l'entreprise. Ces structures adoptent souvent la forme d'incubateurs, de pépinières ou de centres de facilitation, offrant ainsi un environnement propice à la croissance des startups.

¹ Ben Otmane Salim, « L'émergence de la PME dans le paysage économique algérien », Mémoire de master en MBA finances, Université d'Annaba, 2009, p32

Parallèlement, certaines institutions, relevant de la politique nationale de création d'emplois, ont également pris en charge le rôle d'accompagnement. Des dispositifs tels que le CNAC (Caisse Nationale d'Assurance Chômage), l'ANADE (Agence Nationale de Développement de l'Emploi) et l'ANGEM (Agence Nationale de Gestion du Microcrédit) s'engagent activement dans cette mission, fournissant des ressources financières, des conseils et des formations aux entrepreneurs.

Par ailleurs, l'université joue un rôle significatif dans l'accompagnement des entrepreneurs grâce à des institutions telles que l'ANPT (Agence Nationale de Promotion et de Développement des Parcs Technologiques) et l'ANVREDET (Agence Nationale de Valorisation des Résultats de la Recherche et du Développement Technologique). Ces entités soutiennent les activités entrepreneuriales en offrant des programmes de mentorat, des conseils stratégiques et un accès à des réseaux professionnels. En outre, on assiste à une émergence croissante d'opérateurs privés qui se lancent dans le domaine de l'accompagnement des startups. Des initiatives telles qu'Incube Me et l'incubateur Tstart d'Ooredoo viennent compléter l'écosystème existant en offrant des services d'incubation, de mentorat et d'accès à des ressources spécifiques.

2.2. Les organismes d'accompagnement

Dans ce cas, nous examinerons plus en détail l'écosystème de l'accompagnement des startups en Algérie, en mettant l'accent sur les acteurs, les structures et les initiatives clés. Nous analyserons l'impact de cet écosystème sur le développement des startups, les défis auxquels il est confronté et les opportunités qu'il offre. Nous proposerons également des recommandations pour renforcer davantage cet écosystème, afin de favoriser la croissance durable des startups.

Nous nous pencherons sur les dispositifs de création d'entreprises et la promotion de l'entrepreneuriat qui sont mis en place par différentes institutions. Plus spécifiquement, dans cette étude, nous porterons une attention particulière à l'ANADE (Agence Nationale de Développement de l'Emploi), la CNAC (Caisse Nationale d'Assurance Chômage) et à l'ANGEM (Agence Nationale de Gestion du Microcrédit)

2.2.1. Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC)

Le 26 mai 1994, deux décrets législatifs signés et publiés au journal officiel n°34 créaient le régime d'assurance chômage accordé aux salariés du secteur économique qui ont

perdu leur emploi de manière involontaire, pour des raisons économiques dans le cadre soit d'un allègement d'effectif, soit d'une cessation d'activité de l'employeur¹.

Les réformes économiques mises en œuvre pour assainir l'économie algérienne, ainsi que les conséquences sociales prévisibles du programme d'ajustement structurel (PAS) auquel l'Algérie a adhéré auprès des institutions financières internationales, ont incité les autorités publiques à mettre en place un dispositif visant à atténuer le coût social de ces réformes. Plus précisément, l'assurance chômage a été instituée en vertu du décret législatif n°94-11 en faveur des salariés susceptibles de perdre leur emploi de manière involontaire et pour des raisons économiques.

Dans ce contexte, l'administration et la gestion du régime d'assurance chômage en Algérie ont été confiées à la Caisse d'Assurance Chômage (CNAC), une institution relevant du ministère du Travail, de la Protection Sociale et de la Formation Professionnelle, selon le décret exécutif n°94-188 du 6 juillet 1994.

Dans le cadre du programme de lutte contre le chômage et la précarité, la Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC) a pris en charge, à partir de 2004 (créé par le décret exécutif n°04-03 du 3 janvier 2004)², le dispositif de soutien à la création d'activités. En juin 2010, suite à une évaluation de son parcours, les autorités publiques ont pris de nouvelles mesures pour mieux répondre aux attentes et aspirations de la population concernée.

Dans une volonté constante de favoriser le développement et la transmission de la "culture entrepreneuriale", ces ajustements ont conduit à réduire la période d'inscription à l'Agence Nationale de l'Emploi (ANEM) à un (01) mois au lieu de six (06) mois, ainsi qu'à relever le niveau d'investissement de 5 millions de DA à 10 millions de DA. De plus, l'accès au dispositif a été élargi de 30 ans (au lieu de 35 ans) à 50 ans, et des mesures ont été prises pour encourager la création et l'extension des capacités de production de biens et de services.

¹ www.cnac.dz, consulter le 05/2023.

² Décret exécutif n° 04-03 du 3 janvier 2004 portant création et fixant les statuts du Fonds de caution mutuelle de garantie des risques crédits des investissements des chômeurs promoteurs âgés de trente cinq (35) à cinquante (50) ans.

En conséquence, le financement des projets d'investissement dont le coût total n'excède pas 10 millions de DA est réalisé selon deux niveaux :

- **Niveau 01** : pour un coût d'investissement inférieur ou égal à 5 millions de DA, répartis en un apport personnel de 1%, un prêt non rémunéré de la CNAC de 29% et un prêt bancaire ne dépassant pas 70% du montant total de l'investissement.

- **Niveau 02** : pour un coût d'investissement compris entre 5 millions de DA et 10 millions de DA, répartis en un apport personnel de 2%, un prêt non rémunéré consenti par la CNAC de 28% et un crédit bancaire ne dépassant pas 70% du montant total de l'investissement.

Tableau 3: Découpage administratif de la CNAC

Agence regionals	Nombre d'agences	Agence de wilaya
Alger	1	Alger
Annaba	6	Guelma, El Tarf, Tébessa, Souk Ahras, Skikda
Batna	4	Batna, Khenchela, Biskra, Oum el Bouaghi
Béchar	4	Béchar, Adrar, Tindouf, El Bayadh
Blida	3	Béchar, Adrar, Tindouf, El Bayadh
Chlef	3	Chlef, Djelfa, Ain Defla
Constantine	3	Chlef, Djelfa, Ain Defla
Oran	3	Oran, Relizane, Mostaganem
Ouargla	6	Ouargla, Ghardaia, Laghouat, El Oued, Tamanrasset, Illizi
Sétif	4	Sétif, Béjaia, M'sila, Bordj Bou Arréridj
Sidibel Abbas	5	Sidi Bel Abbas, Tlemcen, Saida, Naama, Ain-Témouchent
Tiaret	3	Tiaret, Mascara, Tissemsilt
TiziOuzu	3	Tizi Ouzou, Bouira, Boumerdès

Source : www.cnac.dz

2.2.2. L'Agence Nationale de Gestion du Micro-crédit (ANGEM)

C'est le dispositif de lutte contre la précarité, à travers l'octroi du micro-crédit, a permis à des personnes nécessiteuses d'améliorer leurs conditions de vie en créant leur propre activité afin de générer des revenus. Cependant, cette initiative n'a pas connu un grand succès dans sa forme initiale, ne parvenant pas à atteindre les objectifs fixés par les autorités publiques en raison d'un manque d'accompagnement et de suivi lors de la réalisation des projets¹.

Ce constat a été souligné lors du séminaire international organisé en décembre 2002 sur "l'expérience du micro-crédit en Algérie". Les experts en microfinance présents lors de cet événement ont formulé des recommandations qui ont conduit à la création d'une institution spécialisée, l'Agence Nationale de Gestion du Micro-crédit". Cette agence a été établie par le décret exécutif No 04-14 du 22 janvier 2004².

L'objectif de cette nouvelle institution était de remédier aux lacunes identifiées et d'améliorer l'efficacité du dispositif de micro-crédit. L'Agence Nationale de Gestion du Micro-crédit avait pour mission de fournir un accompagnement et un suivi appropriés aux bénéficiaires de micro-crédits, afin de maximiser leurs chances de réussite dans la mise en place de leurs projets et d'assurer une utilisation efficace des fonds alloués.

Grâce à la mise en place de cette agence spécialisée, les autorités publiques ont cherché à renforcer le soutien aux entrepreneurs nécessiteux et à favoriser leur autonomisation économique. L'objectif principal était de créer un environnement propice à l'émergence et à la croissance des micro-entreprises, en leur offrant un accès facilité au financement et en leur fournissant l'accompagnement nécessaire pour développer leurs activités de manière durable.

Tableau 4: Les formules de financement au niveau de l'ANGEM

Taille du projet	Profil du promoteur	Apport personnel	Crédit bancaire	PNR	Taux d'intérêt
Ne dépasse pas 100,000 DA	Tout profil (Acquisition de MP)	0%	-	100%	Sans intérêt

¹ www.angem.dz, consulter le 05/2023.

² Décret exécutif n° 04-14 du 22 janvier 2004 portant création et fixant le statut de l'Agence nationale de gestion du micro-crédit.

Ne dépasse pas 250,000 DA	Tout profil (Acquisition de MP) destiné aux wilayas du sud	0%	-	100%	Sans intérêt
Ne dépasse pas 1,000,000 DA	Tout profil	1%	70%	29%	Bonifié à 100%

Source : www.angem.dz

2.2.3. Agence Nationale de Développement de l'Emploi (L'ANADE)

L'Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat, par abréviation ANADE, créée en 1996, est un organisme public à caractère spécifique, doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière, placé sous la tutelle du Ministre Délégué auprès du Premier Ministre chargé de la micro-entreprise.

L'ANADE accompagne les porteurs de projets pour la création et l'extension des micro-entreprises de production de biens et de services. L'ANADE dispose d'un réseau de 61 agences, implantées dans toutes les wilayas du pays, ainsi que des antennes situées dans les grandes localités¹.

L'ANADE a pour objectifs :

- Favoriser la création et l'extension d'activité de biens et de services par les porteurs de projets.
- Encourager toutes formes d'actions et de mesures tendant à promouvoir l'entrepreneuriat.

L'ANADE a pour missions :

- Soutenir, conseiller et accompagner les porteurs de projets à la création d'activités.
- Mettre à la disposition des porteurs de projets toute information économique, technique, législative et réglementaire relative à leurs activités.
- Développer des relations avec les différents partenaires du dispositif (banques, impôts, CNAS et CASNOS, etc.).

¹ <http://www.ansej.org.dz>, consulter le 05/2023.

- Développer un partenariat intersectoriel pour l'identification des opportunités d'investissement – divers secteurs.
- Assurer une formation sur la technique de gestion de la micro-entreprise au profit des porteurs de projets.
- Encourager toute autre forme d'actions et de mesures pour la promotion de la création et l'extension d'activité.

Tableau 5: Projet finance en extension

Total projets financés	Projets Extension	Taux (%)	
Depuis 2004 au 31/12/2010	140 503	2 441	2%
2011	42 832	606	1%
2012	65 812	627	1%
2013	43 039	501	1%
2014	40 856	462	1%
2015	23 676	256	1%
2016	11 262	196	2%
Depuis 2004 au 31/12/2016	367 980	5 089	1%

Source : <http://www.ansej.org.dz>.

2.2.4. Incubateurs universitaires et incubateurs technologiques

Dans cette étude de ces deux types d'incubations, en va donner comme exemple le VIP pour l'incubateur technologique et l'ANVREDET pour l'incubateur universitaire qui sont :

- **Programme Virtual Incubation Program (VIP)**

Ce programme permettra aux jeunes innovateurs de bénéficier d'ateliers et de formations en ligne, d'événements en ligne, ainsi que des séances d'accompagnement, coaching et networking virtuels, encadrés par des experts nationaux et internationaux", a

expliqué la directrice de l'incubation, de l'entrepreneuriat et de la formation auprès de l'ANPT, Mme Wassila Knatef¹.

Elle s'exprimait lors de la tenue de la première édition de l'événement virtuel "Algerian Entrepreneurial Ecosystem 2022", une rencontre en ligne organisée par l'ANPT au profit des jeunes entrepreneurs et startups innovantes.

A cet effet, Mme Knatef a appelé les startups technologiques et les porteurs de projets innovants à prendre part au Programme VIP, soulignant que cet appel "vise à donner la chance à tous ces jeunes innovateurs, quel que soit leurs emplacements en Algérie, de bénéficier d'un accompagnement de qualité pour concrétiser leurs projets".

Elle a, dans ce sens, souligné que ce programme entre dans le cadre du programme d'accompagnement de l'ANPT au profit de ces startups et jeunes innovateurs, rappelant qu'en 2021, l'agence a accompagné, à l'aide de ses plateformes numériques (ANPT MEET, ANPT LEARN, ANPT NETWORK), et grâce au travail de son équipe d'incubation, aidée par des experts nationaux et internationaux, 26 projets à travers 11 wilayas.

Par ailleurs, lors de leurs interventions, à cet évènement, des experts dans le domaine entrepreneurial ont plaidé, pour le développement d'une culture entrepreneuriale algérienne afin de "propulser et booster" l'écosystème entrepreneurial algérien, appelant, ainsi, à "inculquer aux jeunes innovateurs le mérite du travail acharné, en acceptant de prendre des risques, et ce avant de bénéficier d'accompagnement ou de financement".

Ils ont également appelé à la mise en place d'un guichet unique numérique au profit des entrepreneurs pour leur permettre de "conclure leurs opérations sans se déplacer et réaliser des profits sans se soucier des entraves bureaucratiques".

Ainsi, le Fondateur de la Startup BRI Marketing, Hichem Baba Ahmed, a souligné que "la création d'entreprises à valeur ajoutée nécessite la mise en place d'une culture entrepreneuriale adéquate génératrice de richesse et créatrice de postes d'emploi", affirmant que cette culture entrepreneuriale permettra à l'entrepreneur d'avoir "un instinct de survie en cas d'échec du projet et une volonté de croissance continue".

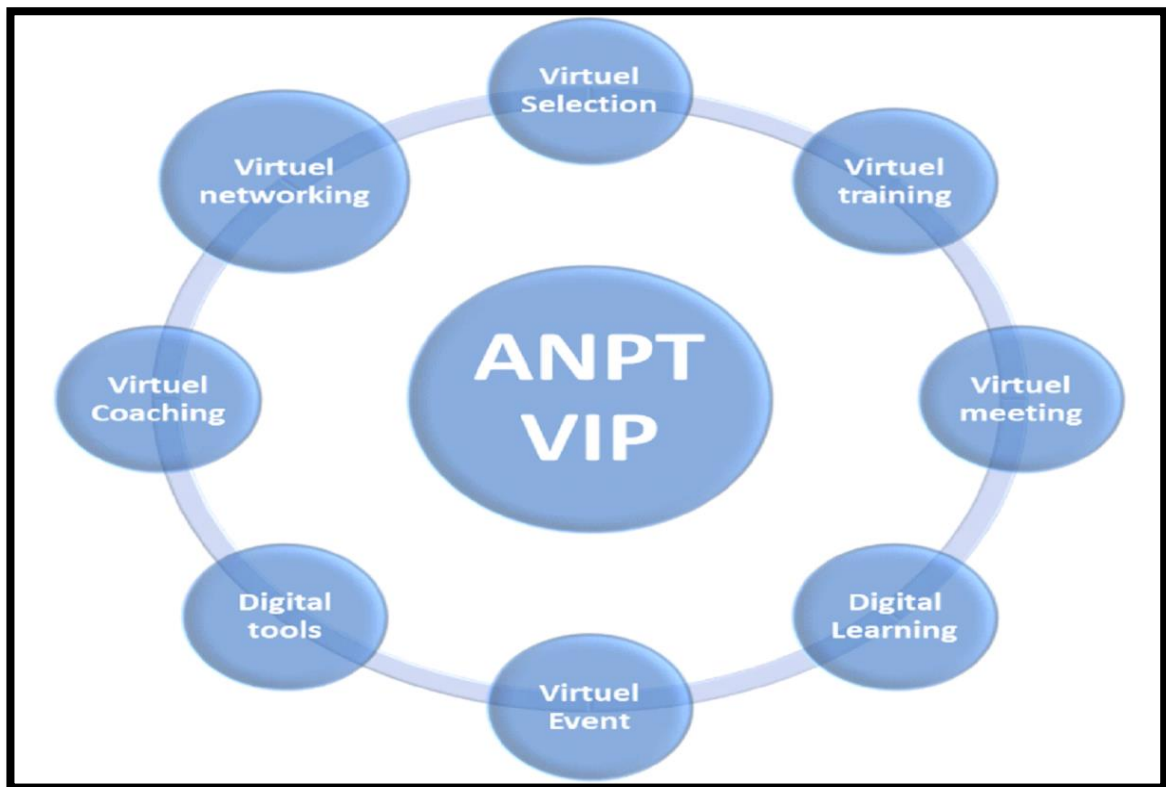
¹ <https://www.aps.dz>, consulté le 05/2023.

Pour sa part, le directeur général de ADEX Technology, Djaoued Allal, a salué l'effort consenti par l'Etat pour la mise en place de mesures incitatives pour encourager les entrepreneurs et les jeunes innovateurs à s'engager dans ce domaine, citant notamment le "crédit d'impôt".

Le représentant du ministère de la Poste et des télécommunications, Ali Nabi a salué, quant à lui, les actions engagées par l'ANPT qui a accompagné "un grand nombre" de jeunes entrepreneurs jusqu'à la concrétisation de leurs projets.

Il a également rappelé les différentes mesures prise par son ministère pour permettre aux entrepreneurs de réaliser leurs transactions nationales et internationales par le biais de l'internet, soulignant que "le commerce électronique a ouvert les portes à l'entrepreneuriat, dont les acteurs ont récolté de grands bénéfices lors des périodes de confinement".

Figure 5 : Les secteurs d'activité de L'ANPT



Source : <https://anpt.dz/>

•L'Agence Nationale de Valorisation des Résultats de la Recherche et du Développement technologique (ANVREDET)

Est un établissement public à caractère industriel et commercial, doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière. Créée par le décret exécutif n° 98-137¹ du 3 mai 1998 et placée sous la tutelle du Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique (MESRS).

Elle a pour mission: de mettre en œuvre, en relation avec les structures et organes concernés, la stratégie nationale de la valorisation des résultats de la recherche et du développement technologique et d'identifier et sélectionner les résultats de la recherche à valoriser, valoriser et transférer les nouvelles technologies vers le secteur socio-économique, dynamiser la croissance économique par l'innovation, soutenir et accompagner les idées innovante, assurer une veille technologique, développer et promouvoir la coopération et l'échange entre le secteur de la recherche et le secteur Socio-économique².

L'une des missions de l'ANVREDET est de soutenir et d'accompagner des idées innovantes et porteuses jusqu'à la mise en place de l'entreprise. Cet accompagnement passe par plusieurs étapes : Identification du projet, expertise, évaluation du projet, propriété Intellectuelle (protection de l'innovation) et fabrication de prototypes, étude du marché, Business Plan, partenariat / investisseurs (mise en contact avec les organismes concernés), création de l'entreprise (produit fini).

2.2.5. Les accélérateurs

En a deux types d'accélérateur qui sont ³:

• **Sylabs** : Né d'une initiative privée en 2015 pour améliorer l'écosystème des start-up en Algérie. Il travaille en partenariat avec le gouvernement, la Wilaya d'Alger et d'autres entreprises comme General Electric pour créer un climat favorable à l'essor des start-up. Parmi les entreprises qui sont sorties de cette initiative la start-up « YASSIR ».

• **The pivot** : Créé en 2018 par L'agence Innopreneurs, spécialisée dans le conseil à la création et le développement des entreprises depuis 2013. Il a pour objectif d'assurer

¹ Décret exécutif n° 98-137 du 6 Moharram 1419 correspondant au 3 mai 1998 portant création, organisation et fonctionnement de l'agence nationale.

² <https://startupsalgeriennes.wordpress.com>, consulté le 05/2023.

³ KISSOUM.M et MEHIDI.M, » L'accompagnement des PME en création par les cabinets d'audits et conseil ; Cas des cabinets de commissariat aux comptes. », mémoire de Master, FSEGC, UMMTO, 2021, p56-57.

formation, mentorat, coaching, réseautage, ainsi que tous les besoins d'une jeune startup. Il est réservé aux start-ups en cours de création, ou ayant développée un produit ou un service testé auprès de premiers clients ou utilisateurs.

2.2.6. Les espaces de travail collaboratifs

Ces dispositifs d'accompagnement émergents permettent aux entrepreneurs de mobiliser un réseau de pairs qu'ils utilisent pour consolider leur projet et développer les compétences et les connaissances nécessaires à l'action d'entreprendre. N'ayant pas pour vocation d'apporter une assistance technique, les espaces de travail collaboratif s'appuient sur « l'effet réseau » entre les entrepreneurs qui utilisent leurs locaux. Ainsi la communauté d'entrepreneurs joue le rôle d'accompagnant (Pierre, X. et Burret, A. 2014). En Algérie, « la cartographie de l'écosystème entrepreneurial algérien » établie par Sylabs, compte actuellement huit (08) « coworking spaces » qui sont : Niwa, THE ADDRESS, KNOWLAB, INNOVSPACE, CAPCOWORK, COSY COFFICE, La Bulle et Innospace.¹

2.2.7. Les Pépinières d'Entreprises

Conformément à l'article 2 du décret exécutif n° 03-78 du 24 Dhou El Hidja 1423 correspondant au 25 février 2003, les pépinières d'entreprises sont des établissements publics à caractère industriel et commercial, placées sous la tutelle du ministre chargé de la petite et moyenne entreprise.

Les pépinières se présentent sous l'une des formes suivantes :

- **Incubateur** : structure d'appui qui prend en charge les porteurs de projets dans le secteur des services
- **Atelier relais** : structure d'appui qui prend en charge les porteurs de projets dans le secteur de la petite industrie et les métiers d'artisanat
- **Hôtel d'entreprise** : structure d'appui qui prend en charge les porteurs de projets issus du domaine de la recherche. Les pépinières d'entreprises ont pour mission d'accueillir, d'héberger et d'accompagner, pour des périodes limitées dans le temps, des entreprises naissantes ainsi que des porteurs de projets, de gérer et de louer des locaux, d'offrir des prestations de services et des conseils personnalisés.

¹ Sabeha.H «Écosystème D'accompagnement Entrepreneurial en Algérie:Etat des Lieux » Publié: 30/06/2021, Revue Abaad Iktissadia, Laboratoire appliqué à la firme, l'industrie et le territoire- LARAFIT Université Mohamed Ben Ahmed - Oran 2, Algérie, p407.

Les pépinières d'entreprises sont présentes au sein de 13 wilayas (Adrar, Oum-El Bouaghi, Batna, Biskra, Sidi Bel Abbas, Annaba, Ouargla, Oran, El-Bayadh, Bordj Bou Arreridj, Khenchela, Mila et Ghardaïa)¹.

En conclusion, l'écosystème de l'accompagnement des startups en Algérie connaît une évolution prometteuse. Les structures d'accompagnement, les initiatives gouvernementales et les partenariats internationaux contribuent à créer un environnement favorable à l'innovation et à l'entrepreneuriat. Les entrepreneurs bénéficient d'un soutien précieux, allant du coaching à l'accès au financement, ce qui stimule la création d'entreprises et favorise la croissance économique. Cependant, des défis subsistent et nécessitent une attention continue, tels que l'amélioration de l'accès au financement et le renforcement de la collaboration entre les acteurs de l'écosystème. En poursuivant ces efforts, l'écosystème de l'accompagnement des startups en Algérie peut continuer à prospérer et à générer de nouvelles opportunités pour les entrepreneurs du pays.

Section 03 : Les modes de financements

Le financement joue un rôle crucial dans le développement et la croissance des entreprises en Algérie. Pour les entrepreneurs et les start-ups, il est essentiel de connaître les différents modes de financement disponibles dans le pays. Cette section explore les diverses options de financement auxquelles les entrepreneurs algériens peuvent accéder. Elle examine les sources traditionnelles de financement telles que les prêts bancaires et les subventions gouvernementales, ainsi que les alternatives émergentes telles que le financement participatif et les capitaux-risqueurs.

De plus, elle aborde les programmes gouvernementaux spécifiques visant à soutenir les entreprises émergentes, ainsi que les défis et les opportunités associés à chaque mode de financement. En explorant ces modes de financement, les entrepreneurs pourront prendre des décisions éclairées et trouver les ressources nécessaires pour développer et faire prospérer leurs entreprises en Algérie.

¹ <https://www.esi-sba.dz>, consulté le 05/2023.

3.1. Les dispositifs d'aide à la création des start-ups

En Algérie, plusieurs dispositifs d'aide à la création de start-ups ont été mis en place pour soutenir les entrepreneurs dans leur parcours. Voici quelques-uns de ces dispositifs :

3.1.1. Agence Nationale de Développement de la PME (ANDPME)

Cette agence gouvernementale offre un accompagnement aux porteurs de projets en fournissant des services de conseil, d'assistance technique, et d'orientation dans le processus de création d'entreprises. Elle propose également des formations et des programmes de sensibilisation à l'entrepreneuriat.

3.1.2. Fonds National d'Investissement (FNI)

Ce fonds a pour objectif de soutenir les projets innovants et les start-ups en leur fournissant des financements à travers des prises de participation dans le capital des entreprises. Le FNI vise à encourager l'investissement et à favoriser le développement des entreprises émergentes en Algérie.

3.1.3. Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC)

La CNAC propose des dispositifs de financement spécifiques aux jeunes entrepreneurs qui sont inscrits au chômage. Elle accorde des prêts sans intérêts pour la création ou le développement d'entreprises, avec des conditions avantageuses en termes de remboursement.

3.1.4. Incubateurs et pépinières d'entreprises

Ces structures offrent un accompagnement global aux entrepreneurs en phase de démarrage. Ils fournissent un espace de travail, des conseils stratégiques, des formations, et des opportunités de networking pour favoriser la croissance des start-ups.

3.1.5. Concours et programmes d'innovation

Des concours et des programmes sont régulièrement organisés en Algérie pour promouvoir l'entrepreneuriat et récompenser les projets innovants. Ces initiatives offrent non seulement des opportunités de financement, mais aussi une visibilité et un soutien supplémentaires aux start-ups.

Ces dispositifs constituent une partie de l'écosystème d'aide à la création de start-ups en Algérie. Il est recommandé aux entrepreneurs de se renseigner auprès des organismes

concernés pour obtenir plus d'informations spécifiques sur les critères d'éligibilité et les procédures d'inscription.

3.2. Les sources de financement des start-ups

Les méthodes de financement des start-ups sont variées et peuvent dépendre de différents facteurs tels que le stade de développement de l'entreprise, le secteur d'activité, les besoins en capital, et les objectifs à court et à long terme. Voici quelques-unes des principales méthodes de financement utilisées par les start-ups :

- **Financement personnel** : Au début de leur parcours, de nombreux entrepreneurs utilisent leurs propres ressources financières pour financer leur entreprise. Cela peut inclure l'utilisation de leurs économies personnelles, la vente d'actifs, ou l'investissement de fonds personnels dans l'entreprise. Cette méthode permet à l'entrepreneur de conserver le contrôle total sur l'entreprise, mais peut être limitée en termes de montant disponible.

- **Love money** :

Le love money fait référence aux fonds investis par la famille, les amis et les proches de l'entrepreneur. Il s'agit souvent d'un financement informel, basé sur la confiance et les relations personnelles. Bien que le montant investi puisse être relativement faible, le love money peut jouer un rôle important dans le financement initial d'une start-up et peut être combiné avec d'autres sources de financement.

- **Financement participatif (crowdfunding)** :

Ce nouveau mode de financement révolutionne le secteur des start-ups en Algérie, ayant fait ses preuves par le monde en permettant aux porteurs de projets en manque de financement de franchir le pas de l'entrepreneuriat en menant à bien leurs projets de création d'entreprises. Le Crowdfunding est organisé au moyen d'une plate-forme sur internet, celle-ci met en relation les contributeurs et les porteurs de projet. Les premières initiatives de crowdfunding en Algérie remontent à l'année 2013, qui a vu la création de deux plateformes, notamment la plateforme TWIZA et la plateforme CHRIKY et la troisième initiative c'est bien la plateforme NINVESTI en 2019, l'objectif de ces plateformes est de pouvoir réaliser des projets algériens qui ne trouvent pas de ressources financières par les canaux traditionnels¹.

¹<https://www.asjp.cerist.dz>; consulté le 05/2023.

Le crowdfunding est devenu une méthode populaire pour collecter des fonds auprès d'un grand nombre de personnes via des plateformes en ligne. Les entrepreneurs peuvent proposer leur projet ou leur idée à la communauté et solliciter des contributions financières. En retour, les contributeurs peuvent recevoir des récompenses ou des parts dans l'entreprise. Le crowdfunding permet de valider l'intérêt pour un produit ou un service avant son lancement et peut également servir à créer une base de clients engagés.

• **Subventions et financements publics** : Dans de nombreux pays, il existe des programmes gouvernementaux et des organismes qui accordent des subventions, des prêts à taux réduits ou des incitations fiscales aux start-ups. Ces sources de financement peuvent être spécifiques à certains secteurs d'activité ou être axées sur l'innovation et la recherche et développement. Les entrepreneurs peuvent se renseigner auprès des agences gouvernementales ou des institutions publiques pour connaître les opportunités de financement disponibles.

• **Investisseurs providentiels** : Les investisseurs providentiels, également appelés business angels, sont des individus fortunés qui investissent leur propre argent dans des start-ups en échange d'une participation au capital. En plus du financement, les investisseurs providentiels peuvent apporter leur expertise, leur expérience et leur réseau de contacts à l'entreprise. Ce type de financement est souvent utilisé pour les premiers stades de croissance d'une start-up.

• **Capital-risque** : Les fonds de capital-risque investissent dans des start-ups avec un potentiel de croissance élevé. Ces fonds de placement privés investissent des montants plus importants que les investisseurs providentiels et peuvent participer à plusieurs tours de financement. En échange du financement, les investisseurs en capital-risque obtiennent une participation dans l'entreprise. Ils fournissent également des conseils stratégiques et opérationnels pour aider la start-up à se développer.

• **Prêts bancaires** : Les prêts bancaires jouent un rôle fondamental dans l'économie en fournissant un accès au financement pour les entreprises et les particuliers. De plus, les prêts hypothécaires permettent aux individus d'acheter des maisons, tandis que les prêts personnels peuvent être utilisés pour des dépenses imprévues ou des projets personnels.

3.3. Les opportunités et les obstacles de financement des start-ups

Les start-ups sont confrontées à la fois à des opportunités passionnantes et à des obstacles lorsqu'il s'agit de trouver des financements pour développer leurs activités. Examinons de plus près ces deux aspects :

3.3.1. Opportunités de financement

• **Écosystème entrepreneurial dynamique** : Dans de nombreux pays, y compris dans certaines régions d'Algérie, l'écosystème entrepreneurial s'est développé avec l'émergence d'investisseurs, d'incubateurs, et de fonds de capital-risque qui sont prêts à soutenir les start-ups. Ces acteurs offrent des opportunités de financement, d'accompagnement et de réseautage pour les entrepreneurs.

• **Programmes gouvernementaux** : Le gouvernement algérien met en place des programmes de soutien financier spécifiquement destinés aux start-ups. Ces initiatives visent à stimuler l'innovation, l'emploi et la croissance économique en offrant des subventions, des prêts à taux réduit et des avantages fiscaux aux start-ups qualifiées.

• **Investisseurs providentiels et fonds de capital-risque** : Les investisseurs providentiels et les fonds de capital-risque sont des sources de financement clés pour les start-ups en croissance. Ils peuvent apporter non seulement des fonds, mais aussi une expertise, des conseils et des contacts précieux. La présence de ces investisseurs peut accélérer la croissance et le développement de la start-up.

• **Financement participatif** : Les plateformes de crowdfunding permettent aux start-ups de collecter des fonds auprès d'un grand nombre de contributeurs potentiels. Cette méthode de financement non traditionnelle offre la possibilité de valider le marché et de créer une communauté engagée autour du projet.

• **Algerian Startup Fund** : est le fruit d'un travail de collaboration entre le Ministère Délégué chargé de l'Economie de la Connaissance et des Startups et de six (06) banques publiques :

- Crédit populaire d'Algérie CPA.
- Banque nationale d'Algérie BNA.
- Banque extérieur d'Algérie BEA.
- Caisse nationale d'épargne et de Prévoyance CNEP.
- Banque de l'agriculture et du développement rural BADR.
- Banque de développement local BDL.

ASF vous donne aussi un accès à un réseau professionnel fort, et un carnet d'adresse diversifié¹

3.3.2. Obstacles de financement

- **Risque perçu** : Les start-ups sont souvent perçues comme des investissements à haut risque en raison de leur nature innovante et de leur manque d'historique financier. Les investisseurs peuvent être réticents à investir dans des projets qui présentent un risque

- **Manque de garanties** : Les start-ups, en particulier au stade initial, ont souvent peu d'actifs tangibles à offrir en garantie pour obtenir des prêts bancaires. Les banques peuvent donc se montrer hésitantes à accorder des prêts sans garanties solides, ce qui limite les options de financement traditionnelles.

- **Complexité des procédures administratives** : Les procédures administratives complexes et les réglementations strictes peuvent constituer des obstacles pour les start-ups cherchant à obtenir des financements publics ou à bénéficier de programmes gouvernementaux. Les entrepreneurs doivent naviguer dans un cadre bureaucratique souvent rigide pour accéder à ces opportunités de financement.

- **Manque de maturité du marché des capitaux** : Dans certains cas, le manque de maturité du marché des capitaux peut rendre difficile pour les start-ups d'accéder à des investissements plus importants. Les fonds de capital-risque peuvent être limités en nombre ou en disponibilité, ce qui rend plus difficile la levée de fonds significatifs.

Tableau 6: Présentant les opportunités et les obstacles de financement des start-ups en Algérie :

Opportunités	Obstacles
1. Soutien gouvernemental	1. Accès limité au financement
2. Potentiel de croissance élevé	2. Manque de capital-risque
3. Besoins de marché non satisfaits	3. Réglementations complexes
4. Écosystème entrepreneurial actif	4. Faible culture de l'investissement
5. Coûts de main-d'œuvre compétitifs	5. Méfiance envers les start-ups

¹ Algerian Startup Fund : ASF, Disponible sur le lien : <https://asf.dz>, Consulté le 05/2023.

6. Disponibilité de talents qualifiés	6. Faible accès à des mentors
7. Potentiel de collaboration avec les universités	7. Infrastructures limitées
	8. Manque de transparence

Source : Elaborer par nous même

Conclusion

Bien que les start-ups en Algérie fassent face à des défis importants, il existe des opportunités intéressantes pour leur développement et leur croissance. Il est crucial de continuer à améliorer le climat des affaires, à renforcer le cadre réglementaire, à faciliter l'accès au financement et aux ressources, ainsi qu'à soutenir les infrastructures et l'accompagnement des start-ups. Cela permettra de stimuler l'innovation, de créer des emplois et de contribuer à la croissance économique du pays.

Les start-ups ont un rôle clé à jouer dans la transformation économique de l'Algérie, et il est important de promouvoir et de soutenir leur développement pour bâtir un écosystème entrepreneurial solide et prospère.

Chapitre III

La stratégie
d'accompagnement et de
financement des start-up
auprès de ABP space
Bejaía

Introduction

L'Algérie connaît une montée en puissance de son écosystème des start-ups, avec de nombreux entrepreneurs ambitieux qui cherchent à créer et développer leurs propres entreprises. Dans ce contexte, il est essentiel de comprendre les facteurs qui contribuent à la réussite des start-ups, notamment les stratégies d'accompagnement et de financement mises en place. L'étude de cas présentée dans le cadre de ce questionnaire se concentre sur les stratégies d'accompagnement et de financement des start-ups en Algérie. Il explore des aspects tels que le nom de la start-up, le secteur d'activité choisi et la forme juridique préférée.

La partie sur le financement explore les différentes sources de financement utilisées par les start-ups en Algérie, telles que l'autofinancement, les emprunts bancaires et les investisseurs privés. Enfin, la dernière section se concentre sur l'accompagnement des start-ups et les obstacles. Les résultats de cette étude de cas permettront de mieux comprendre les stratégies d'accompagnement et de financement des start-ups en Algérie, ainsi que les défis auxquels sont confrontés les entrepreneurs.

Section 01 : La méthodologie et les techniques de recherche

Cette section abordera tout d'abord la méthodologie de notre enquête, en mettant en avant l'élaboration et la rédaction du questionnaire. Nous soulignerons également les limites auxquelles nous avons été confrontés lors de notre étude.

1.1. L'objectif de l'étude de cas

Notre étude consistera à mener une recherche sur le terrain en collaboration avec ABP SPACE. L'objectif sera de recueillir des informations sur les stratégies d'accompagnement et de financement des start-ups en Algérie. Nous examinerons les différentes formes d'accompagnement proposées, tout en analysant des exemples concrets de start-up ayant bénéficié de financements et d'accompagnements.

1.2. L'échantillonnage

Nous avons visé par notre questionnaire des start-up de notre territoire Algérienne, tellement le manque des données et la base de sondage est difficilement identifiable, en raison de la non disponibilité des informations sur le nombre exact des startups incubés par ABP space, nous avons suivies la technique d'échantillonnage non probabiliste qui est moins rationnelle car elles permettent de constituer un échantillon résultant d'un choix qui vise à le faire ressembler à la population dont il est issu.

Donc notre questionnaire a été envoyé par email au créateur des start-ups que nous avons rencontré ou pris de ABP space, ainsi nous avons faire des recherches personnelles sur les start-ups, mais en pas tellement de chance pour tous ces start-up d'avoir donné leurs réponses.

1.3. Elaboration du questionnaire

Pour l'élaboration de cette enquête nous avons élaboré un questionnaire constitué de 23 questions regroupé dans 5 axes.

L'axe 01 porte ur les informations de porteur du projet (son sexe, l'âge et son niveau d'étude). Axe 02 est sur les informations de leurs startup et l'axe 03 est à propos de financement, l'axe 04 sur l'accompagnement, en terminerons par l'axe 05 qu'est sur les obstacles que les porteurs de projet faisons face leur de créations de la start-up.

Notre questionnaire contient deux types de questions : des questions fermées qui sont la majorité de questions là où on demande aux répondants de choisir leurs réponses parmi

les suggestions proposées, ses réponses sont précise et facilement exploitables par des logiciels dédiés, et des questions ouvertes ou en laisse au répondant toute l'attitude pour construire librement sa réponse, mais elles sont difficiles à dépouiller c'est pour cela en a essayer d'éviter ce genre de questions et en les simplifiant.

Afin de simplifier la collecte des réponses à ce questionnaire et de permettre une transmission aisée, nous avons opté pour sa création au sein de "Google Forms" intégré à notre messagerie électronique.

Section 03 : Analyse et interprétation des données collectées

Dans cette section, nous présenterons les résultats de notre questionnaire, basés sur les réponses des start-ups qui ont accepté de participer à notre étude. Sur les plus de 20 start-ups auxquelles nous avons envoyé le questionnaire, nous avons obtenu des réponses provenant d'un échantillon représentatif de 12 d'entre elles, aussi l'incubateur de ABP space na pas donne les coordonnées des start-ups qui lui incuber. Nous analyserons les données recueillies et partagerons les principales conclusions issues de cette enquête.

2.1. Résultat des réponses de notre questionnaire

Nous commencerons à traiter les données par leurs axes en utilisant des figures élaborées par nous-même :

Axe 01 : Les informations sur les porteurs des projets

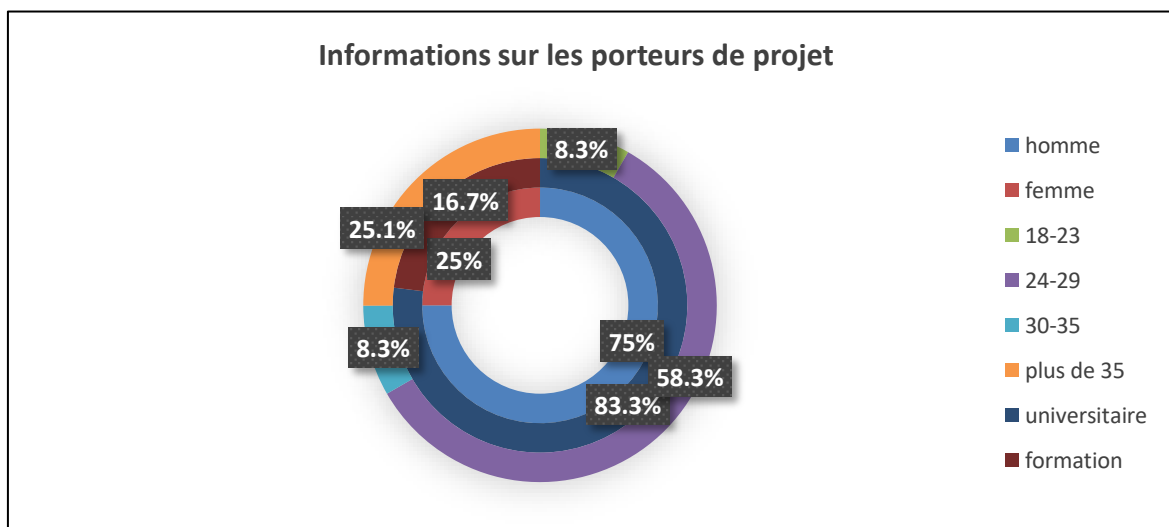
Dans l'axe suivent on procède ou traitement des informations de porteurs de projet que on a collecté auprès 12 start-ups.

Figure 6 : Information sur le porteur du projet

Informations	Pourcentages (100%)
Sexe :	
Homme	75%
Femme	25%
Age :	
18-23	8,3%
24-29	58,3%

Chapitre III La stratégie d'accompagnement et de financement des start-up au prés de ABP space Bejaia

30-35	8,3%
Plus 35	25,1%
Niveau d'étude :	
Primaire	0%
Secondaire	0%
Supérieure	0%
Universitaire	83,3%
Formation	16,7%



Source : Elaborer par nous même

Les résultats révèlent une prédominance masculine parmi les participants, avec 75% d'hommes et 25% de femmes. Cette disparité met en évidence l'importance de soutenir et d'encourager la participation des femmes dans le secteur des start-ups en Algérie.

La tranche d'âge la plus représentée est celle des 24 à 29 ans, avec 58,3% des participants, indiquant une présence significative de jeunes entrepreneurs. Les entrepreneurs plus expérimentés de plus de 35 ans représentent également 25,1% des participants.

En ce qui concerne le niveau d'études, 83,3% des participants ont un niveau d'études universitaire, tandis que 16,7% ont suivi des formations professionnelles. Cela souligne l'importance de l'éducation et des compétences spécialisées dans le développement des start-ups.

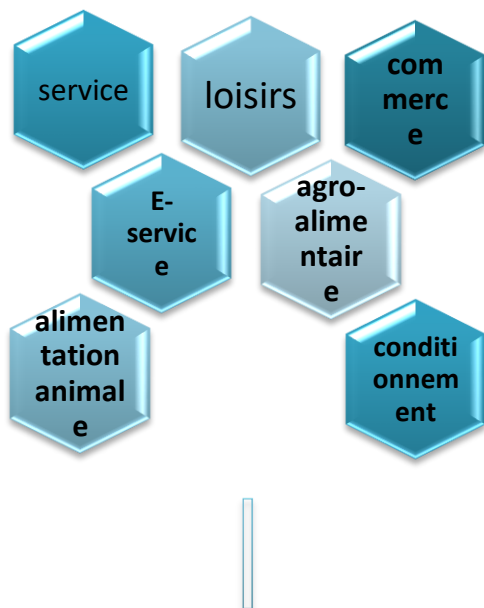
Il est nécessaire de concevoir des stratégies de financement et d'accompagnement qui tiennent compte de la diversité des profils d'entrepreneurs en termes de genre, d'âge et de niveau d'études pour favoriser un écosystème entrepreneurial équilibré et inclusif en Algérie.

Il convient de noter que ces résultats sont basés sur un échantillon spécifique et peuvent ne pas représenter l'ensemble de l'écosystème des start-ups en Algérie.

Axe 02 : Les informations sur les startups auprès de leurs créateurs

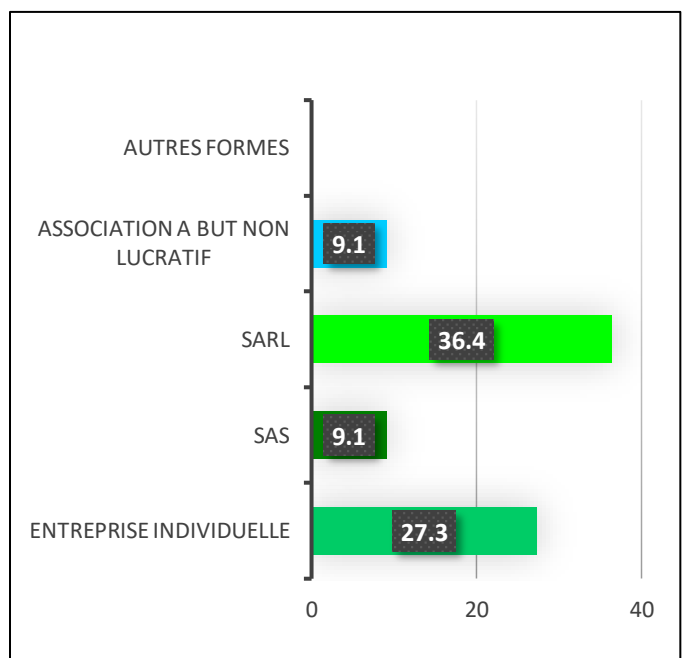
Est sur les informations des startups, a propos de leur nom il y a des porteurs de projet qui en veux de rester anonyme pour la protection de leurs idées innovantes.

Figure 7 : Secteur d'activité



Source : Elaboré par nous même

Figure 8 : Les formes juridiques des start-ups



Les résultats révèlent une diversité intéressante en ce qui concerne les secteurs d'activités choisis par les start-ups interrogées. Les principaux secteurs identifiés sont les services, les loisirs, le commerce, les services en ligne, l'agro-alimentaire, l'alimentation animale et le conditionnement. Cette diversité indique un éventail de domaines dans lesquels les entrepreneurs algériens se lancent, démontrant une volonté d'explorer différentes opportunités commerciales et de répondre aux besoins variés du marché.

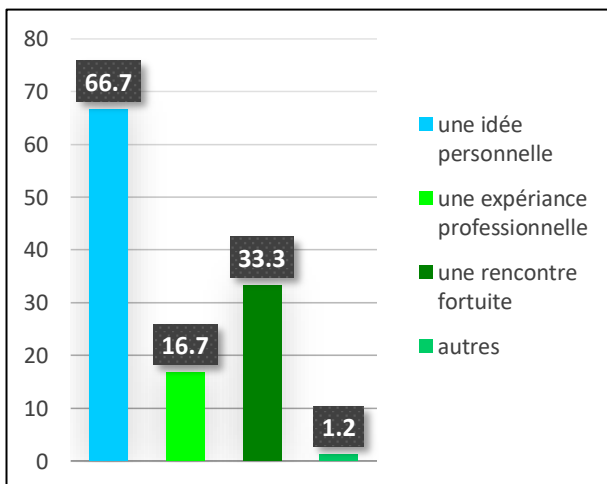
Chapitre III La stratégie d'accompagnement et de financement des start-up au prés de ABP space Bejaia

En ce qui concerne les formes juridiques adoptées par les start-ups, les résultats révèlent un paysage varié. Les entreprises à responsabilité limitée (SARL) sont la forme juridique la plus couramment choisie, représentant 36,4% des participants. Cela peut être attribué aux avantages en termes de responsabilité limitée et de flexibilité qu'offre cette structure aux entrepreneurs. Les entreprises individuelles représentent 27,3% des participants, ce qui peut refléter le choix d'une structure plus simple et facile à créer pour les entrepreneurs individuels.

Les autres formes juridiques telles que les sociétés par actions simplifiées (SAS) et les associations à but non lucratif sont moins fréquentes, avec respectivement 9,1% pour chaque catégorie. Cela peut indiquer une préférence plus limitée pour ces formes juridiques spécifiques dans le contexte des start-ups en Algérie.

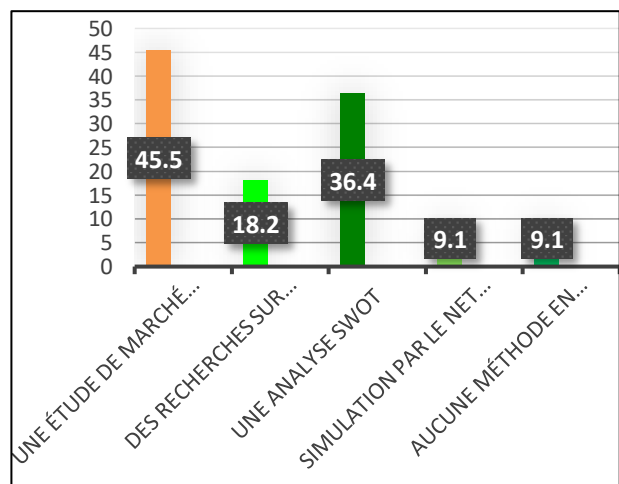
Ces résultats mettent en évidence l'importance pour les entrepreneurs de choisir une forme juridique appropriée qui correspond à la nature de leur activité et à leurs objectifs commerciaux. Ils soulignent également la nécessité d'une sensibilisation accrue aux différentes formes juridiques disponibles et de conseils juridiques appropriés pour les entrepreneurs qui envisagent de créer une start-up.

Figure 9 : Source d'inspiration pour la création



Source : Etablé par nous-même

Figure 10 : Les méthodes pour l'évaluation de la faisabilité des idées start-up



Les résultats concernant les sources d'inspiration pour la création des start-ups et les méthodes d'évaluation de la faisabilité des idées de start-ups permettent de mieux

Chapitre III La stratégie d'accompagnement et de financement des start-up au prés de ABP space Bejaia

comprendre les processus créatifs et les approches utilisées par les entrepreneurs. Voici un commentaire sur ces résultats :

En ce qui concerne les sources d'inspiration pour la création des start-ups, les résultats révèlent que la majorité des participants (66,7%) ont développé leur idée de start-up à partir de leur propre réflexion et de leur imagination. Cela met en évidence l'importance de la créativité et de l'innovation personnelle dans le processus entrepreneurial. L'idée de start-up peut provenir de l'observation des besoins du marché, de l'identification de problèmes à résoudre ou de la vision d'une nouvelle opportunité commerciale.

En ce qui concerne les méthodes d'évaluation de la faisabilité des idées de start-ups, les résultats indiquent que 45,5% des participants ont réalisé une étude approfondie du marché. Cette approche permet d'analyser la demande du marché, la concurrence, les tendances, et d'évaluer le potentiel de rentabilité de l'idée de start-up.

L'analyse SWOT (Forces, Faiblesses, Opportunités, Menaces) a été utilisée par 36,4% des participants comme méthode d'évaluation de la faisabilité des idées de start-ups. Cette approche permet d'identifier les avantages concurrentiels, les faiblesses potentielles, les opportunités du marché et les menaces externes, aidant ainsi les entrepreneurs à évaluer la viabilité de leur idée.

Une rencontre fortuite a été citée par 33,3% des participants comme source d'inspiration pour leur idée de start-up. Cela souligne l'impact des rencontres informelles, des discussions et des collaborations avec d'autres personnes sur la génération d'idées entrepreneuriales. Ces rencontres peuvent conduire à des partenariats, à la fusion de compétences complémentaires ou à la stimulation de nouvelles réflexions.

Les recherches sur internet ont été mentionnées par 18,2% des participants comme une méthode d'évaluation de faisabilité. L'accès à une multitude d'informations en ligne peut aider les entrepreneurs à recueillir des données pertinentes, à étudier des modèles commerciaux existants et à tirer des enseignements de réussites ou d'échecs passés.

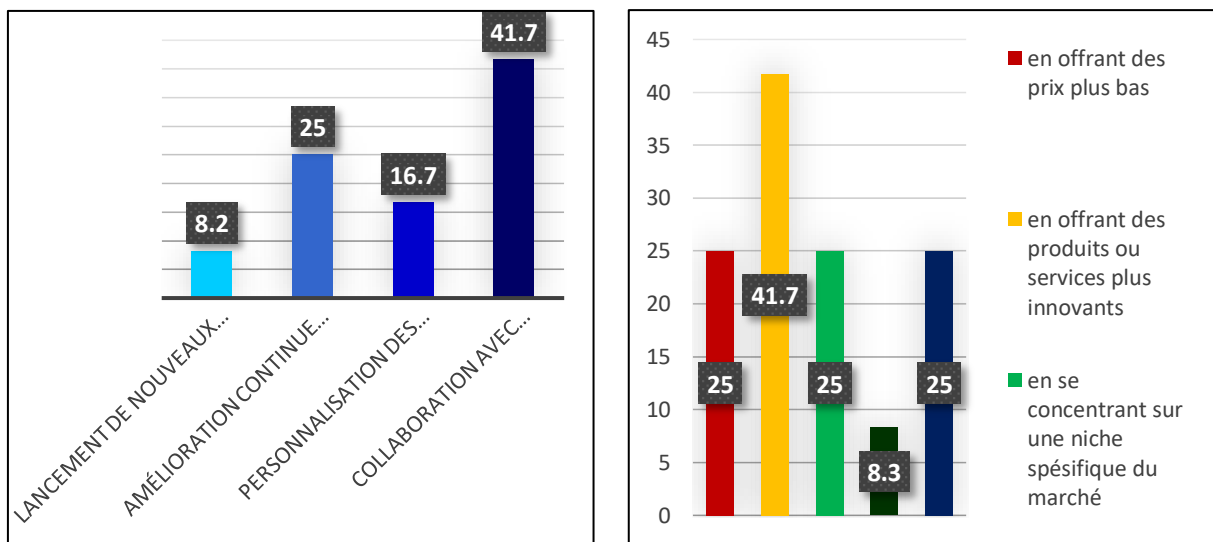
Il est intéressant de noter que 16,7% des participants ont déclaré que leur idée de start-up découle d'une expérience professionnelle antérieure. Cela souligne l'importance de l'expertise sectorielle et des connaissances pratiques dans la génération d'idées d'entreprises. L'expérience professionnelle peut fournir une compréhension approfondie des besoins et des lacunes du marché, et inspirer des solutions novatrices.

Chapitre III La stratégie d'accompagnement et de financement des start-up au prés de ABP space Bejaia

9,1% des participants ont mentionné l'utilisation de simulations en ligne ou de brevets d'innovation pour évaluer la faisabilité de leurs idées de start-ups. Cela met en évidence l'importance de tester et de protéger les concepts innovants avant de les développer davantage.

Il est intéressant de noter que 9,1% des participants ont indiqué qu'ils n'utilisent aucune méthode d'évaluation particule.

Figure 11 : Les stratégies de développement des produits et de la gestion de la concurrence sur le marché



Source : Etabli par nous-mêmes

Les résultats des stratégies de développement des produits montrent que la collaboration avec d'autres entreprises pour le développement de produits est une stratégie largement adoptée, citée par 41,7% des participants. Cela met en évidence l'importance de la coopération pour créer des produits innovants.

L'amélioration continue des produits existants est également une stratégie importante, mentionnée par 25% des participants. Cette approche souligne la volonté d'optimiser les produits existants pour répondre aux besoins changeants des clients.

La personnalisation des produits pour les clients est mentionnée par 16,7% des participants, mettant en avant la volonté de s'adapter aux préférences individuelles des clients.

Chapitre III La stratégie d'accompagnement et de financement des start-up au prés de ABP space Bejaia

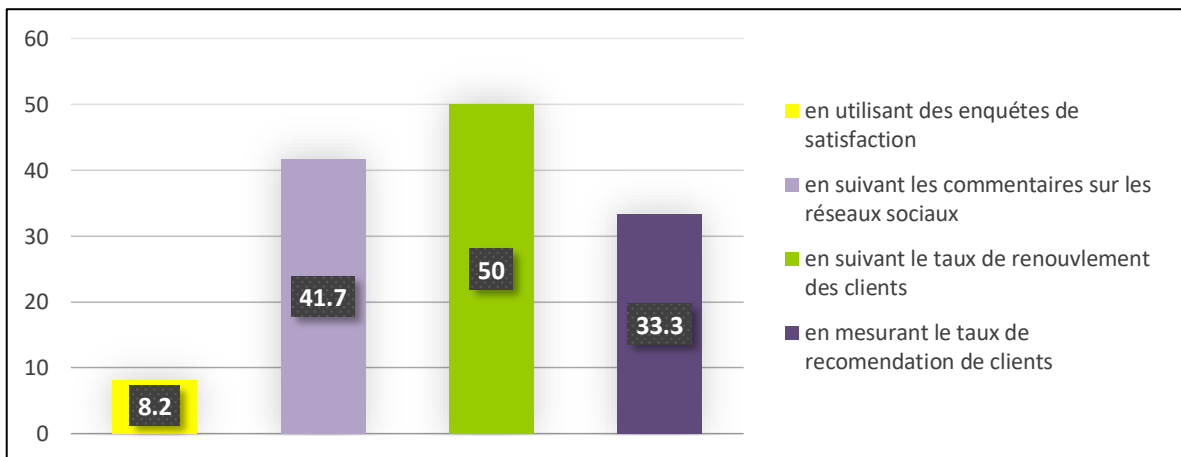
En ce qui concerne la gestion de la concurrence sur le marché, offrir des produits ou services plus innovants est identifié comme la stratégie la plus courante, citée par 41,7% des participants. Cela souligne l'importance de l'innovation pour se démarquer de la concurrence.

Offrir des prix plus bas et se concentrer sur une niche spécifique du marché sont mentionnés par 25% des participants, reflétant la volonté de certains entrepreneurs de différencier leur offre en termes de prix ou de ciblage.

Enfin, offrir un meilleur rapport qualité-prix est cité par 8,3% des participants, tandis que 25% soulignent l'importance d'offrir des produits ou services de meilleure qualité.

Ces résultats mettent en évidence la diversité des stratégies adoptées par les entrepreneurs pour développer leurs produits et faire face à la concurrence. Cependant, il est important de noter que ces résultats sont basés sur un échantillon spécifique et peuvent ne pas être représentatifs de l'ensemble des pratiques entrepreneuriales en Algérie.

Figure 12 : Les mesures de satisfaction



Source : Etablé par nous-mêmes

Les mesures de satisfaction des clients utilisées par les start-ups en Algérie varient selon les participants. Voici un résumé des résultats :

- 50% des participants mesurent la satisfaction des clients en suivant les taux de renouvellement des clients. Cela met en évidence l'importance de la fidélité des clients et de leur propension à continuer d'utiliser les produits ou services de la start-up.

- 41,7% des participants suivent les commentaires des clients sur les réseaux sociaux. Cette approche leur permet de recueillir des informations précieuses sur la satisfaction des clients, les points à améliorer et les opportunités de développement de la marque.

- 33,3% des participants mesurent le taux de recommandation des clients, qui est un indicateur fort de la satisfaction et de la confiance envers la start-up.

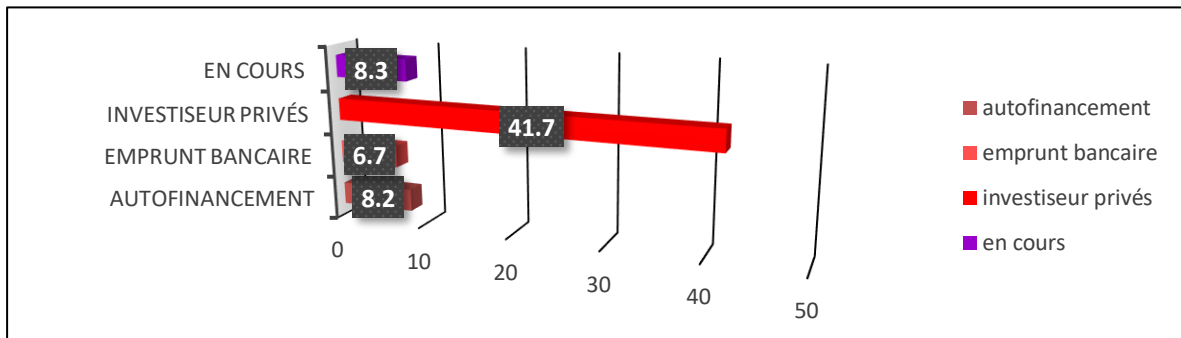
- Environ 8,2% des participants utilisent des enquêtes de satisfaction pour mesurer la satisfaction des clients. Les enquêtes fournissent des données quantitatives et qualitatives sur les opinions et les attentes des clients.

Ces résultats soulignent l'importance accordée par les start-ups à la satisfaction des clients et aux différentes méthodes utilisées pour la mesurer.

Axe 03 : Le financement des startups et les types de difficultés au cours de recherche de financement

Dans cette axe nous allons traité le coté de financement des start-ups, concernant leur démarrage et les types de difficultés trouver au cours de recherche de financement, ensuit on a traité leur stratégies de communication pour attirer des investisseurs et des partenaires, ainsi coment ils ont géré leur relations avec eux .

Figure 13 : Financement de démarrage de la start-up



Source : Etablie par nous-même

Figure 14 : Difficultés de trouver le financement

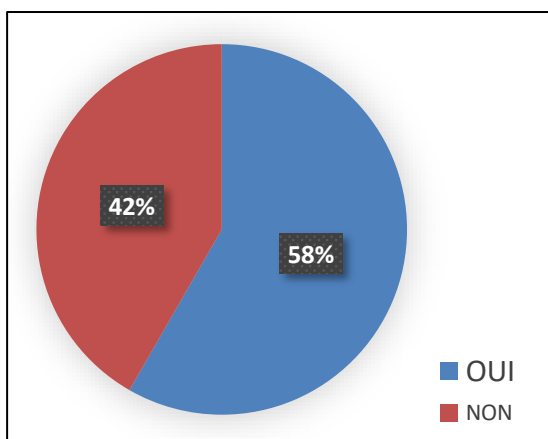
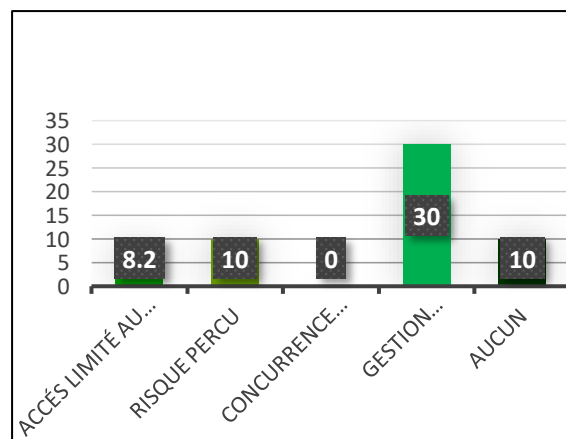


Figure 15 : Types de difficultés financier



Chapitre III La stratégie d'accompagnement et de financement des start-up au prés de ABP space Bejaia

Source : Etablie par nous-même

Les résultats concernant le financement des start-ups en Algérie révèlent différentes sources de financement utilisées ainsi que les difficultés rencontrées.

En ce qui concerne le financement initial des start-ups, les investisseurs privés sont la principale source de financement, cités par 41,7% des participants. Cela indique que de nombreux entrepreneurs en Algérie recherchent des investisseurs pour soutenir le démarrage de leurs entreprises.

L'autofinancement est mentionné par 8,2% des participants, ce qui suggère que certains entrepreneurs utilisent leurs propres ressources financières pour lancer leur start-up. L'emprunt bancaire est utilisé par 6,7% des participants.

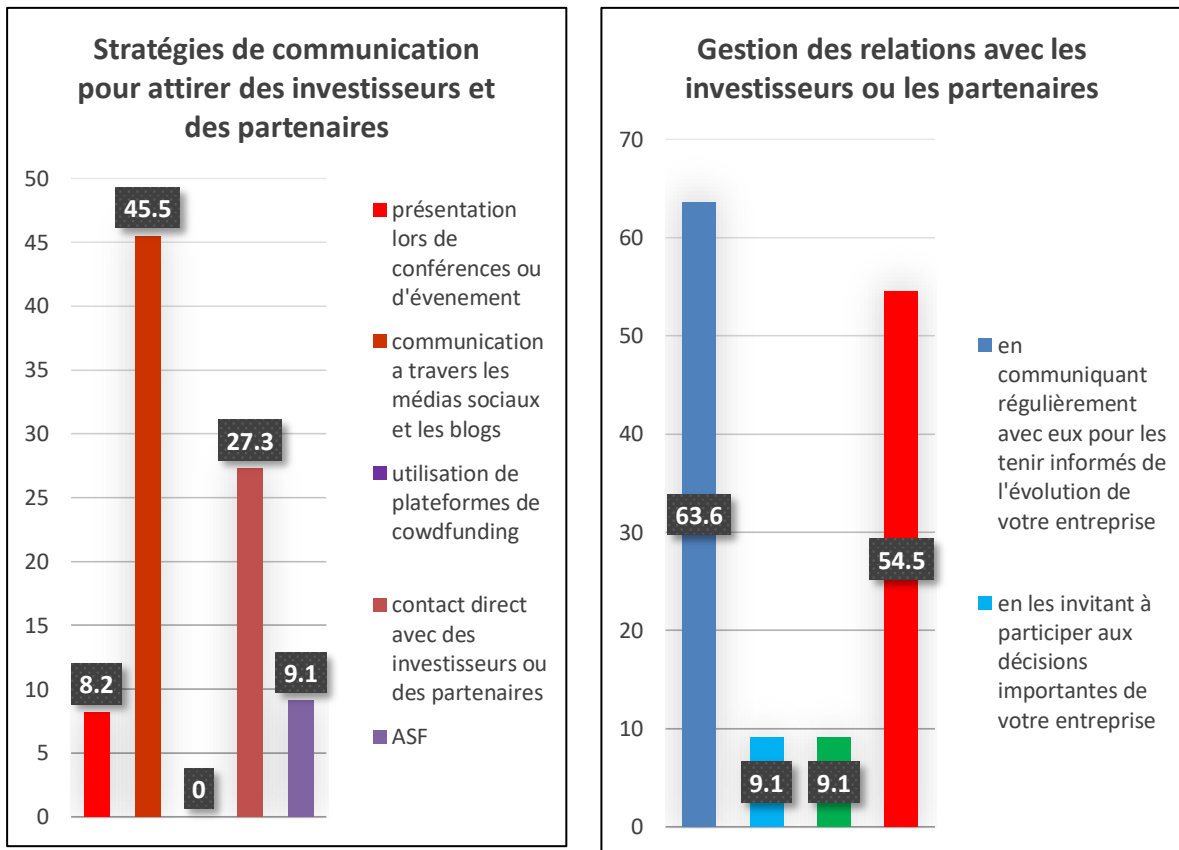
En ce qui concerne les difficultés de financement, 58% des participants ont indiqué rencontrer des difficultés pour trouver le financement. Cela souligne les défis auxquels sont confrontés les entrepreneurs en matière de levée de fonds pour leurs projets.

Parmi les difficultés financières mentionnées, la gestion financière et budgétaire est citée par 30% des participants. Cela souligne l'importance pour les entrepreneurs de développer des compétences en gestion financière pour garantir la viabilité et la croissance de leurs entreprises.

Les autres difficultés financières mentionnées comprennent l'accès limité au capital (8,2%), le risque perçu (10%) et l'absence de difficultés financières (10%). Cela met en évidence la diversité des défis financiers auxquels sont confrontées les start-ups en Algérie.

Ces résultats montrent l'importance du financement externe, en particulier des investisseurs privés, pour le démarrage des start-ups en Algérie. Les difficultés de financement sont également une réalité pour de nombreux entrepreneurs, mettant en évidence la nécessité d'explorer des solutions et des stratégies adaptées pour surmonter ces obstacles financiers.

Figure 16 : Les stratégies de communication et de gestion des relations avec les investisseurs et de partenaires



Source : Etablie par nous-même

Les résultats concernant les stratégies de communication pour attirer les investisseurs et les partenaires, ainsi que la gestion des relations avec eux, révèlent différentes approches utilisées par les start-ups en Algérie.

En ce qui concerne les stratégies de communication pour attirer les investisseurs et les partenaires, la communication à travers les médias sociaux et les blogs est la stratégie la plus couramment utilisée, mentionnée par 45,5% des participants. Cela met en évidence l'importance de la présence en ligne et de l'utilisation des canaux de communication numériques pour attirer l'attention des investisseurs et des partenaires potentiels.

27,3% des participants ont indiqué préférer les contacts directs avec les investisseurs ou les partenaires, ce qui suggère l'importance des relations personnelles et des réseaux professionnels dans le processus de recherche de financement et de partenariats.

Il est intéressant de noter que l'utilisation de plateformes de crowdfunding n'a pas été mentionnée dans les résultats, indiquant peut-être une faible utilisation de cette méthode par les start-ups en Algérie pour attirer des investissements.

En ce qui concerne la gestion des relations avec les investisseurs ou les partenaires, répondre rapidement à leurs demandes ou questions est cité par 54,5% des participants. Cela souligne l'importance de la réactivité et de la communication fluide pour entretenir de bonnes relations avec les investisseurs et les partenaires.

D'autres approches, telles que la communication régulière pour tenir les investisseurs informés de l'évolution de la start-up, les inviter à participer aux décisions importantes ou fournir régulièrement des rapports financiers et des données d'analyse, ont également été mentionnées, mais avec des pourcentages plus faibles.

Ces résultats mettent en évidence l'importance de la communication proactive et de la réactivité dans la gestion des relations avec les investisseurs et les partenaires. Les start-ups doivent être attentives à maintenir une communication ouverte, transparente et efficace pour établir et maintenir des relations fructueuses.

Axe 04 : L'accompagnement de porteurs de projets, les types de l'accompagnement et leurs difficultés trouvées

Cette partie est a propos de l'accompagnement de porteurs de projets, ou on à traité les types d'accompagnement que les porteurs de projets ont bénéficié d'eux et les services qui ont fournée par leurs incubateur, ainsi les manières utilisée pour trouver l'aide et comment ils ont choisi les mentors ou les conseillers, aussi les difficultés trouver durant la recherche d'accompagnement et on terminerons par évaluation de l'efficacité de l'accompagnement qu'ils ont reçu.

Figure 17 : Statistiques d'accompagnement par l'incubateur

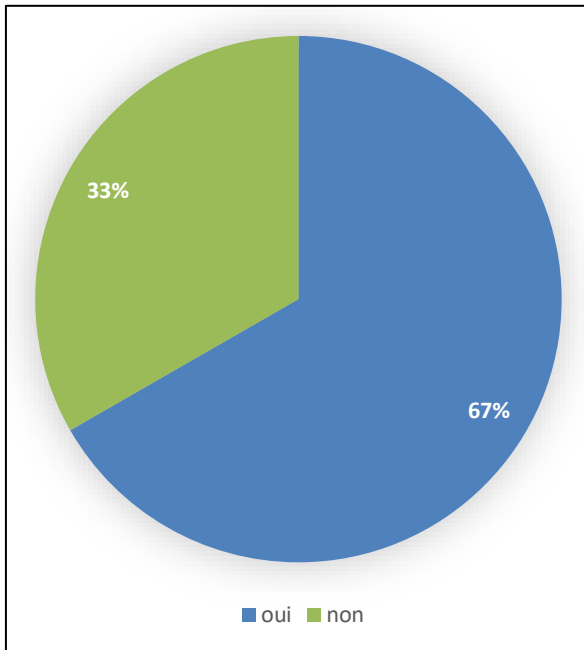
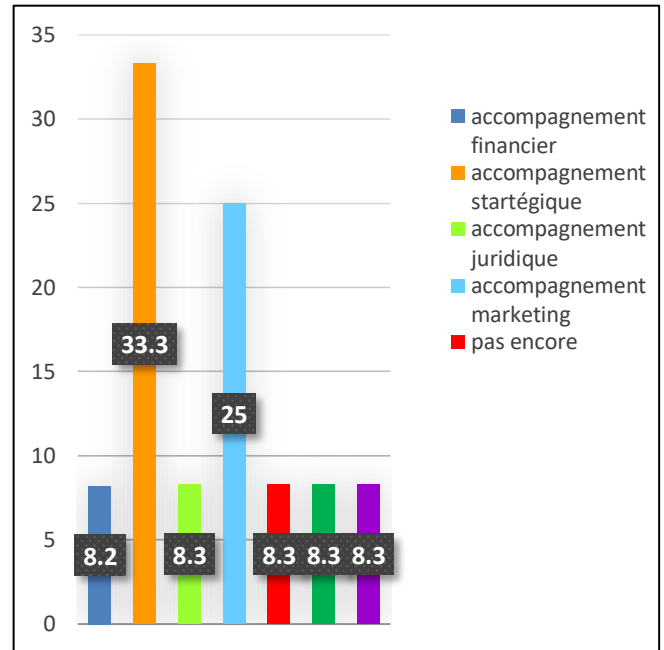
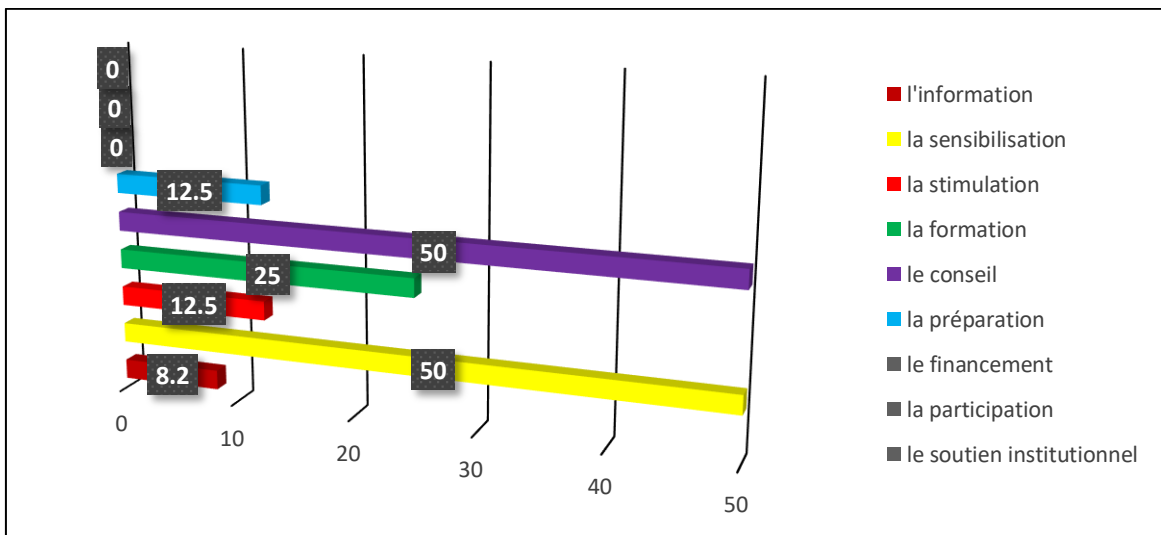


Figure 18 : Les types d'accompagnement bénéficié par les start-ups



Source : Etablie par nous-même

Figure 19 : Les services dont les start-ups ont bénéficié



Source : Etablie par nous-même

Les résultats montrent que la majorité des start-ups de notre échantillon ont été accompagnées par un incubateur, avec un pourcentage de 67% des participants indiquant bénéficié d'un tel accompagnement. Cela souligne l'importance de l'incubation dans l'écosystème entrepreneurial pour fournir un soutien aux jeunes entreprises.

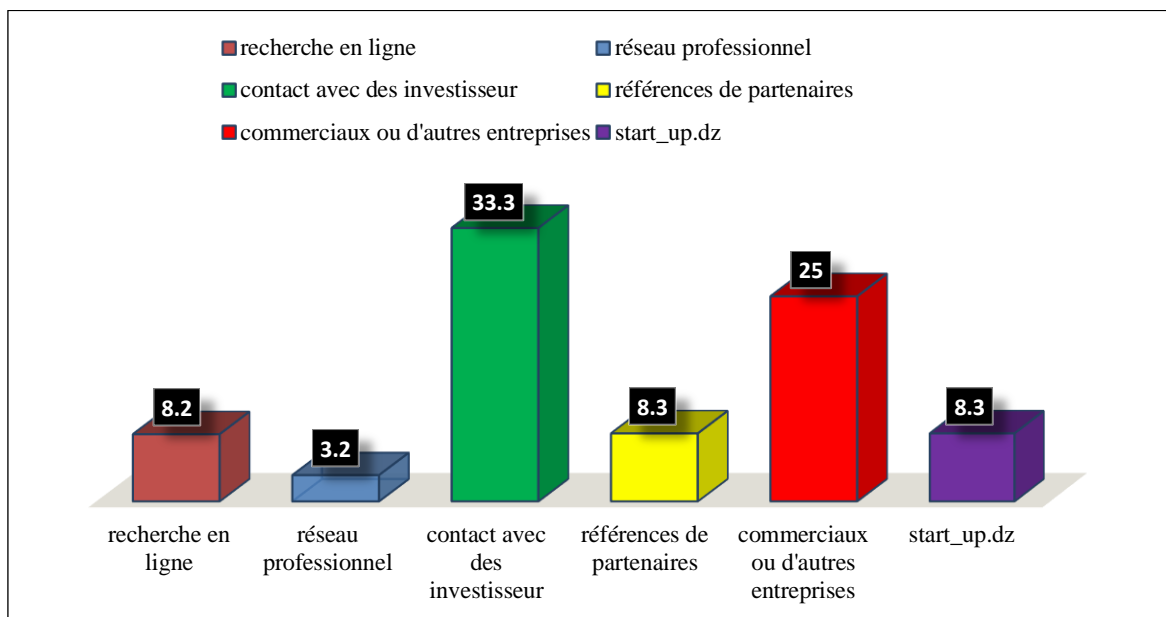
En ce qui concerne les types d'accompagnement bénéficiés, on observe une diversité de services. L'accompagnement stratégique et le conseil sont mentionnés par respectivement 33,3% et 50% des participants, mettant en évidence l'importance d'une orientation stratégique et de conseils d'experts pour le développement des start-ups.

L'accompagnement marketing est cité par 25% des participants, soulignant l'importance de la promotion et de la commercialisation des produits ou services des start-ups. De plus, la formation est mentionnée par 25% des participants, ce qui souligne l'importance de développer les compétences entrepreneuriales et techniques nécessaires pour réussir.

En ce qui concerne les services bénéficiés par les start-ups, la sensibilisation et le conseil sont les services les plus couramment cités, avec des pourcentages respectifs de 50%. Cela indique que les start-ups ont bénéficié d'une sensibilisation aux enjeux et opportunités entrepreneuriales, ainsi que de conseils pour les aider à naviguer dans le paysage concurrentiel.

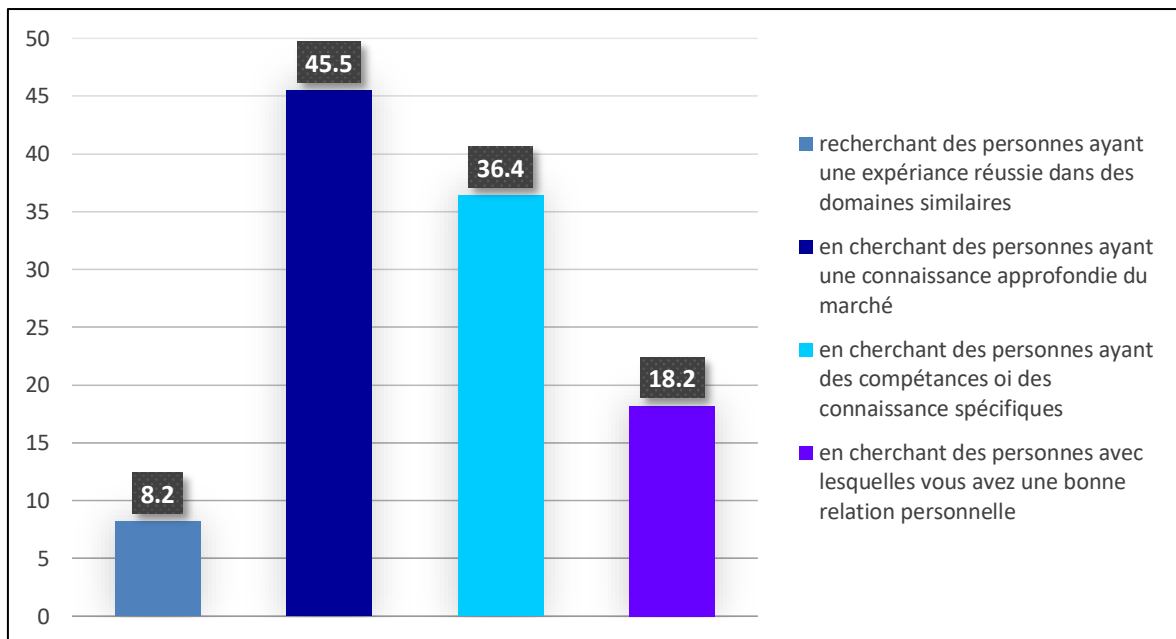
Ces résultats peuvent vous fournir un aperçu des pratiques d'accompagnement et des services disponibles pour les start-ups en Algérie. Ils soulignent également l'importance de l'incubation et des conseils stratégiques dans le développement des entreprises.

Figure 20 : Recherche de l'aide pour la start-up



Source : Etablie par nous-même

Figure 21 : Les mentors et les conseiller de la start-up



Source : Etablie par nous-mêmes

Les résultats montrent que les start-ups de notre échantillon utilisent diverses sources d'inspiration pour leur recherche en ligne, avec 8,2% des participants indiquant cette méthode. Les contacts avec des investisseurs sont mentionnés par 33,3% des participants, ce qui souligne l'importance des relations personnelles et des réseaux professionnels pour obtenir des conseils et des opportunités d'investissement.

En ce qui concerne la recherche de mentors et de conseillers, les résultats indiquent que 45,5% des participants cherchent des personnes ayant une connaissance approfondie du marché, tandis que 36,4% cherchent des personnes ayant des compétences ou des connaissances spécifiques. Cela met en évidence l'importance de s'entourer de personnes ayant une expertise pertinente dans le domaine d'activité de la start-up.

Il est intéressant de noter que 18,2% des participants recherchent des personnes avec lesquelles ils ont une bonne relation personnelle. Cela souligne l'importance des relations interpersonnelles et du réseautage dans la recherche de mentors et de conseillers.

Ces résultats mettent en évidence la diversité des approches utilisées par les start-ups en Algérie pour trouver des sources d'inspiration et des conseils. La recherche en ligne et les contacts directs avec des investisseurs sont des moyens couramment utilisés, tandis que la

recherche de mentors et de conseillers se fait en ciblant des personnes ayant une connaissance approfondie du marché ou des compétences spécifiques.

Axe 05 : Les obstacles rencontrés par les porteurs de projets

Il est sur les obstacles rencontrés par les porteurs de projets.

Figure 22 : Les difficultés de recherche d'accompagnement

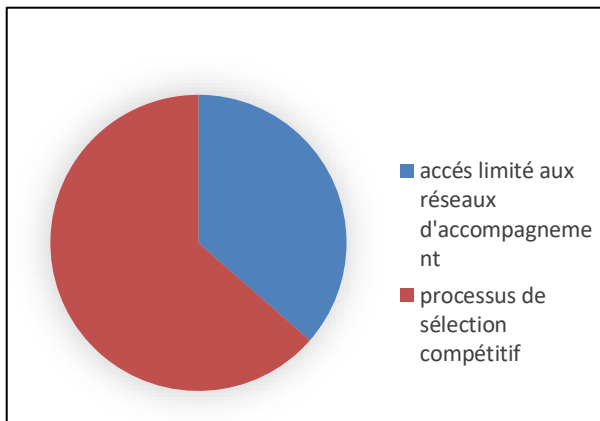
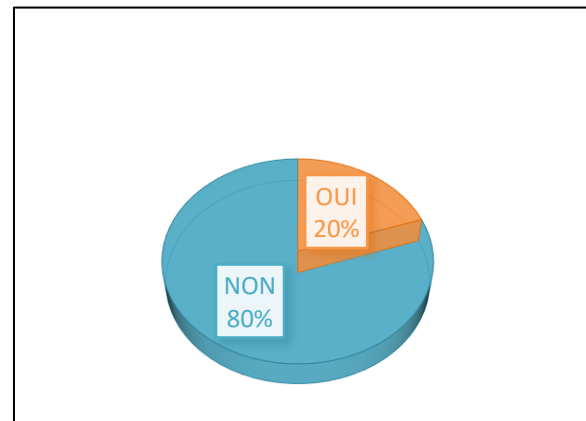


Figure 23 : Difficultés dans la recherche d'accompagnement pour la start-up



Source : Etablie par nous-mêmes

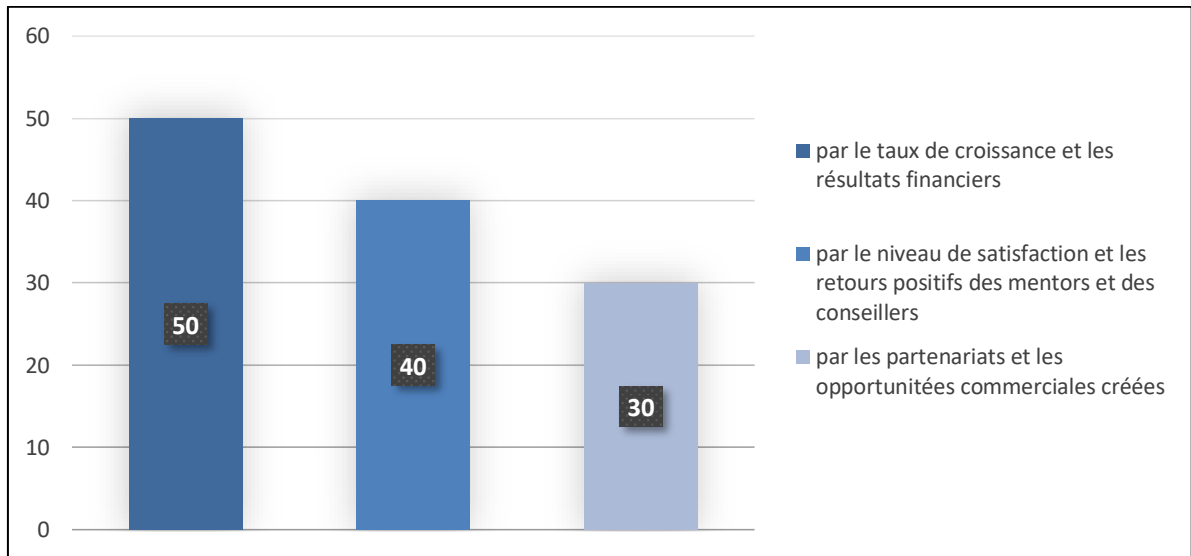
Les résultats indiquent que 20% des start-ups de notre échantillon ont rencontré des difficultés dans leur recherche d'accompagnement, tandis que 80% n'ont pas signalé de telles difficultés. Parmi les difficultés rencontrées, l'accès limité au réseau d'accompagnement est cité par 36% des participants, tandis que 64% mentionnent un processus de sélection compétitif.

L'accès limité au réseau d'accompagnement peut être une contrainte pour les start-ups, car cela peut restreindre leur accès à des ressources, à des conseils et à des opportunités de développement. Cela souligne l'importance de renforcer les réseaux d'accompagnement et de créer des opportunités pour les start-ups de bénéficier de soutien et de conseils.

Le processus de sélection compétitif mentionné par 64% des participants peut être une barrière pour les start-ups, car cela signifie qu'elles doivent se démarquer parmi un grand nombre de candidatures concurrentes pour accéder à l'accompagnement souhaité. Cela met en évidence la nécessité pour les start-ups de se préparer soigneusement et de présenter de manière convaincante leur proposition de valeur lorsqu'elles recherchent un accompagnement.

Ces résultats soulignent l'importance d'améliorer l'accessibilité des réseaux d'accompagnement et de simplifier les processus de sélection, afin de soutenir davantage les start-ups en Algérie. Il est également essentiel que les start-ups soient bien préparées et aient une compréhension claire de leur proposition de valeur lorsqu'elles cherchent à obtenir un accompagnement.

Figure 24 : L'efficacité de l'accompagnement reçu



Source : Etablie par nous-mêmes

Les résultats indiquent que 50% des participants évaluent l'efficacité de l'accompagnement reçu pour les start-ups en se basant sur le taux de croissance et les résultats financiers. Cela suggère que ces start-ups considèrent les résultats tangibles et mesurables, tels que la croissance de leur entreprise et leur performance financière, comme des indicateurs clés de l'efficacité de l'accompagnement.

Par ailleurs, 40% des participants estiment que l'efficacité de l'accompagnement peut être évaluée en se basant sur le niveau de satisfaction et les retours positifs des mentors et des conseillers. Cela met en évidence l'importance des relations de confiance et de collaboration avec les mentors et les conseillers, ainsi que la perception positive de leur expertise et de leur soutien par les start-ups.

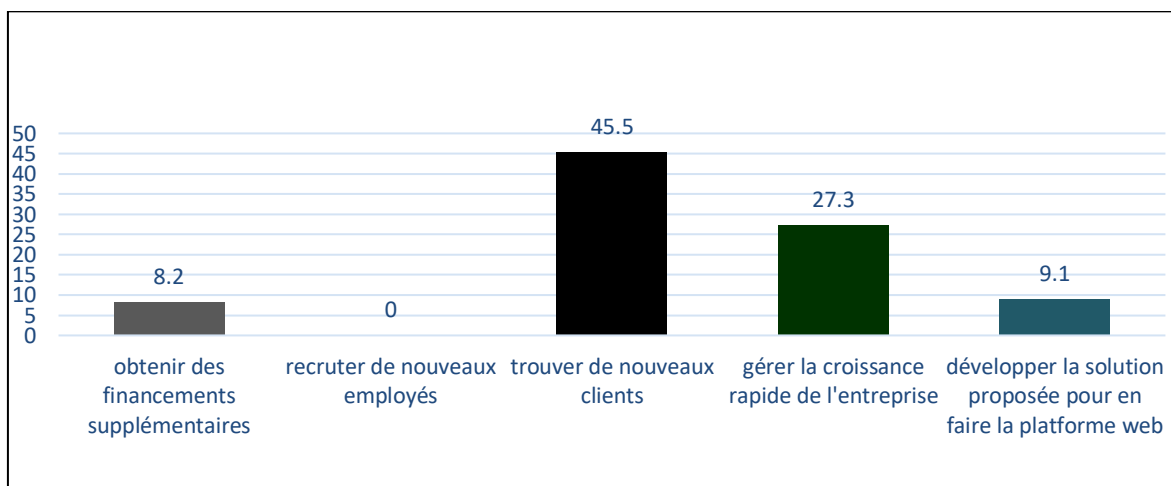
Enfin, 30% des participants considèrent que l'efficacité de l'accompagnement peut être mesurée par les partenariats et les opportunités commerciales créées. Cela souligne l'importance de l'accompagnement dans la facilitation de la création de partenariats stratégiques et de nouvelles opportunités d'affaires pour les start-ups.

Chapitre III La stratégie d'accompagnement et de financement des start-up au prés de ABP space Bejaia

Ces résultats mettent en évidence l'importance de prendre en compte différents indicateurs pour évaluer l'efficacité de l'accompagnement des start-ups. Les résultats financiers et la croissance de l'entreprise restent des mesures clés, mais il est également crucial de considérer la satisfaction des entrepreneurs, les retours positifs des mentors et des conseillers, ainsi que les opportunités de partenariat et commerciales créées.

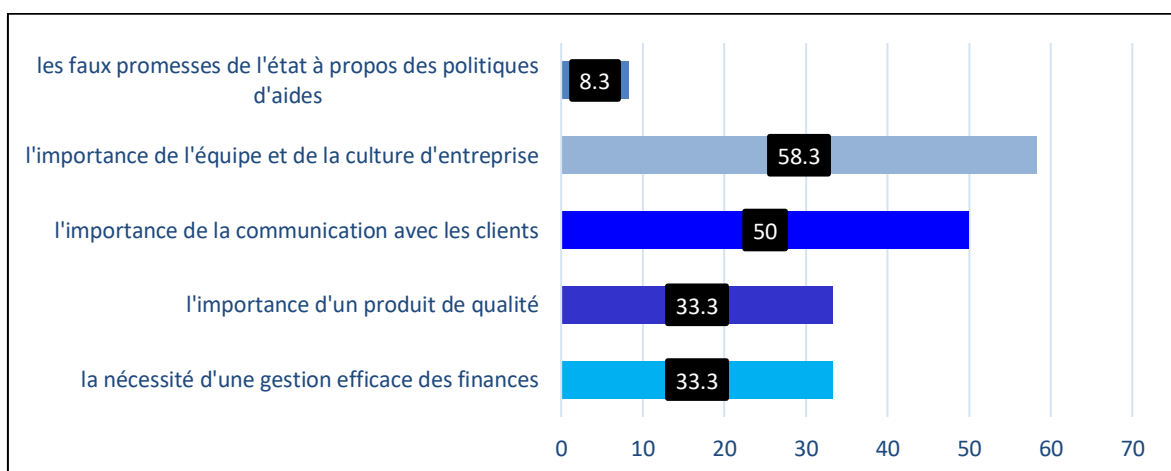
Il est recommandé aux start-ups de suivre attentivement ces différents indicateurs et d'évaluer régulièrement l'efficacité de l'accompagnement reçu. Cela leur permettra d'ajuster et d'améliorer leurs stratégies d'accompagnement, en veillant à ce qu'elles bénéficient d'un soutien adapté à leurs besoins et contribuant à leur succès à long terme.

Figure 25 : Défis actuels pour les fondateurs de start-up



Source : Etablie par nous-mêmes

Figure 26 : Les principales leçons en tant que fondateur



Source : Etablie par nous-mêmes

Chapitre III La stratégie d'accompagnement et de financement des start-up au prés de ABP space Bejaia

Les résultats indiquent que les défis actuels les plus couramment rencontrés par les fondateurs de start-ups sont la recherche de financements supplémentaires (8,2%), la recherche de nouveaux clients (45,5%) et la gestion de la croissance rapide de l'entreprise (27,3%). Ces défis reflètent les préoccupations fréquentes des entrepreneurs qui cherchent à développer et à faire prospérer leurs entreprises.

En ce qui concerne les principales leçons tirées par les fondateurs, une grande importance est accordée à l'équipe et à la culture d'entreprise (58,3%). Cela souligne l'importance de constituer une équipe solide et motivée, ainsi que de créer une culture d'entreprise positive qui favorise l'innovation et la collaboration.

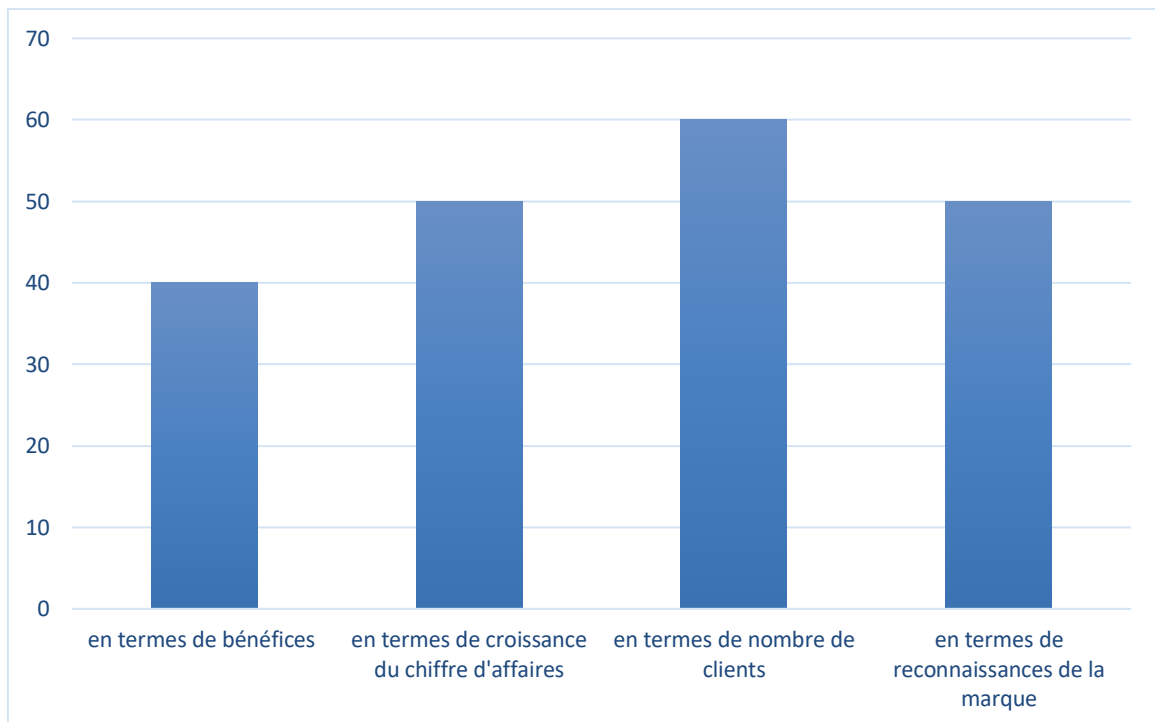
La communication avec les clients est également considérée comme une leçon importante (50%). Les fondateurs reconnaissent l'importance de comprendre les besoins et les attentes des clients, ainsi que de maintenir une communication transparente et efficace pour établir des relations durables.

D'autres leçons importantes incluent la nécessité d'un produit de qualité (33,3%) et d'une gestion financière efficace (33,3%). Ces éléments soulignent l'importance de proposer un produit ou un service fiable et de haute qualité, ainsi que la nécessité de gérer efficacement les ressources financières pour assurer la viabilité de l'entreprise.

Il est intéressant de noter que certains fondateurs ont mentionné les fausses promesses de l'État concernant les politiques d'aides (8,3%). Cela souligne les difficultés rencontrées par certaines start-ups lorsqu'elles s'appuient sur des programmes d'aide gouvernementale qui ne sont pas toujours aussi disponibles ou efficaces qu'elles l'espéraient.

Dans l'ensemble, ces résultats mettent en évidence les défis et les leçons clés auxquels sont confrontés les fondateurs de start-ups. Les entrepreneurs doivent être conscients de ces défis et tirer des leçons de leurs expériences passées pour mieux gérer leurs entreprises et favoriser leur croissance. L'accent mis sur l'équipe, la culture d'entreprise, la communication client, la qualité du produit et la gestion financière témoigne de l'importance de ces aspects dans le parcours entrepreneurial.

Figure 27 : Les mesures de succès de la start-up



Source : Etablie par nous-mêmes

Les start-ups mesurent leur succès principalement à travers les bénéfices (40%), la croissance du chiffre d'affaires (50%), le nombre de clients (60%) et la reconnaissance de la marque (50%). Ces mesures sont utilisées pour évaluer la rentabilité, la progression économique, l'adoption par le marché et la notoriété de l'entreprise. Cependant, il est important de souligner que les mesures de succès peuvent varier en fonction du secteur d'activité et des objectifs spécifiques de chaque start-up. Il est donc crucial pour les fondateurs de choisir les indicateurs qui correspondent le mieux à leur vision et à leur modèle économique pour évaluer leur progression et prendre des décisions stratégiques.

Conclusion

En conclusion, pour favoriser un écosystème entrepreneurial équilibré et inclusif en Algérie, il est crucial de concevoir des stratégies de financement et d'accompagnement prenant en compte la diversité des entrepreneurs en termes de genre, d'âge et de niveau d'études. Les entrepreneurs doivent choisir une forme juridique appropriée et se renseigner sur les différentes options disponibles.

Les stratégies de développement des produits et la gestion de la concurrence varient, mais les résultats sont spécifiques à l'échantillon étudié. La satisfaction des clients est centrale pour les start-ups, mais cela ne peut pas être généralisé à toutes les pratiques en Algérie.

Le financement externe, notamment des investisseurs privés, est crucial mais il existe des difficultés financières à surmonter. La communication proactive et réactive est essentielle pour gérer les relations avec les investisseurs et les partenaires. Les services d'incubation et les conseils stratégiques sont importants, nécessitant une préparation adéquate. Les start-ups utilisent diverses sources d'inspiration et de conseils, et il est recommandé d'améliorer l'accessibilité des réseaux d'accompagnement.

L'évaluation de l'efficacité de l'accompagnement doit prendre en compte plusieurs indicateurs, et les fondateurs de start-ups doivent relever des défis et tirer des leçons importantes. L'équité, la planification juridique, la satisfaction client, le financement, la communication, l'incubation, l'accompagnement et l'évaluation sont tous des éléments essentiels pour le succès à long terme des start-ups en Algérie.

Conclusion Générale

Conclusion Générale

L'étude des stratégies d'accompagnement et de financement des start-ups en Algérie met en évidence l'importance de développer un environnement favorable à l'émergence et à la croissance de ces entreprises. Il est essentiel de concevoir des politiques publiques et des réglementations adaptées qui encouragent l'innovation, facilitent l'accès au financement et renforcent les structures d'accompagnement.

Les données recueillies soulignent le besoin d'améliorer la transparence et la stabilité des dispositifs de financement et d'accompagnement, afin de réduire l'incertitude et d'encourager davantage d'entrepreneurs potentiels à se lancer dans l'aventure entrepreneuriale. Les politiques publiques doivent également être plus favorables et incitatives, en offrant des incitations financières et en simplifiant les procédures administratives.

Une attention particulière doit être accordée à l'accessibilité des programmes de formation et de renforcement des capacités entrepreneuriales. En offrant aux entrepreneurs des opportunités d'apprentissage et de développement de compétences en matière de gestion d'entreprise, il sera possible d'améliorer leurs chances de succès et de pérenniser leurs activités.

En parallèle, il est crucial de favoriser la collaboration entre les différents acteurs de l'écosystème entrepreneurial, tels que les investisseurs, les institutions financières, les incubateurs, les universités et les organismes gouvernementaux. Cette collaboration permettra de créer un réseau solide de soutien et de conseils pour les start-ups, en mettant à leur disposition les ressources nécessaires à leur développement.

Les résultats de notre enquête ont montré que pour favoriser un écosystème entrepreneurial équilibré et inclusif en Algérie, il est essentiel de concevoir des stratégies de financement et d'accompagnement qui tiennent compte de la diversité des entrepreneurs en termes de genre, d'âge et de niveau d'études. Les entrepreneurs doivent faire un choix judicieux de leur forme juridique et se renseigner sur les différentes options disponibles. Les stratégies de développement des produits et la gestion de la concurrence varient, mais il convient de noter que ces résultats sont spécifiques à l'échantillon étudié.

La satisfaction des clients occupe une place centrale pour les start-ups, cependant, il n'est pas possible de généraliser ces résultats à l'ensemble des pratiques en Algérie. Le financement externe, en particulier par le biais d'investisseurs privés, est crucial, mais il

Conclusion Générale

existe des défis financiers à surmonter. Une communication proactive et réactive joue un rôle essentiel dans la gestion des relations avec les investisseurs et les partenaires. Les services d'incubation et les conseils stratégiques sont importants et nécessitent une préparation adéquate. Les start-ups s'inspirent de diverses sources et conseils, et il est recommandé d'améliorer l'accessibilité des réseaux d'accompagnement.

L'évaluation de l'efficacité de l'accompagnement doit prendre en compte plusieurs indicateurs, tandis que les fondateurs de start-ups doivent relever des défis et tirer des leçons importantes. L'équité, la planification juridique, la satisfaction client, le financement, la communication, l'incubation, l'accompagnement et l'évaluation sont tous des éléments essentiels pour le succès à long terme des start-ups en Algérie.

En conclusion, pour stimuler l'innovation, créer des emplois et contribuer à la croissance économique de l'Algérie, il est impératif d'adopter des stratégies d'accompagnement et de financement adaptées aux besoins spécifiques des start-ups. Ainsi il pourrait être nécessaire d'identifier les lacunes spécifiques dans les dispositifs de financement et d'accompagnement, de promouvoir la transparence et la stabilité, et de mettre en place des mesures incitatives pour encourager les entrepreneurs potentiels et il serait important d'évaluer les politiques publiques actuelles et les réglementations en vigueur pour identifier les obstacles à l'émergence et à la croissance des start-ups. Des réformes pourraient être nécessaires pour créer un environnement plus favorable à l'entrepreneuriat, comme il serait bénéfique de développer des programmes de formation et de renforcement des capacités entrepreneuriales adaptés aux besoins des start-ups en Algérie. Cela permettrait aux entrepreneurs d'améliorer leurs compétences en gestion d'entreprise et d'augmenter leurs chances de succès. En investissant dans ces entreprises prometteuses et en leur fournissant un environnement propice à leur croissance, l'Algérie peut renforcer son écosystème entrepreneurial et encourager l'émergence de projets innovants et prospères.

*Références
bibliographiques*

A. Ouvrages

1. Lonez, Mathilde. Comment déterminer le mode de financement le plus adapté pour les start-ups en Belgique lors de la phase de lancement ?, 2eme Edition, Belgique, 2015.
2. Denis Zervudacki (2021), Dans Dictionnaire amoureux de l'entreprise et des entrepreneurs, 2eme Edition, Paris, 2021.
3. Bill Aulet, La discipline entrepreneuriale 24 étapes pour développer une entreprise avec succès, 3eme édition, Paris, 2018.
4. Andrews R.Kenneth, Le concept de stratégie d'entreprise, Edition Dow-Jones Irwin, 1971.
5. ANSOFF Igor, « Stratégie du développement de l'entreprise », les Editions d'organisation, Paris, 1989.
6. Garrette Bernard et All, « Strategor 5ème édition », Edition Dunod, Paris, 2009.
7. POISSONNIER A, « Financement participatif », Eyrolles, 2016.
8. Chandler Alfred JR, Stratégie et structure : chapitres de l'histoire de l'entreprise industrielle américaine, MIT Presse, 1962.
9. Younès Rharbaoui Annabelle Bignon, le livre de la jungle "Les secrets des meilleures startups Pour prendre en main ta carrière», édition DUNOD, 2019.
10. Younès Rharbaoui Annabelle Bignon, Les secrets des meilleures startups pour prendre en main ta carrière», Edition DUNOD, Paris, 2019

B. Thèse et mémoire

1. Frédérique Savignac. Le financement des entreprises innovantes. Economies et finances. Université Panthéon-Sorbonne - Paris I, 2006.
2. Mestour Rabiha, « Impact des TIC sur le processus de décision stratégique », Mémoire de Magister, Université d'Oran, 2013.
3. Cherrara Walid« Les stratégies de la PME, le cas Algérien » Mémoire de Magister en Management, Université d'Oran, 2012.
4. KAWANE BEBEY, « Le comportement stratégique des PME dans un environnement incertain», Thèse Doctorat, Université d'ARTOIS, 2017.
5. FILALI ABDERAHMA, La décision stratégique dans l'entreprise : Impact sur l'organisation de l'entreprise économique", thèse de Doctorat, Université Abou Bakr Belkaid, 2014.

Références bibliographiques

6. Ben Otmane Salim, « L'émergence de la PME dans le paysage économique algérien », Mémoire de master en MBA finances, Université d'Annaba, 2009.
7. Sabeha.H «Écosystème D'accompagnement Entrepreneurial en Algérie:Etat des Lieux » Publié: 30/06/2021, Revue Abaad Iktissadia, Laboratoire appliqué à la firme, l'industrie et le territoire- LARAFIT Université Mohamed Ben Ahmed - Oran 2, Algérie.
8. AROUDJ .L et Al, «Le rôle de l'accompagnement dans l'appui à la création d'entreprises : Cas de l'ANSEJ (antenne de Tizi-Ouzou) », mémoire de Master, FSEGC, UMMTO, 2008.
9. KISSOUM.M et MEHIDI.M, » L'accompagnement des PME en création par les cabinets d'audits et conseil; Cas des cabinets de commissariat aux comptes », mémoire de Master, FSEGC, UMMTO, 2021.
10. KISSOUM.M et MEHIDI.M, » L'accompagnement des PME en création par les cabinets d'audits et conseil ; Cas des cabinets de commissariat aux comptes. », mémoire de Master, FSEGC, UMMTO, 2021, p56-57.

C. Articles

1. Yahia DJEKIDEL, Dr.Mohammed DOUA, Dr.Rais MERRAD « La startup en Algérie : Caractéristiques et Obligations », Revues d'excellence pour la recherche en économie et gestion, Vol N°05, Université Ammar Thelidji, Laghouat, 2021.
2. Paul Graham (2023), Article « Start-up growth » publié sur le site officiel de YCombinator www.paulgraham.com.
3. ARLOTTO Jacques et PACITTO Jean-Claude « Incubateurs, pépinières d'entreprises et accompagnement entrepreneurial : propositions de cadrage sémantique pour mieux appréhender ces concepts » 2013 Article en ligne : <http://www.aei>.
4. C Benavent, T Verstraete - Histoire d'entreprendre—les réalités de l'entrepreneuriat ..., 2000.
5. G,Baygan& Freudenberg, M. the Internationalisation of Venture Capital Activity in OECD Countries, OECD Science, Technology and Industry Working Papers, 2000.
6. Julien van der Feer (2016), Les différents business model. Publié par le 11 mars 2016 | Mis à jour le 21 sept. 2022 à 15:18, consulter le 22/05/2023.
7. Le Manuel d'Oslo de l'OCDE rassemble les « principes directeurs proposés pour le recueil et l'interprétation des données sur l'innovation ». Consulter le 22/05/2023.

8. Steve Blank. (2014). *The Startup Owner's Manual: The Step-By-Step Guide for Building a Great Company (Expanded and Updated Edition)*. Pescadero Press. Consulté le 05/2023.

D. Taxe juridique

1. Décret exécutif n° 04-03 du 3 janvier 2004 portant création et fixant les statuts du Fonds de caution mutuelle de garantie des risques crédits des investissements des chômeurs promoteurs âgés de trente cinq (35) à cinquante (50) ans.
2. Décret exécutif n° 04-14 du 22 janvier 2004 portant création et fixant le statut de l'Agence nationale de gestion du micro-crédit.
3. Décret exécutif n° 98-137 du 6 Moharram 1419 correspondant au 3 mai 1998 portant création, organisation et fonctionnement de l'agence nationale.

E. Les sites Web

1. <https://www.aps.dz/economie/148378-start-up-l-algerie-a-franchi-de-grands-pas>, consulté le 05/2023.
2. <https://www.legalplace.fr/guides/subventions-destination-start-up/>
3. <https://www.l-expert-comptable.com/a/534017-start-definition-modele-economique-mentalite.html>
4. <https://www.limeblogue.ca>
5. <http://bolden.fr/les-fintechdefinitionevolutions-ambitions/> Consulté le 29/05/2023
6. <http://www.ansej.org.dz>, consulter le 05/2023.
7. <https://startupsalgeriennes.wordpress.com>, consulté le 05/2023.
8. <https://www.aps.dz>, consulté le 05/2023.
9. <https://www.bank-of-algeria.dz>, consulter le 05/2023.
10. <https://www.elmoudjahid.dz>, Consulté le 05/2023.
11. <https://www.esi-sba.dz>, consulté le 05/2023.
12. <https://www.jeunefrique.com>, consulté le 05/2023.
13. <https://www.ummtto.dz>, consulté le 05/2023.
14. www.abp-space.com, consultation 05/2023
15. www.angem.dz, consulter le 05/2023
16. www.cnac.dz, consulter le 05/2023.

Références bibliographiques

17. <https://asf.dz>, Consulté le 05/2023.
18. <https://www.asjp.cerist.dz>; consulté le 05/2023.
19. <https://sokeo.fr/start-up-definition/>, consulter le 21/05/2023.

Annexes

Annexe 01 : Questionnaire sur la start-up :

Afin de réaliser notre mémoire de fin de cycle, nous les étudiants de M2 Entrepreneuriat de la faculté des sciences de gestion, nous vous proposons ce questionnaire afin de collecter des données sur notre thème intitulé « les stratégies d'accompagnement et de financement des start-up en Algérie ». 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.

Votre participation est essentielle à la réussite de notre projet, et nous vous en sommes profondément reconnaissants.

Axe01:

Information sur le porteur du projet :

Sexe : Homme Femme

Age :

1. 18-23

2. 24-29

3. 30-35

Si plus ou moins :

.....

Niveau d'étude :

Primaire

Secondaire

Supérieure

Formation:

Informations sur la startup :

Nom de la startup :

Secteur d'activité :

Services

TIC

Tourisme

Autre

Quelle forme juridique est souvent choisie par les start-up en raison de sa flexibilité?

Entreprise individuelle

SAS

SARL

Association à but non lucratif

Axe02:

Les informations sur les startups auprès de leurs créateurs

Quelle a été votre source d'inspiration pour créer votre startup ?

Une idée personnelle

Une expérience professionnelle

Une rencontre fortuite

Autre (veuillez préciser)

Quelle méthode avez-vous utilisée pour évaluer la faisabilité de votre idée de startup?

Une étude de marché approfondie

Des recherches sur Internet

Une analyse SWOT

Aucune méthode en particulier

Quelle est votre stratégie de développement de produit pour votre startup ?

Lancement de nouveaux produits régulièrement

Amélioration continue des produits existants

Personnalisation des produits pour les clients

Collaboration avec d'autres entreprises pour le développement de produits

Autre (veuillez préciser)

Comment gérez-vous la concurrence sur votre marché ?

En offrant des prix plus bas

En offrant des produits ou services de meilleure qualité

En offrant des produits ou services plus innovants

En se concentrant sur une niche spécifique du marché

Autre (veuillez préciser)

Comment mesurez-vous la satisfaction de vos clients ?

En utilisant des enquêtes de satisfaction

En suivant les commentaires sur les réseaux sociaux

En suivant le taux de renouvellement des clients

En mesurant le taux de recommandation de vos clients

Autre (veuillez préciser)

Axe 03:

Financement

Comment avez-vous financé le démarrage de votre entreprise ?

- Autofinancement
- Emprunt bancaire
- Investisseurs privés
- Autre (veuillez préciser)

Avez-vous eu des difficultés pour trouver le financement ? Oui non

Quels types de difficultés ?

Quelle est votre stratégie de communication pour attirer des investisseurs et des partenaires ?

- Présentation lors de conférences ou d'événements
- Communication à travers les médias sociaux et les blogs
- Utilisation de plateformes de crowdfunding
- Contact direct avec des investisseurs ou des partenaires potentiels
- Autre (veuillez préciser)

Comment gérez-vous les relations avec vos investisseurs ou vos partenaires ?

- En communiquant régulièrement avec eux pour les tenir informés de l'évolution de votre entreprise
- En les invitant à participer aux décisions importantes de votre entreprise
- En leur fournissant régulièrement des rapports financiers et des données d'analyse
- En répondant rapidement à leurs demandes ou questions

Autre (veuillez préciser)

Êtes-vous prêt à céder une partie de la propriété de votre start-up en échange de financement ?

Oui, je suis prêt à céder des parts de mon entreprise pour obtenir les ressources nécessaires

Non, je préfère chercher des alternatives qui ne nécessitent pas de dilution des parts des fondateurs

Axe04:

Accompagnement

De quels types d'accompagnement avez-vous bénéficié pour votre startup ?

Accompagnement financier

Accompagnement stratégique

Accompagnement juridique

Accompagnement marketing

Autre (veuillez préciser)

Avez-vous été accompagné par un incubateur ? Oui Non

Si c'est oui : quels sont les services dont vous avez bénéficié ?
(l'information/sensibilisation/la stimulation/la formation/le conseil/la préparation/le financement/la participation/le soutien institutionnel)

Comment avez-vous cherché de l'aide pour votre entreprise jusqu'à présent ?

Recherche en ligne

Réseau professionnel

Contact avec des investisseurs

Références de partenaires commerciaux ou d'autres entrepreneurs

Autre (veuillez préciser)

Comment choisissez-vous les mentors ou les conseillers pour votre entreprise ?

En recherchant des personnes ayant une expérience réussie dans des domaines similaires à celui de votre entreprise

En cherchant des personnes ayant une connaissance approfondie du marché ou de l'industrie dans laquelle vous évoluez

En cherchant des personnes qui ont des compétences ou des connaissances spécifiques dont vous avez besoin pour développer votre entreprise

En cherchant des personnes avec lesquelles vous avez une bonne relation personnelle ou professionnelle

Autre (veuillez préciser)

Avez-vous trouvé des difficultés dans la recherche d'accompagnement pour votre startup ?

Si c'est oui, quelles sont les difficultés rencontrées ? Citez quelques choix...

Comment évaluez-vous l'efficacité de l'accompagnement reçu pour votre start-up ?

Par le taux de croissance et les résultats financiers.

Par le niveau de satisfaction et les retours positifs des mentors et des conseillers.

Par les partenariats et les opportunités commerciales créées.

Axe05:

Obstacles

Quel est votre principal défi actuel en tant que fondateur de startup ?

Obtenir des financements supplémentaires

Recruter de nouveaux employés

Trouver de nouveaux clients

Gérer la croissance rapide de l'entreprise

Autre (veuillez préciser)

Comment mesurez-vous le succès de votre entreprise ?

En termes de bénéfices

En termes de croissance du chiffre d'affaires

En termes de nombre de clients

En termes de reconnaissance de la marque

Autre (veuillez préciser)

Quelles sont les principales leçons que vous avez apprises en tant que fondateur de startup ?

La nécessité d'une gestion efficace des finances

L'importance d'un produit de qualité

L'importance de la communication avec les clients

L'importance de l'équipe et de la culture d'entreprise

Autre (veuillez préciser)

Tables des matières

Remerciements	
Dédicace	
Sommaire	
Liste d'abréviation	
Liste des tableaux	
Liste des figures	
Introduction Générale	1
Chapitre I	
L'émergence et évolution de la start-up	
Introduction	5
Section 01 : L'émergence de la start-up dans le monde.....	5
1.1. Les origines et l'évolution du concept de start-up (une perspective historique).....	6
1.2. La définition de la start-up.....	9
1.3. Les caractéristiques fondamentales de la start-up.....	10
1.3.1. L'innovation au sein de la Start up.....	10
1.3.2. La start-up est de la nature transitoire	13
1.3.3. Le business model	15
1.3.3.1. La nouveauté du business model.....	17
1.3.4. La scalabilité	18
Section 02 : Les mécanismes de financement des start-ups.....	19
2.1. L'écosystème des start-ups	19
2.2. Les modes de financement des start-ups	21
2.3. Les défis de financement des start-ups.....	30
Section 03 : Les modes d'accompagnement des startups	31
3.1. Définition de l'accompagnement	31
3.2. Les structures d'accompagnement	32
3.3. Les objectifs de l'accompagnement	34
3.4. La valeur stratégique de la fonction d'accompagnement en entrepreneuriat	36
3.5. Le rôle de l'accompagnement.....	37
Conclusion.....	39

Chapitre II

Les start-ups en Algérie (Enjeux et Opportunité)

Introduction	41
Section 01 : L'environnement entrepreneurial en Algérie	41
1.1. L'adoption de l'économie de la croissance en Algérie	42
1.1.1. Contexte économique et motivations	42
A. Situation économique préexistante en Algérie	42
B. Les défis économiques auxquels le pays est confronté	43
C. Les motivations pour adopter l'économie de la croissance	43
1.1.2. Stratégies et réformes	43
A. Les objectifs de l'adoption de l'économie de la croissance en Algérie	44
B. Les stratégies et politiques économiques mises en place pour atteindre ces objectifs	45
C. Les réformes entreprises pour faciliter l'investissement et l'entrepreneuriat	45
1.1.3. Impact et résultats.....	45
A. Les effets de l'adoption de l'économie de la croissance sur l'économie algérienne	45
B. La diversification des secteurs économiques et la réduction de la dépendance aux hydrocarbures	46
C. Les résultats obtenus jusqu'à présent et les perspectives d'avenir	46
1.2. Le climat d'affaires des start-ups en Algérie	46
1.2.1. Cadre réglementaire et législatif	47
1.2.2. Accès au financement et aux ressources.....	48
1.2.3. Infrastructures et soutien gouvernemental.....	49
1.3. L'état des lieux des start-ups en Algérie	51
1.3.1. Émergence et croissance des start-ups en Algérie	51
1.3.1.1. Contexte économique propice à l'émergence des start-ups	53
1.3.1.2. Infrastructures et soutien aux start-ups.....	54
1.3.1.3. Dynamisme entrepreneurial et esprit d'innovation.....	55
1.3.2. Défis et obstacles rencontrés par les start-ups en Algérie	55
1.3.2.1. Contraintes réglementaires et administratives	55
1.3.2.2. Accès limité au financement	56
1.3.2.3. Infrastructures et ressources insuffisantes	57
1.3.2.4. Culture entrepreneuriale en développement	58
1.3.3. Opportunités et perspectives pour le développement des start-ups en Algérie	59
1.3.3.1. Les opportunités sectorielles	60

Table des matières

1.3.3.2. Les perspectives de croissance et d'expansion internationale	61
Section 02 : L'accompagnement des startups en Algérie	62
2.1. L'écosystème de l'accompagnement des startups en Algérie	62
2.2. Les organismes d'accompagnement	63
2.2.1. Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC)	63
2.2.2. L'Agence Nationale de Gestion du Micro-crédit (ANGEM)	65
2.2.3. Agence Nationale de Développement de l'Emploi (L' ANADE)	67
2.2.4. Incubateurs universitaires et incubateurs technologiques	68
2.2.5. Les accélérateurs	71
2.2.6. Les espaces de travail collaboratifs	72
2.2.7. Les Pépinières d'Entreprises.....	72
Section 03 : Les modes de financements.....	73
3.1. Les dispositifs d'aide à la création des start-ups.....	74
3.1.1. Agence Nationale de Développement de la PME (ANDPME)	74
3.1.2. Fonds National d'Investissement (FNI)	74
3.1.3. Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC)	74
3.1.4. Incubateurs et pépinières d'entreprises	74
3.1.5. Concours et programmes d'innovation	74
3.2. Les sources de financement des start-ups.....	75
3.3. Les opportunités et les obstacles de financement des start-ups.....	77
3.3.1. Opportunités de financement	77
3.3.2. Obstacles de financement	78
Conclusion	79

Chapitre III

La stratégie d'accompagnement et de financement des start-up au près de ABP space Bejaia

Introduction	81
Section 01 : La méthodologie et les techniques de recherche	822
1.1. L'objectif de l'étude de cas.....	82
1.2. L'échantillonnage.....	82
1.3. Elaboration du questionnaire	82
Section 02 : Analyse et interprétation des données collectées	83
2.1. Résultat des réponses de notre questionnaire	833
Conclusion	1022

Table des matières

Conclusion Générale	1034
Références bibliographiques.....	106
Annexes	111
Tables des matières	11920

La stratégie d'accompagnement et de financement des start-up en Algérie

Résumé

Ce mémoire examine en profondeur les stratégies essentielles d'accompagnement et de financement des startups en Algérie. À travers une analyse approfondie du paysage entrepreneurial algérien, il explore les défis uniques auxquels les startups sont confrontées et propose des solutions innovantes pour favoriser leur croissance.

En somme, ce mémoire offre une vision approfondie des moyens par lesquels les startups en Algérie peuvent être soutenues et financées de manière optimale, contribuant ainsi à renforcer le tissu entrepreneurial du pays et à stimuler l'innovation économique.

Mots clés : La stratégie, Accompagnement, Financement, Start-up, Innovation.

Abstract

This dissertation examines in depth the essential strategies for supporting and financing startups in Algeria. Through an in-depth analysis of the Algerian entrepreneurial landscape, it explores the unique challenges startups face and proposes innovative solutions to foster their growth.

In sum, this dissertation offers an in-depth vision of the means by which startups in Algeria can be optimally supported and financed, thus helping to strengthen the country's entrepreneurial fabric and stimulate economic innovation.

Keywords: Strategy, Support, Financing, Start-up, Innovation.

ملخص

تتناول هذه الأطروحة بعمق الاستراتيجيات الأساسية لدعم وتمويل الشركات الناشئة في الجزائر. ومن خلال تحليل متعمق لمشهد ريادة الأعمال الجزائري، يستكشف التقرير التحديات الفريدة التي تواجهها الشركات الناشئة ويقترح حلولاً مبتكرة لتعزيز نموها.

باختصار، تقدم هذه الأطروحة رؤية متعمقة للوسائل التي يمكن من خلالها دعم وتمويل الشركات الناشئة في الجزائر. على النحو الأمثل، مما يساعد على تعزيز النسيج الريادي في البلاد وتحفيز الابتكار الاقتصادي.

الكلمات المفتاحية: الاستراتيجية، الدعم، التمويل، الشركات الناشئة، الابتكار.