

UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA



جامعة بجاية
Tasdawit n Bgayet
Université de Béjaïa

Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion

Département des Sciences de Gestion

MÉMOIRE EN VUE DE L'OBTENTION DE DIPLÔME
MASTER EN SCIENCES DE GESTION

OPTION : ENTREPRENEURIAT

THEME :

**Le rôle de l'incubateur dans le
développement des startups
Cas de l'incubateur ABP SPACE Bejaïa**

Réalisé par :

*AIT DAOUD El Djida
AMALOU Thafra*

dirigé par :

Dr BOUKRIF Nouara

Soutenu le 15 juin 2022 devant les jurys composés de :

Présidente : Dr MEKHMOUKH Sakina

Examineur : Mme ACHERCHOUR Zahwa

Encadreur : Dr BOUKRIF Nouara

Année universitaire 2021/2022



Nous tenons à remercier Dieu, tout puissant pour nous avoir donné la santé physique et morale afin de réaliser ce modeste travail.

*A notre Promotrice **Dr BOUKRIF NOUARA** pour ses conseils, ses orientations et son aide durant l'encadrement. Au directeur d'ABP SPACE qui a accepté de nous accueillir au sein de son établissement pendant la période de stage Monsieur **MOUSSONI LOUNIS** qui nous a accompagnés durant notre passage.*

*Aux membres de jury pour l'honneur qu'ils nous font en acceptant d'évaluer notre travail. Nous tenons à remercier toutes les personnes qui nous ont aidées à réaliser ce modeste travail sont oublier **Mr BOUKRIF** pour son aide.*

Enfin, nos remerciements les plus distingués sont destinés à tous nos enseignants de la faculté des sciences économiques, commerciales et des sciences de gestion

Abderrahmane MIRA BÉJAJA



Je dédie ce modeste travail :

*A mes chers parents pour
leur patience, leur amour, leur soutien et
leurs encouragements..*

A mes frères..

*A ma chère binôme **Thafrara**..*

A mes amies et mes camarades..

*Sans oublier toutes les professeurs que ce
soit du Primaire, Moyen, et Secondaire ou
de l'Enseignement Supérieur*

L'Djida



Je dédie ce modeste travail :

A mes chers parents pour tous leurs sacrifices, leur amour, leur soutien et leurs prières tout au long de mes études pour que je puisse atteindre mes objectifs.

*A ma chère sœur **Thamila** pour son soutien moral et ses conseils tout au long de la période de mes études.*

A mon cher frère pour son appui

*A ma chère binôme **L'Djida***

*A mes meilleures copines **Hanane, Lyfia,**
Fifi*

Thafrara

Sommaire

Sommaire

Introduction générale	1
Chapitre I : Le phénomène et le processus d'incubation	4
Section 01 : Les concepts de base sur les incubateurs	4
Section 02 : Les modèles de l'incubateur.....	13
Section 03 : Les processus d'incubation	18
Section 04 : L'incubateur de startups.....	23
Section 05 : Etats des lieux des incubateurs en Algérie.....	24
Chapitre II : Généralités sur les Start-ups	27
Section 01 : Les concepts de bases sur les startups.....	27
Section 02 : Le processus de création de Start up.....	32
Section 03 : Le financement des Start up.....	39
Section 04 : Le business modèle des startups	41
Section 05 : La Start up en Algérie : états des lieux	42
Chapitre III : Étude de terrain sur l'incubateur ABP SPACE Bejaia.....	47
Section 01 : L'incubateur ABP SPACE BEJAIA	47
Section 2 : Les PME dans la wilaya de Bejaia.....	49
Section 03 : La méthodologie et les techniques de recherche.....	54
Section 04 : Analyse et interprétation des données collectées	59
Conclusion générale.....	75

Liste des abréviations

Liste des abréviations

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

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

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

ANGEM : Agence National de Gestion de Micro-crédit

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

ABP : Algérie business plan

BADR : Banque de l'Agriculture de Développement Rurale

BDL : Banque de Développement Local

BEA : Banque Extérieur d'Algérie

BNA : Banque National d'Algérie

BM : business model

BP : business plan

CRITT : Centre Régionaux d'Innovation et de Transfert de Technologie

CEEI : Centre Européen d'Entreprise et d'Innovation

CNAC : Caisse National d'Assurance chômage

CNEP : Caisse National d'Epargne et de Prévoyance –banque

EUA : The Européen University Association

EURL : entreprise unipersonnelle á responsabilité limitée

IRG : Impôt sur le Revenu Globale

IBS : Impôt sur le Bénéfice de Société

Liste des abréviations

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

NBIA : National Business Incubator Association

OSEO : Œuvre Suisse d'Entraide Ouvrière

OBNL : Organisme à but Non Lucratif

PIB : Produit Intérieur Brut

PME : Petite et Moyenne Entreprise

PE : Petite Entreprises

SARL : Société A Responsabilité Limité

SAS : Société par Action Simplifier

SA : Société Anonyme

SNAT : Schéma National d'Aménagement du Territoire

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

TAP : Taxe sur l'activité Professionnel

TPE : très petites entreprise

TVA : Taxe sur la Valeur Ajouté

INTRODUCTION GÉNÉRALE

Introduction générale

Introduction générale

Il est reconnu aujourd'hui que le couple innovation et entrepreneuriat constitue un vecteur pour la croissance économique et la richesse des nations¹. Cela étant, plusieurs gouvernements se sont engagés dans une perspective d'encouragement de l'entrepreneuriat innovant. L'aboutissement de ces initiatives passe par la création d'un écosystème entrepreneurial dynamique .la multiplication des structures d'accompagnement, les incubateurs d'entreprises en particulier, en constituent l'un des principaux aspects.

Au fil des dernières années l'accompagnement entrepreneurial est devenu une thématique importante dans le domaine de l'entrepreneuriat (Messegem et al, 2013) la littérature économique et plus particulièrement le champ de l'entrepreneuriat s'y intéresse beaucoup à la création des petites et moyennes entreprises considère comme le moteur principal de création de richesse et de postes d'emplois, mais aussi à l'accompagnement de ces unités pour réduire le risque de leur disposition.

En effet, l'incubation est un métier, les américains disent une industrie qui a ses méthodes, ses outils, ses standards, ses structures professionnelles. C'est encore un métier jeune et en évolution permanente².

L'incubation est un processus de soutien effectué par un organisme qui aide des entreprises naissantes en fournissant divers services de support tels que l'assistance dans la préparation du plan de développement et du plan marketing, la construction de l'équipe de gestion, l'obtention de capital et l'accès a d'autres gammes de services professionnels plus spécialisés .en outre, il fournit un espace flexible, des équipements partagés et des services administratifs en commun , (NBIA)³

Suite à sa transition vers l'économie de marché, l'Algérie considérant l'importance économique et sociale des PME, plusieurs mesures ont été prises par les pouvoirs publics algériens dans le but de définir des cadres institutionnels, organisationnels et réglementaires pour encourager l'entrepreneuriat et la création d'entreprises, notamment les startups comme

¹Loi lier, T. Tellier, A (2011). Que faire du modèle de l'innovation ouverture ? Revue française de gestion 2011/1 (n° 210), p 69-85

² Albert. Ph, bernasconi.M, gaynor.I, (2002), « les incubateurs : émergence d'une nouvelle industrie », CERAM Sophia Antipolis, France, P6

³ Créé aux état- unis en 1985, elle est la première organisation mondiale dans le domaine d'incubation d'entreprise et elle devenu, en septembre 2015, l'INBIA (International Business Innovation Association) avec des membres a travers plus de 60 pays

Introduction générale

entité indispensable pour la croissance et la relance économique. Dans ce cadre, les pouvoirs publics sont appelés à repenser l'écosystème actuel et promouvoir une collaboration public et privé pour la mise en place d'une configuration adaptée aux besoins de l'ensemble des parties prenantes tel que les startups, investisseurs, structures d'accompagnement, structures de formation et autres⁴.

Énoncé de la Problématique

Aujourd'hui la plupart des gouvernements de monde sont conscient du fait que l'entrepreneuriat est le meilleur moteur du développement économique. Dans ce contexte de mondialisation, l'enjeu est de renouveler le parc des entreprises et développé la capacité d'innovation des entreprises existants dans un environnement en perpétuel changement car l'innovation, sous toutes ses formes, est devenue un facteur essentiel de compétitivité et l'attractivité des territoires. Une forte capacité d'innovation constitue un indice de la santé d'une économie et de sa capacité à résister à la concurrence. Parmi les composants essentiels à mettre en place les incubateurs des Start up, il s'agit de mécanisme qui stimules la création et de développement des Startups. Un incubateur est un lieu d'accueil et d'accompagnement de porteurs de projets.

L'objectif principale de notre travail est de montrer le rôle de l'incubateur dans le développement des Startups et ses mécanismes d'accompagnement dans la relance économique. En autre terme : **Quelle est le rôle de l'incubateur ABP SPACE dans le développement des startups quel est son impact sur le développement de l'entrepreneuriat ?**

De cette question principale découle des sous questions à savoir :

- **Quelle est le rôle d'un écosystème dans le développement des startups ?**
- **Quelle est la réalité de l'incubation en Algérie ?**
- **Quelles sont les mécanismes et les outils d'accompagnement adaptés par l'incubateur dans le développement des startups ?**

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

⁴ Bekaddour .A , (2020), » start-up et écosystème d'accompagnement en Algérie »2020/7(n 3), p533

Introduction générale

Hypothèse 01

Vue le développement technologique dans le cadre de la mondialisation et la modernisation, l'incubateur et l'incubation offre un espace nécessaire pendant la création de la startup.

Hypothèse 02

La création et le développement des startups sont caractérisé par un besoin de financement tout à fait particulier.

Hypothèse 03

Nous supposons que l'adhésion a une structure incubatrice facilite l'accès aux moyens de financement.

Objectifs de l'étude

L'objectif de cette étude est ainsi double. Il s'agit dans un premier temps d'étudier le processus d'incubation dans la logique de l'évolution entrepreneuriale, ensuite se tourne vers les pratiques et les moyens adapter par l'incubateur ABP SPACE dans l'accompagnement des startups à travers leur développement.

Méthodologie de recherche

Pour bien conduire ce travail, nous avons effectué en premier lieu, une recherche documentaire : des articles, des revues, des ouvrages des mémoires et thèses.

En deuxième lieu, nous avons effectuées une étude sur le terrain auprès de l'incubateur ABP SPACE, BEJAIA.

Structure de mémoire

Pour répondre à notre question de recherche, nous avons scindé notre travail en trois chapitres ;

Le premier chapitre est consacré sur l'étude de phénomène et processus d'incubation qui va traiter les concepts de base liées à l'incubation ainsi leur modèle et leur pratique et l'état des lieux des incubateurs en Algérie.

Le deuxième chapitre porte sur les différents concepts liés à la startup, notamment sa définition, ses caractéristiques et ses principes ainsi les startups en Algérie.

Introduction générale

Le troisième chapitre concrétise les précédents chapitres élaborer sous formes théoriques par une étude de cas pratique, a travers une enquête menée auprès de l'incubateur de la wilaya de Bejaia.

CHAPITRE I :

LE PHÉNOMÈNE ET LE

PROCESSUS D'INCUBATION

Chapitre I : Le phénomène et le processus d'incubation

Introduction

L'esprit entrepreneurial est lié au recours à des stratégies d'innovation et au développement de nouvelles compétences essentielles à la réussite de ces dernières. Comme les compétences sont une variable majeure des performances de toute organisation, celles liées à l'innovation qui pourraient aider les jeunes entrepreneurs à bénéficier effectivement des services offerts par les incubateurs d'entreprises et de profiter de leur stratégie en tant qu'intervenants dans le processus d'innovation⁵.

De nos jours, à travers une meilleure connaissance des phénomènes d'entreprise rendue possible, tant par les effets de l'expérience empirique que par l'avancement de la recherche en entrepreneuriat, nous constatons une adaptation du concept de soutien de l'esprit d'entreprise.

Ainsi, les instruments et les mécanismes sont appliqués à chaque étape du processus de création et le développement des entreprises. En d'autres termes, il existe des structures de soutien et des organisations qui fonctionnent avec des outils de soutien particuliers aux besoins des créateurs et des entreprises⁶.

Section 01 : Les concepts de base sur les incubateurs

Le soutien à la création d'entreprises est une préoccupation courante dans de nombreux pays et la collectivité est entrepreneuriale un défi pour tout en mettant en évidence la plus faible dynamique entrepreneuriale, pour laquelle le processus de création d'entreprise reste un processus à haut risque. Dans un tel environnement, les pays sont encouragés à appliquer des politiques publiques coordonnées pour accroître le nombre d'entrepreneurs favoriser la croissance des entreprises. Les incubateurs d'entreprises (ainsi que les incubateurs) font partie de cette perspective. Les études déjà réalisées sur les incubateurs montrent que les stratégies et les pratiques d'incubation sont très différentes.

⁵BENAZIZ.S, KOUBAA.S, (2019), « le partenariat en open innovation : le rôle des incubateurs comme intermédiaire entre les grandes entreprises et les startups », revue de l'entrepreneuriat et de l'innovation, Maroc, p2

⁶RODRIGUEZ.MONTEIRO, A.V. MANUEL.A, « l'entrepreneuriat et l'utilité des incubateurs dans le lancement de projet innovant : cas de l'incubateur de sidi Abdallah », mémoire de master en science de gestion, UMMTO, 2014/2015, p15

1. L'histoire de l'incubateur

À partir des années 1950, le terme d'incubateur est emprunté et utilisé dans un autre contexte, celui d'une communauté d'affaires, avec un autre sens particulier. C'est durant cette période que le secteur manufacturier américain a connu sa pire récession de l'histoire, il était impératif de trouver un moyen d'y faire face à tout prix, en vue de revitaliser l'économie en réduisant le chômage et en créant l'économie de travail.

Les plus anciens incubateurs sont nés aux États-Unis dans les années 1950, lorsque plusieurs industries ont fermé. Le premier incubateur fut le Centre Industriel de Batavia, fondé en 1959 par Joseph Batavia⁷.

Dans les années 1970, le concept d'incubateurs d'entreprises s'est répandu dans la Silicon Valley (États-Unis) en tant qu'outil économique pour soutenir le lancement et le développement de spin-offs technologiques universitaires. Cependant, ce n'est que dans les années 1980 que les pépinières d'entreprises sont devenues un phénomène courant, d'abord aux États-Unis et en Europe, puis dans les pays d'Asie et d'Amérique latine⁸.

a. La période de lancement des incubateurs de développement économique Local : 1980-1997

Dans chaque pays, des incubateurs voient le jour avec des systèmes locaux, afin de répondre à un problème spécifique de régénération ou d'expansion de l'espace. L'événement de vente de logements a été le premier à offrir des conditions de vie abordables aux jeunes entreprises. Des services coordonnés, d'accompagnement et de conseil se sont progressivement développés. Ce modèle d'ouverture de l'économie s'est peu à peu diffusé, souvent encouragé par des collectivités territoriales cherchant à résoudre un problème d'entreprise ou d'image.

Au début de cette période, de nombreux incubateurs bénéficiaient de subventions gouvernementales.

National ou local, accompagnement des grandes entreprises, banques et divers organismes locaux. Les modèles indépendants étaient peu nombreux (hors Angleterre). Aux États-Unis en 1996, il n'y avait que quelques exemples d'incubateurs privés. Celles-ci

⁷BOUHMADOUCHER, SADOUL, « incubateur et pépinière d'entreprises a Bâb Zouar : startup booster », mémoire de master en architecture, UMMTO, 2018/2019, P36

⁸ DA SILVA F. Q. B., « Incubation in Science Parks » UNESCO-IASP Pre-conference Workshop on «Fundamentals of Science Park Management », Johannesburg, South Africa, 14th September 2008, p 2

reposaient essentiellement sur un récit de vente dont le but est de rentabiliser le bien avec des charges locatives allant de pair avec des prestations régulières.

Les mécanismes qui ont encouragé la création d'incubateurs dans la première vague sont essentiellement les suivants :

- Créer une économie de qualité dans la mise à disposition de locaux et de services aux start-up. Ces structures souples, modulables avec loyer sont souvent attractives.

Cela correspond au besoin réel des nouvelles entreprises qui trouvent souvent des places sur le marché beaucoup plus grand, plus chères, avec plus de dépôts.

C'est aussi une belle opportunité de mettre fin à la solitude d'un nouvel entrepreneur en partageant un bien immobilier avec ces pairs.

- Créer des environnements d'apprentissage et des relations d'affaires pour les entrepreneurs qui n'ont pas les moyens financiers de contacter des personnes et des informations de gestion d'entreprise. Souvent, les nouveaux entrepreneurs doivent tout apprendre en même temps sur le lieu de travail, s'ils n'ont pas eu l'occasion de travailler en étroite collaboration avec le travail de l'entrepreneur. L'incubateur sera un bon endroit pour apprendre rapidement avec un petit risque d'échec.
- Créer des lieux symboliques de l'esprit d'entreprise dans une communauté donnée.

b. La deuxième période : croissance et diversification des modèles d'incubateurs : 1998...

Cette phase, qui se poursuit, a été marquée par un certain nombre d'incidents : l'explosion des incubateurs privés à vocation commerciale et notamment des incubateurs en ligne lancés par des entrepreneurs privés, des financiers, voire de grandes entreprises. Aberdeen Group recensait 350 incubateurs en ligne aux États-Unis en octobre 2000, tandis que la Harvard Business School en écrivait 24 fin 1998. Ces segments d'incubateurs indépendants, liés à Internet, puis à d'autres technologies, ont bénéficié d'un streaming média plus puissant et plus avancé. L'excitation pendant les années de croissance suivie d'une méfiance constatée également depuis l'éclatement de la bulle. Cette folie liée à la mode a conduit de nombreux groupes de soutien, conseillers ou bailleurs de fonds à se qualifier d'"incubateurs", une appellation souvent rejetée, quelques mois plus tard par ces personnages qui ne veulent plus du label. Dans le même temps, les incubateurs du monde des institutions d'enseignement et de recherche ont franchi une nouvelle étape de développement grâce aux

nouvelles politiques d'innovation aux niveaux européen et provincial, ainsi qu'à une forte attraction étudiante au départ. Ce regain d'intérêt a permis, dans le même temps, d'intégrer l'intérêt des incubateurs pour développer l'économie locale suscité par les collectivités territoriales. Enfin, les grandes entreprises sont très intéressées par l'incubation (Corporate incubator).

Cette deuxième vague est caractérisée par l'intervention d'un grand nombre d'acteurs différents et jeunes intéressés par la création d'une entreprise, le renforcement ou la diversification de leurs carrières, ou en raison d'opportunités⁹.

2. Définition de l'incubateur

Il existe plusieurs définitions du terme « incubateur » dont la majorité met en exergue les objectifs et les services offerts par les incubateurs. Les auteurs anglo-saxons Aernoudt, (2004), Hackett et Dilts (2004), Peters et al (2004), Lalkaka et Shaffer, (1998), Markley et McNamarl 1(995), Allen et McClusky, 1990 définissent l'incubateur comme une organisation facilitant l'émergence et le développement d'entreprises, en fournissant des bureaux, des services partagés et de l'assistance entrepreneuriale.

Pour [Allen et Mc Cluskey] (1990), l'incubateur d'entreprises est une facilité qui offre un espace, des services bureautiques partagés et une assistance dans le développement de l'activité dans un environnement propice à la création de nouvelles entreprises, à la survie et à la croissance¹⁰.

Selon [NBIA¹¹], L'incubation d'entreprises est un processus de soutien aux entreprises qui accélère le développement réussi des entreprises en démarrage et des entreprises naissantes en fournissant aux entrepreneurs un ensemble de ressources et de services ciblés. Ces services sont généralement développés ou orchestrés par la direction de l'incubateur et offerts à la fois dans l'incubateur et par son réseau de contacts. Et par le biais de son réseau de contact.

⁹Philippe. ALBERT, Michel. BERNASCONI, Lynda GAYNOR, Op.cit., p 09-10-11

¹⁰S. HARRAR, (2021), « Écosystème D'accompagnement Entrepreneurial en Algérie : Etat des Lieux », Revue Abaad Iktissadia, vol.11, No.01, p 398

¹¹Créée aux États-Unis en 1985, elle est la première organisation mondiale dans le domaine d'incubation d'entreprise et elle devenu, en Septembre 2015, l'INBIA (International Business Innovation Association) avec des membres à travers plus de 60 pays. www.inbia.org consulté le 20/03/2022

Pour [BROOKS¹²], l'incubateur est un facilitateur qui offre aux entrepreneurs des loyers flexibles en contrepartie d'un loyer bon marché, des services bureautiques partagés pour réduire les frais généraux, une assistance professionnelle et managériale, l'accès ou l'assistance financière pour acquérir le capital de départ.

[AERNOUDT¹³] définit l'incubation comme un processus de développement interactif dont le but est d'encourager les gens à démarrer leur propre affaire et de soutenir les entreprises en démarrage pour le développement des produits innovants. Il rajoute aussi l'hébergement, un incubateur devrait offrir des services tels que la gestion concrète, l'accès au financement, les conseils juridiques, le savoir-faire opérationnel et l'accès à de nouveaux marchés.

Selon nous, un incubateur est un organisme d'aide et d'accompagnement à la création d'entreprise, sa mission principale est d'assister les porteurs de projets innovants et technologiques. Certains incubateurs s'adressent à des projets naissants alors que d'autres sont destinés à des entreprises en recherche de croissance voire de développement, chaque organisme son propre monde d'admission.

3. Les caractéristiques de l'incubateur

- Les incubateurs doivent s'inscrire dans un plan de développement spatial plus large, il ne doit pas s'agir d'organisations privées, mais dédiées, avec d'autres acteurs, à la promotion de stratégies régionales plus larges.
- Il s'ensuit que les incubateurs doivent être promus à travers la coopération entre les autorités publiques et privées impliquées dans l'économie locale.
- Des études d'opportunités et de probabilités doivent être réalisées avant le lancement de l'incubateur. L'idée de créer un incubateur avec des fonds publics est de pallier les défaillances du marché. Il faut donc, au préalable, les voir clairement.
- Le soutien communautaire est essentiel à la construction et au maintien d'un incubateur.
- La mise à disposition de logements pour les entreprises est un facteur important fourni.
- La valeur ajoutée aux entreprises dépend de la qualité des services d'accompagnement et de conseil. Actuellement, quatre domaines doivent être développés pour mieux

¹² BROOKS, O.J., « economic development through entrepreneurship : incubator and incubation process », *economic development Review* 4 (2), P24-29

¹³AERNOUDT.R, (2004), « incubators : tool for entrepreneurship », *Small business economics* vol.23, NO 02, P127-135

répondre aux besoins des entrepreneurs : la formation à l'entrepreneuriat, la qualité et la liste des conseils aux entrepreneurs, l'accès au financement, l'accompagnement technique.

- Les incubateurs doivent être exposés à un marché clairement défini pour les entrepreneurs et les entreprises afin que les gestionnaires d'incubateurs acquièrent certaines compétences qui répondent le mieux aux besoins de ces entreprises.
- Il est nécessaire de mesurer la demande d'un nombre élevé d'occupants conformément aux conditions d'entrée cohérentes.
- La qualité de l'incubateur dépend en grande partie de la qualité des réseaux qui sont capables de s'intégrer, à la fois pour attirer des projets en amont, et pour mettre en relation les hommes d'affaires avec le meilleur du commerce, de l'industrie, de la technologie, des institutions et des partenaires publics.
- Les performances de l'incubateur doivent être suivies régulièrement, mais celles-ci doivent être mesurées davantage en termes d'objectifs à long terme par exemple un impact sur les entreprises et l'économie locale, plutôt qu'en termes d'indicateurs à court terme le taux de remplissage et le taux d'entreprises en vie¹⁴.

4. Les objectifs de l'incubateur

- Rassembler les idées et les innovations de jeunes prometteurs et les aider à les transformer en projets d'investissement par le soutien des compétences et de créativité des propriétaires de petits projets.
- Développer les compétences pratiques et administratives des entrepreneurs.
- Fournir un environnement commercial approprié pour la croissance des nouvelles entreprises au tout début de leur vie, qu'elles contribuent au transfert de technologie, investissent de nouvelles innovations ou contribuent à accroître l'autosuffisance, à augmenter le PIB à réduire les importations et à augmenter les exportations.
- Développer de nouvelles idées pour créer et trouver de nouveaux projets créatifs ou aider à développer des projets existants.
- Réduire les coûts de création pour les nouveaux entrepreneurs pour qu'ils puissent monter leurs projets.

¹⁴Ibid., p21-22

- Donner à de nouveaux petits projets l'opportunité de réussir et fournir l'environnement approprié pour leur émergence et leur protection dans les étapes de création et des débuts de fonctionnement.
- Fournir des mécanismes de soutien appropriés pour le segment des jeunes en fournissant des conseils liés aux aspects administratifs, techniques, informationnels et de gestion.
- Soutenir les projets depuis le début de leur création jusqu'à atteindre le stade de stabilité et d'autonomie.

5. Les pratiques de l'incubateur

Plusieurs phases consécutives sont à distinguer dans le processus d'incubation des projets de création d'entreprise innovante.

5.1. Détection

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

Les établissements d'enseignement supérieur et les instituts de recherche membres de l'incubateur, à travers leurs services de développement. En revanche, il appartient à l'incubateur d'assurer l'acquisition d'autres types de projets, à savoir les projets "liés" à la recherche publique ou aux résultats de la recherche indépendante, ainsi que les projets issus du concours national d'aide à l'entrepreneuriat.

- En effet, les incubateurs peuvent se retrouver seuls dans les laboratoires gouvernementaux, en collaboration avec les services de récupération institutionnels. Dans tous les cas, les incubateurs sont suspendus pratiques de sensibilisation et formation à l'entrepreneuriat pour les chercheurs et les étudiants, avec l'appui des services de développement. Concernant les projets hors recherche, de nombreux incubateurs ont constitué un réseau régional d'abonnés (OSEO anvar, CRITT, chambres consulaires, CEEI, technopoles, etc.). D'autres s'appêtent à jeter un œil ou recherchent déjà des entreprises potentielles pour continuer, parfois seules des acquisitions on-permise ont réalisées des services de développement et les incubateurs se contentent d'accepter les candidatures d'incubation automatique.

- Les Conseils Régionaux peuvent jouer un rôle important en appuyant financièrement les actions de détection et de maturation de projets des établissements d'enseignement supérieur et de recherche, en lien avec OSEO Anvar.

5.2. Sélection

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

- L'équipe de l'incubateur est souvent le premier filtre pour les projets médiocres. Un ou plusieurs comités de sélection évaluent les projets proposés par l'équipe et décident d'entrer en phase d'incubation. Ces comités parviennent parfois à suivre ponctuellement des projets. Leurs membres peuvent être académiques généralement des membres fondateurs représentatifs, institutionnels (financeurs d'incubateurs), économistes (industriels, ou acteurs du financement des entreprises).
- Il est clair que la plupart des incubateurs, depuis 2003, sont légaux Processus de sélection. De plus, les avantages de l'expérience de groupe, de la vocation Technologie externe (généralement volontaire, selon le réseau de informations sur l'incubateur, mais parfois aussi contre paiement de bureaux spéciaux ou OSEO Anvar), ou actions de maturité/pré-incubation des projets pour aider à constituer une équipe et formaliser un business plan couvrent un large éventail de processus de sélection.
- Trois problèmes principaux peuvent se poser lors de cette phase :
 - La transformation du comité chargé de la sélection en chambre d'enregistrement des décisions de l'équipe.
 - L'engagement de dépenses pour pré-incuber des projets sans accord préalable du comité chargé de la sélection ou d'un comité restreint.
 - La moindre sélectivité des comités quand le flux de projets est faible.
- Dans le cas de projets externes c'est-à-dire non issus de la recherche publique, les incubateurs peuvent accompagner ces projets avec une structure de recherche publique. Cet accompagnement peut être le travail d'une équipe d'incubateur, ou celui d'un membre d'une institution de développement de l'enseignement supérieur et d'instituts de recherche.

- La plupart des acteurs de l'émission ont souligné la qualité de la collaboration entre le projet et le laboratoire, l'impact positif sur l'implantation communautaire, et parfois la force du partenariat lorsque l'entreprise sort de l'incubation. Les difficultés rencontrées, qui peuvent être liées aux problèmes d'acceptation des projets par les laboratoires ou à l'environnement artificiel de la collaboration, sont très peu attestées.

5.3. Accompagnement

- Les pratiques des incubateurs en matière d'accompagnement des projets se sont fortement améliorées et professionnalisées depuis 2003, notamment grâce à un phénomène d'apprentissage, ainsi que par des retours d'expérience et échanges réalisés entre incubateurs.
- Les incubateurs fournissent de nouveaux travaux d'ingénierie, réalisés en interne selon leur stratégie. D'autre part, ils accompagnent le projet en interne : il s'agit généralement de suivre son avancement, d'aider à formaliser le business plan, de mettre en place un programme de formation, d'orienter les porteurs de projet vers les services disponibles ; c'est aussi, dans d'autres incubateurs, l'aide à la constitution d'équipes projets, l'accompagnement des porteurs de projets dans leurs échanges avec les investisseurs ou les clients, la constitution d'incubés et de leurs propres clubs, ou encore l'invitation d'investisseurs. Les incubateurs, quant à eux, comprennent des porteurs de projets pour contacter des prestataires de services externes (cours de droit, comptabilité, études de marché, marketing) et les accompagner dans l'identification de leurs besoins et la compilation des détails des services adaptés à leurs besoins. Certains incubateurs ont utilisé des frais d'information et des procédures d'inspection de la qualité pour ces prestataires de services externes.
- Les projets peuvent être hébergés en interne, par l'incubateur, ou en externe, soit dans des locaux du laboratoire d'adossment, soit chez les partenaires économiques de l'incubateur (CEEI, pépinières et technopoles).
- Le manque de financement contraint certains incubateurs à ne pas pouvoir recruter du personnel pourtant nécessaire, non seulement pour accompagner au mieux les projets incubés, mais aussi pour réaliser les cruciales actions de détection et de sensibilisation.
- Le coût total par projet est de 60 k€, dont environ la moitié pour le coût spécifique du projet. Ce montant est donc conforme aux directives du service qui recommandaient

l'installation de 80 k€ par projet. Cependant, il existe au moins un incubateur où le coût de chaque projet peut atteindre 100 k€ ou plus.

- Le remboursement à l'incubateur de tout ou partie des travaux réalisés par l'entreprise sortant de l'incubateur, a été préconisé dans l'appel à projets de 1999 et confirmé par le service, car considéré comme une bonne incitation pour les deux incubateurs par le créateur uniquement. Cet approvisionnement a été effectué par la plupart des incubateurs et de diverses manières. Cependant, un modèle commun se dégage : un remboursement à 100% des coûts externes au moins, réparti sur plusieurs années, dès la 2ème ou 3ème année de vie de l'entreprise et en cas de succès.

5.4. Post-incubation

- Le travail des incubateurs tel que défini par le service s'arrête à la sortie du projet ou de l'entreprise, mais en réalité la communication entre les entreprises sortantes et l'incubateur ne s'arrête pas brutalement. Premièrement, l'incubateur doit être restauré, ce qui nécessite de surveiller l'avenir de l'entreprise. Ensuite, il est courant que les entreprises demandent conseil à des groupes incubateurs, de manière informelle, parfois même plus de trois ans après avoir quitté l'incubation.
- Certains incubateurs assurent des fonctions de soutien post-incubation. Selon le contexte de la région, il arrive qu'il n'y ait pas de transfert à l'action de l'incubateur ; avec le soutien des collectivités locales (ces services ne sont d'ailleurs pas éligibles au financement de l'État), ces incubateurs peuvent disposer de leurs propres modalités d'accompagnement de projets et accompagner les entreprises trois à cinq ans après leur sortie d'incubation. Le label CEEI attribué à certains incubateurs est très utile pour l'accompagnement des entreprises créées¹⁵.

Section 02 : Les modèles de l'incubateur

Des incubateurs sont devenus qualifiables dont on peut facilement mesurer selon quelques processus de base, notamment : leur localisation (rural, urbain), leur vocation, leurs objectifs (création d'emploi, profit), leur configuration (résidentielle, visible), leur activité modèle (coopérative, OBNL), leurs principaux commanditaires, leurs facilitateurs (collectivité, entreprises, université), leur cœur de métier, le type de clientèle visée (mixte,

¹⁵SOPHIE B, PHILIPPE L, SOHEIR D, claire G, techno polis France 15 octobre 2006, « les incubateurs d'entreprise innovantes liés à la recherche publique : panorama du dispositif d'incubation. », rapport réalisé pour le ministère chargé de la recherche.

industriel, technologique, internet) et bien évidemment une combinaison de toutes ces méthodes.. Ce qui se résume en fait par l'ajout d'une multitude de caractéristiques à la typologie classique (public, privé, universitaire) (Albert et Gaynor, 2001)¹⁶.

Tout en nous basant principalement sur les travaux effectués par Albert et coll. en 2002, tout en y ajoutant des exemples concrets et un cinquième type d'incubateur, nous allons observer quelques variantes des modèles :

- L'incubateur de développement économique local
- L'incubateur universitaire
- L'incubatrice propriété d'une firme
- L'incubateur de capital de risque
- L'incubateur virtuel.

Afin de faciliter leur compréhension, la figure suivante illustrera la segmentation des différents modèles.

¹⁶ MARCIL Frederick, « Incuber l'entrepreneur pour développer l'économie locale : l'expérience La CERE à Acton Vale », mémoire présenté pour l'obtention de la maîtrise en administration des affaires, Université du Québec à Trois-Rivières, 2013, p34

Tableau N° 01 : les caractéristiques de différents modèles d'incubateur

	Incubateur d'économique local	Incubateur Universitaire ou scientifique	Incubateur D'entreprise Propriété d'une firme	Incubateur D'investissement de capital de risque	Incubateur virtuel
Finalité	A but non lucratif	A but non lucratif	Profit	Profit	But non lucratif
Activité Dominantes	Généraliste	High-tech	High-tech	High-tech	Généraliste
Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> *création d'emploi *reconversion/revitalisation *développement économique *soutien a dépopulation ou industrie particulière *développement des pme et des réseaux 	<ul style="list-style-type: none"> *valorisation des technologies *développement de l'esprit d'entreprise *citoyenneté *images *ressources financière 	<ul style="list-style-type: none"> *développer l'esprit d'entreprise parmi les salaires *retenir les talents *veille *accès a des nouvelles technologies et de nouveaux marchés 	<ul style="list-style-type: none"> *profit par revente d'action d'un portefeuille d'entreprise permettant de répartir les risques *coopération entre les entreprises de portefeuille 	<ul style="list-style-type: none"> *accompagnement complets de l'entreprise (financement, marketing, gestion...) numérique et a distance *élaborés un business plan susceptible de convaincre les parties pertinentes
Cible	<ul style="list-style-type: none"> *Petite entreprises artisanales commerciale ou services *Dans certains cas d'entreprise high-tech 	<ul style="list-style-type: none"> *projets internes aux institutions avant création *projets externe 	<ul style="list-style-type: none"> *projets internes et externe. en général en relation avec les métiers d'entreprise 	<ul style="list-style-type: none"> *Start up technologiques 	<ul style="list-style-type: none"> *porteurs de projet

Source : Albert et coll. (2002)

1. L'incubateur de développement économique local

Selon Albert et coll. (2002) ce type est le plus ancien et le plus abondant. Les incubateurs de développement économique local sont généralement plus larges que les autres types et sont davantage axés sur le développement économique local que sur la rentabilité rapide et élevée d'une entreprise particulière. En fait, comme les incubateurs à but non lucratif, ils sont lancés par des personnes et leurs finances sont généralement publiques. Les incubateurs de développement économique local visent à développer les PME pour créer des emplois et accélérer les activités économiques. Au départ, leur soutien consistait à fournir des espaces locatifs et des services administratifs partagés au profit de l'économie. Ensuite, le support a été ajusté en fonction des besoins des clients. Maintenant, le modèle est divisé en clients ciblés, les services qu'il fournit et l'endroit où il opère¹⁷.

2. L'incubateur universitaire ou scientifique

Souvent au cœur des nouvelles technologies, les incubateurs universitaires sont dédiés aux entreprises de haute technologie. Ayant pour objectif principal la valorisation des résultats de la recherche, ils ont de quoi accompagner une clientèle de chercheurs qui n'ont pas "naturellement" les caractéristiques et compétences communes des entrepreneurs. Cet accompagnement nécessite donc une attention particulière de l'entrepreneur après le projet, car il porte en lui la valeur de l'entreprise. Ces structures sont généralement des pré-incubateurs d'entreprises, elles interviennent donc dans les établissements universitaires, avant le lancement du projet. Le modèle économique de l'université est l'incubation. Il est principalement utilisé en biotechnologie, notamment en biotechnologie de la santé (Albert et al. 2002). L'utilisation de locaux et de laboratoires de type universitaire fournit des outils de haute technologie et des équipements spécialisés. Il est peu probable que de nouvelles entreprises soient en mesure de s'offrir ce type d'équipement, ce qui constitue une excellente incitation à intégrer ces installations. De plus, compte tenu du calendrier des entreprises de biotechnologie, souvent pendant des décennies, il est peu probable qu'elles rentabilisent de telles choses à court terme (Mélé, 2007)¹⁸.

¹⁷ ZINA.A, ABDELMADJID.O, DJILALI.B, (2020), «l'accompagnement dans la création d'entreprise : l'expérience d'incubateur en Algérie : le cas de cyber parc sidi Abdallah », actes de la deuxième conférence internationale sur la francophonie économique, université Montréal canada, p17

¹⁸MARCIL.F., op.cit., p37

3. L'incubatrice propriété d'une firme

Les incubateurs à l'intérieur de grandes entreprises peuvent viser différentes finalités. Généralement utilisés pour développer l'esprit d'entreprise de leurs salariés, ils peuvent permettre à une grande entreprise de maintenir sous sa tutelle des employés de grande compétence qui souhaitent commencer une entreprise qui utile à l'entreprise mère. Il existe donc des incubateurs connexes pour garder ces talents à l'interne tout en leur laissant la latitude souhaité pour développer une activité qui leur est cher (Albert et coll. ,2002).

Ce concept est aussi connu sous l'appellation d'essaimage, qui est traité dans l'ouvrage « L'essaimage d'entreprises », de Fillion et coll. (2003). Il arrive plus souvent que la conjoncture économique nécessite ce type de structure, lorsque l'entreprise ne parvient plus à employer sa main-d'œuvre et qu'elle désire réduire ses charges. Selon Fillion et coll. (2003), 70 % à 90 % des entreprises qui naissent de cette manière ont tendance à survivre après cinq ans, ce qui est supérieur à la moyenne¹⁹.

Le rôle de ce type d'incubateur est donc d'être un environnement focalisé et transitoire pour le développement de l'innovation. Le moment venu, ces nouvelles méthodes seront intégrées au sein de l'entreprise, soit développées par des unités indépendantes, soit revendues à l'étranger²⁰.

4. L'incubateur privé de capital de risque

Les investisseurs en capital-risque utilisent le modèle d'incubation d'entreprises pour un certain nombre de raisons. Le potentiel économique d'équité en incubation est avancé, que ce soit au niveau des services aux entreprises ou au niveau de l'immobilier. C'est une caractéristique de la collaboration entre les entreprises et ajoute de la valeur à la prestation de services de ces entreprises. Les échanges commerciaux entre entreprises, notamment dans divers secteurs, créent de l'activité économique entre entreprises au sein de l'incubateur (Albert et al. 2002). Ces installations sont principalement à but lucratif, accélérant notamment l'implantation des entreprises technologiques. Il est donc certain qu'ils aspirent créer des entreprises, mais pas l'objectif lui-même, Leur structure d'entreprise fonctionne bien pour les

¹⁹ ZINA.A, ABDELMADJID.O, DJILALI.B, op.cit, P5

²⁰RODRIGUEZ.MONTEIRO, A.V. MANUEL.A, op.cit., p 54

entreprises liées aux technologies de l'information. Ce dernier crée rapidement de la valeur et nécessite généralement moins d'espace locatif (Albert et al. 2002)²¹.

5. L'incubateur virtuel

Il convient également de mentionner qu'il existe une structure dite d'incubation d'entreprises virtuelles qui ne fournit pas d'espace, mais plutôt un soutien complet aux entreprises. Fournit un soutien en termes de financement, de marketing, de gestion générale et de support technique, le tout intégré avec un accès aux réseaux d'affaires. Ce type d'incubateur est parfois appelé incubation pure. Il est possible de faire le lien avec les activités de l'incubateur visible et la volonté des collectivités de renforcer leurs caractéristiques entrepreneuriales, à travers l'incubation d'entreprises. La compatibilité de ce type de référence correspondante ajoute au processus de relation "internationale" d'échange d'informations entre les entreprises locales. En règle générale, les incubateurs accompagnent les entrepreneurs qui souhaitent créer une entreprise. Ils peuvent fournir des locaux et des services de secrétariat, mais dans le meilleur des cas, les incubateurs d'entreprises offrent un environnement qui encourage l'apprentissage, la communication et le soutien dont ont besoin les entrepreneurs à toutes les étapes critiques du démarrage de leur projet d'entreprise (Albert et Gaynor, 2001).

Le but des incubateurs est d'augmenter les chances de succès d'une nouvelle entreprise, de réduire le temps de démarrage et de réduire le coût de son établissement²².

Section 03 : Les processus d'incubation

Comprendre le processus d'incubation permet de comprendre son fonctionnement et sa complexité. Selon Massmoudi (2007, p. 119), il n'y a pas de processus d'incubation universel. Chaque structure d'incubation reconnaît ses propres interventions et processus d'incubation », précisent La violette et Lou (2006, p.18) : « Le processus d'incubation dépasse l'ensemble du processus d'apprentissage dans lequel un individu ou un groupe combine des ressources et développe des compétences supplémentaires. Tout au long du processus, chaque membre de l'équipe développe des compétences entrepreneuriales différentes. Quel que soit le résultat d'un emploi amélioré, les créateurs d'entreprise sortent du système d'incubateur avec des

²¹MARCIL.F., op.cit., p38-39

²²ZINA.A, ABDELMADJID.O, DJILALI.B, op.cit., p6

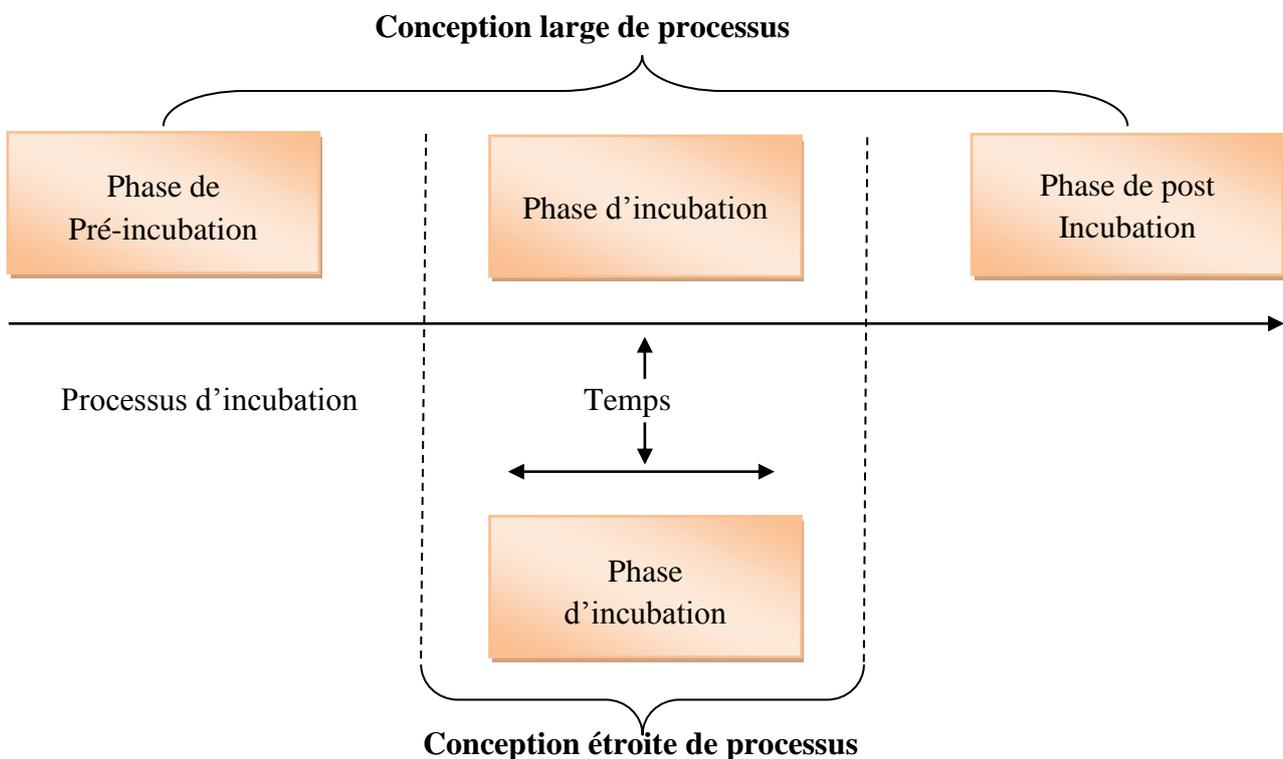
compétences nouvelles ou élargies et un meilleur emploi : « la capacité de réutiliser leurs compétences dans un autre contexte »²³.

Toutefois, nous avons pu distinguer deux conceptions du processus d'incubation : une Conception large et une conception étroite.

* **Dans sa conception large**, l'incubation est un processus continu (Brooks, 1986) qui dure de plusieurs mois à plusieurs années. Elle peut se résumer en trois phases avec la première phase pré-incubation, la phase d'incubation et la phase post-incubation (Masmoudi, 2006).

* **La conception étroite** du processus d'incubation n'affecte que la phase d'incubation elle-même des porteurs de projet. Le temps de traitement dépend donc largement de la maturité des projets d'entreprise incubés. Le processus d'incubation dans sa conception étroite correspond à la phase d'incubation dans le concept plus large du processus d'incubation.

Figure N°01 : Les deux conceptions de processus d'incubation



Source : Masmoudi, 2007, p. 118

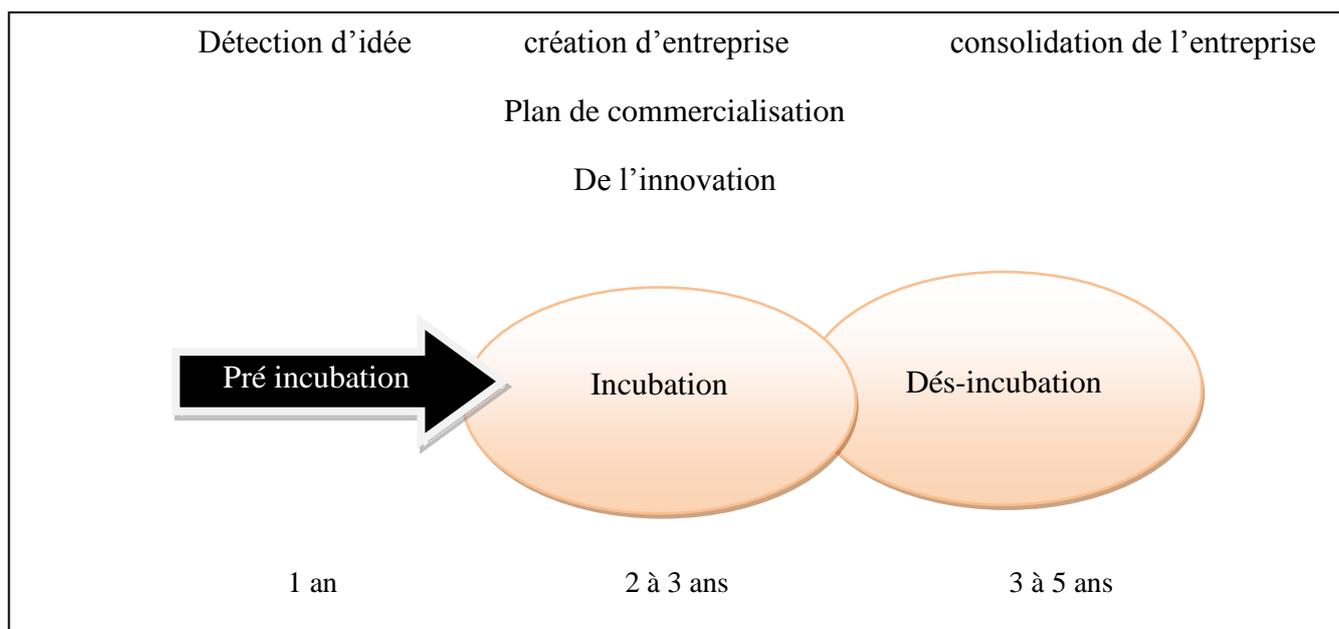
²³ANNE-LYSE.B, (2014), « le processus d'incubation d'entreprise et les petites entreprises touristiques des Pa en voie de développement : étude de cas le Burundi, en Afrique de l'EST », mémoire présenté comme exigence partielle de la maîtrise en développement de tourisme, université du QUÉBEC A Montréal, P104

• La conception large du processus d'incubation

Des revues de littérature ont montré qu'il existe une variété d'incubateurs (en particulier les incubateurs d'entreprises et des pépinières d'entreprises) qui interviennent de manière unique et à différents niveaux dans le système d'incubateur (dans sa conception plus large). Cependant, le processus d'incubation est une pratique qui s'adapte aux situations d'incubation. Il n'y a vraiment pas de norme ou de standard là-bas les organisations d'incubation sont constructives.

Hulett et Pérez (2002) décrivent le processus d'incubation universitaire UNET en trois étapes : la phase de pré-incubation qui dure plus d'un an, la phase d'incubation qui varie de 2 à 3 ans et la période d'incubation qui dure entre 3 et 5 ans.

Figure N° 02 : les phases du processus d'incubation



Source : Hulett et Pérez ,2002

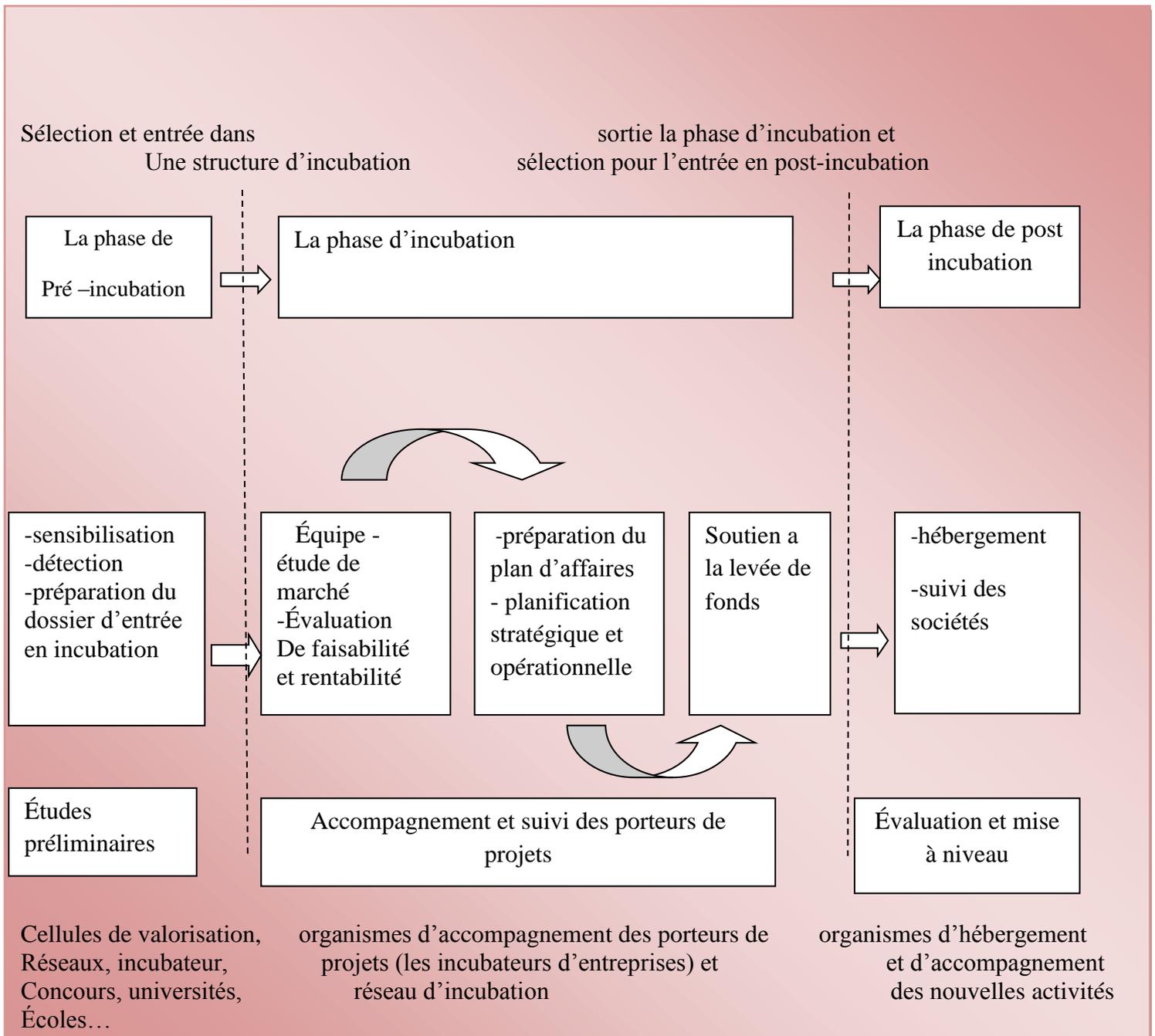
Bizotto (2003) décrit le processus d'incubation en 05 phases :

- La phase de prospection et d'attraction des porteurs d'idées ;
- La phase de sélection des porteurs de projets ;
- La phase d'orientation, d'accompagnement et l'évaluation des entreprises incubées ;
- La phase de sortie de l'incubation ;

➤ la phase d'évaluation de l'incubateur²⁴.

Nous proposons un processus d'incubation, proche de celui de Hulett et Pérez (2002), en trois phases : une phase de pré incubation, une phase d'incubation et une phase de post incubation (Masmoudi, 2006).

Figure N° 03 : Le processus d'incubation



Source :Masmoudi, 200

²⁴ANNE-LYSE.B, op.cit., p118-119

Dans Bizotto (2003), la pré-incubation est une phase qui transforme de nouvelles idées ou de nouveaux projets en une entreprise viable. Cette section est conçue comme diriger le processus de production pour les étapes futures. Une incubation Infrastructure et soutien stratégique fournis aux entrepreneurs pour le développement leur travail.

En d'autres termes, la pré-incubation est un processus dans lequel la personne en charge de l'idée se transforme, à la suite de négociations professionnelles avec des entreprises extérieures, en "porteur de projet" accompagné d'un plan de travail précis à réaliser pendant l'incubation. Elle-même, à développer dans tous ses aspects et à valider. Ce processus peut durer un certain temps et ce temps est nécessaire pour bien définir le projet et les travaux utiles à sa validation, avant l'approbation du projet d'incubation. La pré-incubation est une période de conception et de préparation qui doit permettre au futur entrepreneur de réfléchir à son projet, réfléchir à une opportunité ou une idée, s'interroger sur ce choix de carrière, évaluer la réaction de ses proches. , se renseigner, se faire conseiller, suivre des cours, monter un business plan, se faire aider, s'arranger en famille... bref, bien se préparer avant de passer au processus de création (Gasse, 2002)²⁵.

1. La phase de l'incubation

Une fois le projet intégré au système, le chef de projet entre dans la phase en incubation réussite. A ce stade, l'objectif principal de l'incubateur est d'accompagner le porteur de projet, dans la construction complète de son entreprise, jusqu'à la constitution de sa société. La phase d'incubation s'inscrit dans le processus le plus important associé aux systèmes d'aide à la création d'entreprise. Verstraet (2000) montre que l'accompagnement « va de pair avec le suivi du processus de création en cours, par la mise à disposition d'une variété de ressources (matérielles et immatérielles)." et pour augmenter les chances de succès futur de l'entreprise. De plus, dans la première étape, un chef de projet (ou un groupe) doit faire un ensemble de leçons avant de planifier un plan d'affaires avec une évaluation du marché, la faisabilité et la rentabilité de l'organisation. L'objectif de ces études est de chercher les informations nécessaires la rédaction du plan d'affaires. Ce document comporte deux parties fondamentales : la planification stratégique et la planification opérationnelle²⁶.

²⁵MASMOUDI.M, (2007), « étude exploratoire des processus et modèles d'incubation en entrepreneuriat : cas pépinières et tunisiennes », gestion et management université du sud Toulon, France, p121-126

²⁶MASMOUDI.M, op.cit., p129-130

2. La phase de post incubation

À la fin de la période d'incubation, l'entreprise doit être suffisamment forte pour survivre sans incubateur et sans marché concurrentiel. C'est l'une des étapes les plus importantes de sa vie. L'incubateur dispose généralement d'un outil de suivi pour déterminer la "santé" des entreprises en phase d'incubation et leur volonté de sortir du système. Cependant, la plupart des incubateurs ou des systèmes d'incubateurs ont un temps maximum pour fournir un soutien aux entreprises²⁷.

Section 04 : L'incubateur de startups

L'entrepreneuriat et la création d'entreprise restent les voies les plus dangereuses (Chaubaud, Ehlinger, & Perret, 2004). Pour surmonter ce problème et augmenter les chances de succès des entreprises, l'industrie de l'aide à la création d'entreprise est née dans les années 1950 aux États-Unis et s'est développée dans le monde entier depuis les années 1970 (Albert, Bernasconi, & Gaynor, 2002). Dans cette section, nous mettrons en évidence ces structures de soutien. En particulier, les premiers incubateurs à start-up sont des structures dédiées aux entrepreneurs pour les aider à réaliser leur projet d'entreprise en raison des ressources disponibles telles que le secrétariat, l'assistance administrative, l'administration, l'analyse financière ou la comptabilité (Allen & McCluskey, 1991). Le terme incubateur désigne un accompagnement participatif préalable à la création de l'entreprise (Vedel & Gabarret, 2013). Des incubateurs d'entreprises prennent le relais à la suite de la création de l'entreprise pour accélérer la croissance de ses startups (Albert et al. 2002). Frémiot (2007) résume le rôle de l'incubateur par rapport à l'incubé à travers trois facteurs :

- La sélection des projets embarqués.
- La formation individuelle liée à l'objectif de conceptualisation.
- L'interaction avec les acteurs publics et privés. (Frémiot, 2007)²⁸.

²⁷RODRIGUEZ.MONTEIRO, A.V. MANUEL.A, op.cit., p64

²⁸ CAROLINE, (2018), « quelles sont les attentes des étudiants entrepreneurs vis -a -vis d'une structure de soutien de type incubateur ? étude de cas a étudiants de Louvain-la-Neuve l'yncubator », mémoire en science de gestion, université catholique de Louvain, Belgique, p 27

Section 05 : Etats des lieux des incubateurs en Algérie**1. L'écosystème entrepreneurial en Algérie**

En Algérie, le réseau des structures publiques en matières d'incubation est très restreint, il est composé d'un nombre limité d'acteurs qui accompagnent les porteurs de projets. Par conséquent, il est le maillon le moins dynamique de l'écosystème entrepreneurial.

Les statistiques reprises dans le tableau ci-après, illustrent l'évolution très timide de l'activité des seize pépinières opérationnelles soit en matière d'hébergement ou en création d'entreprises durant la période de (2014 au 2018).

Tableau N° 02 : l'évolution de nombre de projet hébergés (2014 au 2018)

Année	2014	2015	2016	2017	2018	Total
Nombre d'entreprises hébergées	120	135	158	161	127	701
Nombre D'entreprise Créée	65	84	70	83	50	362

Source : Établi à partir des bulletins d'information statistique de la PME n° 28, 30,32,33 du Ministère de l'Industrie et des Mines

Les données montrent que le nombre de projets gérés a atteint 701, lorsque 362 entreprises ont été créées, ce qui représente une moyenne de 51,64 %. Les Cahiers du Cread, vol. 34 - n°2 - 2018 97 en est de même des incubateurs dans les technologiques ou universitaires. Un exemple du statut de l'incubateur de Sidi Abdallah, qui est l'une des parties les plus importantes du premier écosystème et bien connu pour sa conception, l'illustre. Bien qu'il dispose d'un haut niveau d'infrastructure, depuis le lancement du programme d'incubateur en mai 2010 jusqu'en 2015, il n'a permis la création que de 23 jeunes entreprises TIC. Il manque d'opportunités et ne répond pas à toutes les exigences pour réussir les startups. Ces derniers ont rencontré de nombreux obstacles qui entravent leur croissance, par exemple, le problème de travailler avec des entreprises de technologie de télécommunications telles que (Ooredoo, Mobilis, Djezzy et Algérie Télécom) en raison de l'éloignement de leur siège, et le problème d'accessibilité associé avec ça. Dans les profondeurs du Cyber parc. Quant aux incubateurs universitaires, ce concept est relativement nouveau dans les universités algériennes, et il n'a pas vraiment été utilisé depuis sa création. Cependant, la Direction de

l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique reconnaît la nécessité de favoriser le développement de ses structures au sein des universités.

En effet, la liste indique que les tentatives de création d'incubateurs au sein des établissements d'enseignement supérieur sont toujours embarrassantes et loin des objectifs souhaitables²⁹.

2. Les incubateurs en Algérie

Dans le cadre e-Algérie, une stratégie nationale en matière de promotion et de développement des parcs technologiques a été mise en œuvre plusieurs incubateurs ont vu le jour à travers le pays ; le Cyber parc de Sidi Abdallah (2010), l'incubateur d'Ouargla (2012), l'incubateur Techno bridge de l'INTTIC d'Oran (2013) et l'incubateur de l'université de Batna (2013) et récemment la wilaya de Bejaia a marqué la création d'un nouvel incubateur ABP space. Leur mission principale est de prendre en charge les porteurs de projets innovants dans le domaine des TIC et les accompagner jusqu'à la création de la startup. Des conventions de partenariat ont été signées entre l'ANPT et ces établissements³⁰.

3. Le label incubateur en Algérie

Décret exécutif n° 20-254 publié le 15 septembre 2020 au Journal Officiel de la République Algérienne avait un projet de création d'un comité des labels nationaux algériens et les conditions requises pour l'attribution du label incubateur.

Il est éligible pour recevoir le label incubateur en Algérie, toute structure publique ou privé ou partenariat privé avec la collectivité apporte un accompagnement initial et conçoit les maîtres d'ouvrage, en termes d'hébergement, de formation, de conseil et d'accompagnement.

Les entreprises postulant au label "incubateur" bénéficient d'exonérations de TAP, IRG et IBS pendant 4 ans à compter de la date d'acquisition du label, elles ne sont donc pas assujetties à la TVA sur les créances pour réaliser leurs projets d'investissement (article 87). De la loi de finances 2021)³¹.

²⁹ KOURAICHE.N, (2018), « le rôle de l'écosystème de l'accompagnement entrepreneurial dans la promotion de l'entrepreneuriat en Algérie » les cahiers du cread, vol.34 n 2-2018, université Hassiba benbouali de chef, Algérie 96

³⁰ Mohammed. D, CHOUAM.B, « Etat des lieux des incubateurs en Algérie cas de l'incubateur de l'INTTIC d'Oran », Algérie, p46

³¹ www.lentrepreneurialgerien.com consulté le 14/04/2022

Conclusion

Les incubateurs à startups sont des structures d'accompagnement et de développement de startups. Ces structures interviennent dès le stade de l'idée jusqu'à la création de l'entreprise. Au regard des multiples caractéristiques énoncées précédemment, il peut exister un nombre important d'incubateur poursuivant des objectifs différents.

En lien avec les sections précédentes, les incubateurs à startups sont des services de support qui font partie des conditions systémiques d'un écosystème entrepreneurial. Précédemment, nous avons montré l'importance du développement d'un écosystème entrepreneurial.

Ces incubateurs facilitent alors la création d'entreprises et soutiennent la croissance économique implémentée par l'entrepreneuriat.

L'écosystème entrepreneuriale en Algérie est encore jeune dont elle présent un réel déficit en terme de création d'entreprise dans un point de vue entrepreneuriale.

Il est donc opportun de renforcer l'écosystème de l'accompagnement existant et dynamiser.

Dans le deuxième chapitre nous allons traiter les différents concepts liés au terme startup.

CHAPITRE II : GÉNÉRALITÉS SUR LES START-UPS

Chapitre II : Généralités sur les Start-ups

Introduction

Les Startup sont des entreprises récemment créées dans le but de développer des activités innovantes, et de profiter d'un énorme potentiel de développement. Cette structure peut être appelé à tirer profit une idée existante, mais dans l'espoir de concevoir une offre nouvelle, unique et originale, cela se fera d'une manière différente des standards pratiquer. Steve Blank, entrepreneur et écrivain sur ce sujet, la décrit comme une organisation temporaire à la recherche d'un business model industrialisable, rentable et permettant la croissance.

Quelle que soit sa définition, la création d'une startup vise à développer des activités innovantes ou d'exploiter un marché en croissance ou arrivant à maturité de ce fait, ce type de structure n'a pas d'un modèle économique prédéfini.

Section 01 : Les concepts de bases sur les startups

1. L'émergence de startups

Les XX^{ème} et XXI^{ème} siècles ont été caractérisés par des changements majeurs dans le cadre de la révolution économique et technologique dans un contexte de mondialisation et modernisation. Selon l'hypothèse de Livian (1998), qui est cohérente avec la logique Co-évolutive de Daft et Lewin (1993). Dès lors, comme ce contexte facilite l'émergence de nouvelle, entreprises et donc à deux grands phénomènes majeures bien connus : la destruction créatrice de Schumpeter (1951) et l'exploration et l'exploitation de March (1991). Les startups sont apparues à la fin des années 1990 et semblent bien s'intégrer dans un cadre de réflexion. Elles sont essentiellement des créations d'entreprise qui ont fait le choix d'explorer de nouvelles situations porteuses d'opportunités (March, 1991) et qui développent ainsi une certaine capacité d'imaginer de nouvelles façons d'organiser leur entreprise pour gérer cette opportunité, à l'image de l'entrepreneur-innovateur de Schumpeter (1951). Boutillier et Uzunidis (1999) à juste titre soulignent que la capacité d'innover des entreprises se manifeste non seulement par la personnalité de celui qui entreprend, mais aussi selon un environnement

propice à innover (tissu industriel, ressources, modes de financement...). Les startups font donc partie du concept d'entrepreneuriat³².

2. Définition d'une Start up

Le terme start-up vient des États-Unis. Il a commencé à être largement utilisé dans les années 1990, alors que la bulle internet a été créée. En effet, de nombreuses définitions peuvent être trouvées dans la documentation sur les start-up et sans prétendre être exhaustives, nous citons les définitions suivantes :

Selon [Blank& Dorf, 2012], une organisation temporaire conçue pour rechercher un modèle économique reproductible et évolutif³³.

Selon [PIERRE VERNIMMEN], une entreprise qui vient d'être lancée par ses dirigeants et actionnaires. Elle n'a pas de passé, ni probablement d'actifs corporels importants et elle évolue souvent dans un environnement technologique très mouvant. Enfin, ses flux de trésorerie disponibles sont négatifs pour quelque temps : son niveau de risque spécifique est donc très élevé ce qui explique qu'elle n'a pas d'autre choix que de se financer par capitaux propres³⁴ ».

D'après [EZRATTY Olivier], dans les faits et surtout, vue d'un investisseur, une startup est une entreprise de forte croissance, au-dessus de la moyenne des petite et moyenne entreprise (PME). Sa forte croissance s'appuie en général sur un business scalable, et pas forcément sur Internet. Il existe souvent un décalage entre le démarrage de la startup et celui des sources de revenu. Parce qu'il faut du temps pour créer l'offre et/ou capter des utilisateurs et clients. Cela induit une notion de risque élevé, même si dans les faits la création d'un business dans des secteurs traditionnels présente aussi pas mal de risques³⁵. En effet, Start signifie démarrer et up haut pour montrer le potentiel de la croissance. Autrement dit, l'entité est considérée est une création d'entreprise, mais dans la pratique, elle est essentiellement rattachée à une entreprise innovante attire encore et toujours les individus et les investisseurs. (GAUJARD, 2008)

³²GAUJARD.C, (2008), « L'idéal type de la startup : une synthèse de l'organisation du travail et de l'emploi d'un contexte de ruptures », Cahiers du labo de recherche sur l'industrie et l'innovation (n°178), p05

³³AICHA.B, (2020), « startup et écosystème d'accompagnement en Algérie », annales de l'université de Bechar en science économique, université TAHRI Mohamed Bechar Algérie, vol 07/N°03(2020), p534

³⁴ Pierre vernimmen, lexique du site www.vernimmen.net

³⁵EZRATTY. O, (2014), « Guide des startups : High-Tech en France », 18eme édition, P 13

Selon le dictionnaire français Larousse : la start-up est une Jeune entreprise innovante, notamment dans le secteur des nouvelles technologies.

D'après ces définitions précédentes une startup est une entreprise en construction qui n'est pas encore lancée sur le marché commercial ou seulement à titre expérimental. Elle est en phase plus ou moins longue de développement d'un produit, d'une idée, d'une étude de marché et de recherche de partenaire professionnels, techniques.

3. Les caractéristiques d'une startup

Les startups se caractérisent par de nombreuses caractéristiques uniques qui les distinguent des autres types d'entreprises, dans le tableau suivant nous avons cité les caractéristiques distinctives des startups³⁶ :

Tableau N°3 : les caractéristiques distinctives des startups

Développement de produits	Temps de développement plus courts. Le codage en tant que connaissance est populaire et facile à apprendre et cela rend les applications et les sites web faciles à mettre en œuvre.
Test client	Accès facilité aux clients potentiels.il est nettement plus facile de partager une nouvelle application/web, application avec des amis/famille pour tester et donner des commentaires
Engagement financier	S'appuyer sur les prouesses techniques, le marketing et la sensibilisation pour attirer les utilisateurs, en mettant l'accent sur les actifs.
Canaux de distribution	Les réseaux sociaux et les plates formes mobiles sont la base principale pour accéder aux plates formes internet, ce qui facilite considérablement l'atteinte des clients.

Source : (Tadros, Abdel-Razek, Amy & Hazem, 2018, p23)

Alors qu'il y a ceux qui distinguent les startups avec un autre ensemble de caractéristiques, qui peuvent être résumées comme suit :

³⁶DABAH, M-R, BENBRAIKA, A, (2021), « le crowdfunding comme mécanisme innovant de financement des startups-les plates formes Nivesti et Twiiza comme modèle- », Milev journal of research & Studies, vol7 N°2(2021), p357-371

3.1. Temporaire

Une startup n'a pas vocation à le rester toute sa vie. Être startup n'est pas un objectif en soi. Une startup est une phase particulière, et le principal objectif est d'en sortir. Il s'agit comme le dit Peter Thiel, célèbre entrepreneur de la Silicon Valley, de passer de 0 à 1, de transformer une idée en entreprise, de trouver une nouvelle manière de rendre un service, de créer de la valeur.

3.2. Recherche d'un Business Model

Être une startup signifie apporter de la valeur à des clients avec un produit ou un service que personne n'a jamais fait auparavant. Et le défi pour les startups est de trouver et construire le business model qui ne s'appuie pas sur une structure existante et qui n'est pas toujours évident lors de la mise en place de la structure

3.3. Industrialisable - Reproductible

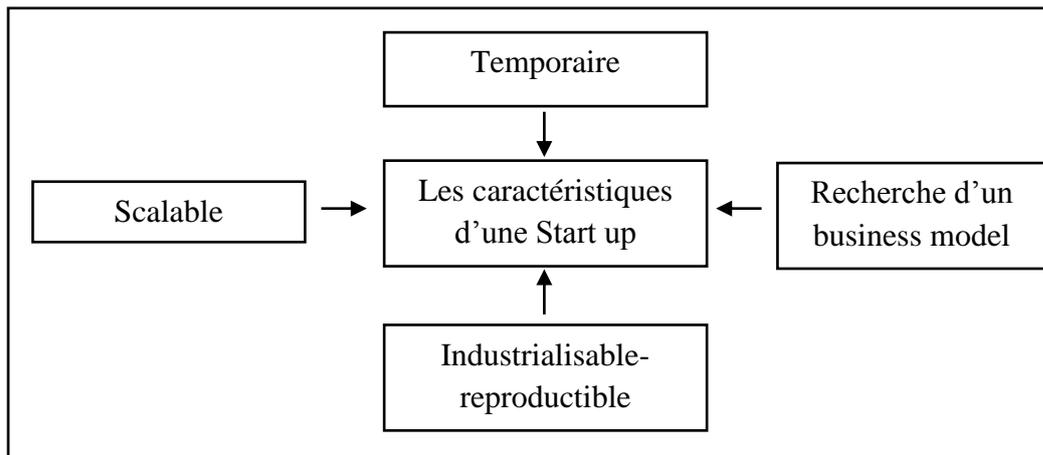
Cela signifie qu'une startup cherche un modèle qui, une fois qu'il fonctionne on gagne de l'argent avec, peut être réalisé à plus grande échelle, dans d'autres lieux, ou être fait par d'autres personnes. L'exemple le plus parlant est celui d'Airbnb ou d'Uber, qui se déploient à grande échelle

3.4. Scalable (Pour une croissance exponentielle)

La scalabilité d'une Start up est le fait d'avoir un modèle où plus le nombre de clients augmente, plus les marges sont grandes. Les premiers clients coûtent plus chers que les suivants, et ainsi de suite. C'est cette scalabilité, et le fait que le modèle soit reproductible, qui permet aux startups de grandir si vite et si loin, en peu de temps, comparativement à une entreprise plus classique³⁷.

³⁷WISSEM.E, (2019), « Start up acte : cadre juridique régissant les Start up en Tunisie », directeur de l'économie numérique, ministère de technologie de la communication et de l'économie numérique, de l'investissement et de la statistique, Tunisie, p04

Figure N°04 : les autres caractéristiques des startups



Source : Etablie par nous-mêmes

4. Les principes de la Start up

Le modèle startup est un système qui associe la rigueur du management traditionnel et la nature hautement itérative de startup. Il est susceptible d'être utilisé par toute organisation qui entend pratiquer l'innovation continue, indépendamment de sa taille, de son âge ou de sa mission. Les principes de la startup sont ci-après (Reis, 2018) :

4.1. L'innovation continue

Trop de leaders sont à la recherche de l'innovation miracle. Cependant la croissance à long terme repose sur des conditions préalables : une méthode qui permette d'identifier en permanence de nouvelles opportunités, en mobilisant la créativité et les talents à tous les échelons de l'organisation.

4.2. La start-up comme unité de travail distincte

Si elles veulent créer des cycles d'innovation continue et identifier de nouvelles sources de croissance, les entreprises doivent constituer une équipe capable d'expérimenter pour les découvrir. Ces équipes sont des start-up internes et constituent donc des entités distinctes.

4.3. La fonction manquante

L'intégration de start-up dans l'écosystème d'une organisation impose de gérer celles-ci en prenant de la distance par rapport aux méthodes traditionnelles. Or la plupart des

organisations manquent d'une compétence clé (l'entrepreneuriat) aussi vitale pour leur réussite future que la fonction marketing ou finance.

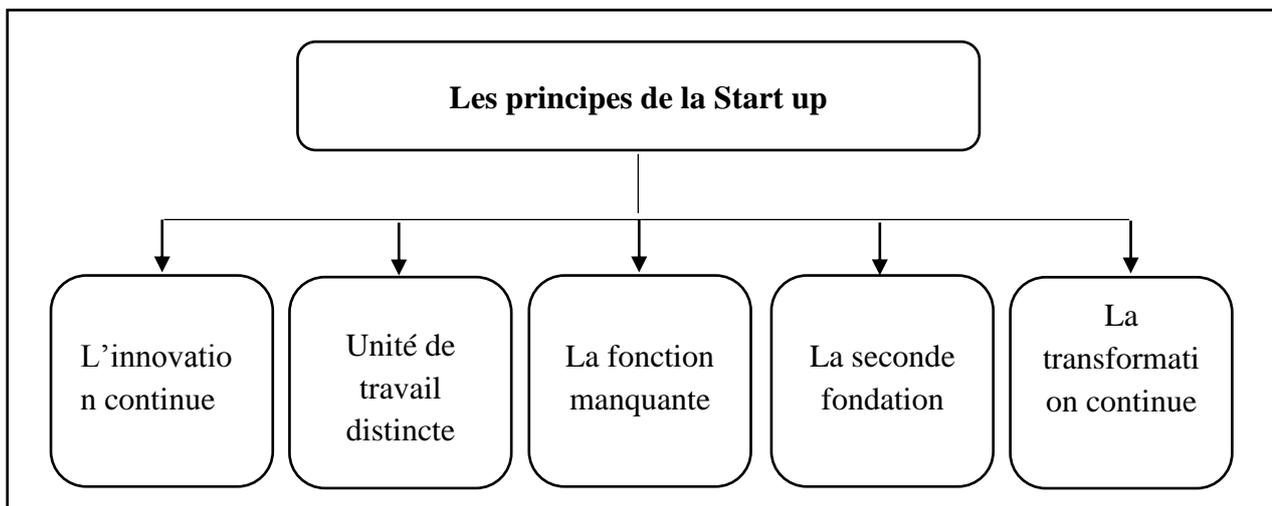
4.4. La seconde fondation

Apporter ce changement fondamental à la structure d'une organisation équivaut à la fonder une seconde fois, qu'elle ait cinq ans ou cent ans d'existence.

4.5. La transformation continue

Tout cela suppose de développer une nouvelle capacité organisationnelle : il faut réorganiser la structure d'organisation afin qu'elle soit répondue aux multiples défis. Ainsi se préparer à renouveler cette expérience³⁸.

Figure N° 05 : les principes de la Start up



Source : établie par nous même

Section 02 : Le processus de création de Start up

1. L'écosystème Start up

Dans le cadre de l'établissement et de l'élargissement du périmètre des startups, l'écosystème des startups est composé de personnes, de Start-ups à leur différentes étapes et types d'organisation dans un emplacement(physique ou virtuel).ces organisations peuvent être divisé en catégories tels que les université ,les organisation de financement, les organisations

³⁸ Yahia, Mohammed, Rais.M, op.cit. p421.

d'accompagnement (les incubateurs, les accélérateurs et les espaces de travail collaboratif), les organismes de recherche, les organisations de prestataires de services (les services juridiques, financiers) et les grandes entreprises. Les gouvernements locaux (collectivités locales) et les organisations gouvernementales telles que les départements commerce/industrie qui jouent également un rôle important dans l'écosystème des Startups. Différentes organisations se concentrent généralement sur des parties spécifiques de la fonction de l'écosystème et sur les startups à leurs stades de développement spécifiques³⁹.

2. La création de Start up

Les Startups sont créées dans le but de développer des activités innovantes, d'exploiter un marché en croissance et arrivant à la maturité l'État à renforcer la création de startups. De ce fait, ce type de structure ne dispose pas d'un modèle économique prédéfini.

Cela peut compliquer la création d'entreprise et la mise en place d'un plan d'action. Lancer une Start up nécessite également un investissement important pour financer la croissance, dite exponentielle et rapide. Pour assurer le développement d'une start-up, les entrepreneurs doivent trouver un « business model », ou un modèle économique innovant et durable.

2.1. Les étapes de création de Start up

Dans cette sous-section on va citer les étapes de création de startup

Etape 1. Trouver une idée de start-up

La première étape qui rentre dans la création d'une Start up est la recherche d'une idée. A ce stade, il faut s'assurer qu'elle est bien pertinente, unique et nouvelle. Pour ce faire, il est logique de réaliser un « benchmark », autrement dit une étude comparative et une étude de marché. Il est également nécessaire de vérifier si l'idée de start-up correspond à :

- Son projet ;
- Ses compétences ;
- Ses qualifications.

Lors du choix de l'idée de start-up, il faut également tenir compte des objectifs correspondants. Il est important de ne pas trop limiter les domaines d'action pour faire

³⁹ZIOUAL.T, « créer : et développer une Start up », université IBN KHALDOUN –TIARET, p5

perdurer son activité. Le créateur de la Start up doit s'assurer que l'idée est finalement rentable. Puis peut avoir besoin de tester le marché pour ajuster ses services et ses produits.

Etape 2 : Monter son projet et le formaliser

Une fois le concept de start-up identifié et évalué, cette étape consiste à monter son projet et le formaliser. Elle permet d'évaluer la faisabilité du projet et son potentiel de croissance. Elle passe par l'établissement de plusieurs éléments, notamment :

- **Le business plan** avec la présentation du projet et ses aspects financiers ;
- **L'exécutive summary**, un document synthétisant les grandes lignes du business plan ;
- **Le business model**, ou modèle économique ;
- **Le pitch**, c'est un discours qui permet de présenter et valorise rapidement le projet.

Tous ces éléments permettront aux investisseurs d'évaluer le projet de création de la start-up, sa faisabilité et sa rentabilité⁴⁰.

Etape 3. Rechercher des financements

Après la formalisation de son projet l'entrepreneur doit passer par l'étape de recherché de financement, dans cette étape on va illustrer les modes de financement notamment :

- **Autofinancement** : un apport personnel ou familial sera un atout indiscutable pour la création d'une Start up.
- **Les aides et subvention de l'état** :

Le fonds d'appui et de développement de l'écosystème Start up n°302-150, publier dans la loi de finance 2020et la loi de finance complémentaire qui comprend les redevances, le financement des études de faisabilité, de l'élaboration du business plan, des formations et de l'incubation des Start up et la promotion de l'écosystème Start-up

*ANSEJ (agence nationale de soutien à l'emploi de jeune), est un organisme public d'accompagnement des porteurs de projets en vue d'expansion et de création de micro-entreprise dont elle octroie un aide financier par l'apport de fonds sous forme de prêt.

⁴⁰ ZIOUAL.T, op, cit, p 2-3

*CNAC (caisse national d'assurance chômage), est une institution publique de sécurité social.la CNAC a mis en œuvre un dispositif de soutien à la création et l'extension d'activités pour les chômeurs promoteur âges de 30 à 50 ans.

*ANGEM (agence national de gestion du microcrédit), est un organisme public à caractère spécifique qui a pour but d'octroyer des microcrédits non rémunérés à des catégories de citoyens âgés de plus de 18 ans.

➤ **La prise de participation du capital**

*SOFINANCE ou société financière d'investissement, de participation et de placement, est un établissement financière public son activité principale est de couvrir la participation au capital, dont il consiste en des apports en numéraire aux fonds propre des entreprises en création

* El Djazair Istithmar, société de capital investissement est une filiale de deux banque public la BADR et la CNEP banque, elle est principalement pour but de couvrir la participation en numéraire, minoritaire et temporaire dans le capital social d'une PE et PME

*FINALEP, la financière allegro-européenne de participation, est une société par action incluant la banque de développement local(BDL), le crédit populaire d'Algérie et l'agence française de développement, est une filiale de la banque nationale d'Algérie (BNA) et de la banque extérieure (BEA).

*LE BUSINESS ANGELS, sont des personnes physiques qui investissent d'une façon individuelle du capital d'une entreprise innovante à fort potentiel de croissance et son appui financier, met gratuitement à disposition de l'entrepreneur.

➤ **Gain des concours :**

Ce mode de financement est basé sur la participation des concours pour les porteurs de projets, dont le gagnant bénéficie un prix sous forme de capital

➤ **Le financement participatif (Crowdfunding) :**

Vue l'émergence de plateforme de financement, ce mode de financement fait appel à internet et aux réseaux sociaux pour mettre en relation des porteurs de projets avec des

particuliers souhaitant soutenir ces derniers.il comprend différents secteurs tels que le don, le prêt et l'investissement⁴¹.

Etape 4 : Choisir une forme sociale pour créer sa startup

Le choix de la forme juridique de start-up revient à l'entrepreneur. Par ailleurs, aucune loi n'impose un statut particulier pour ce type de structure. Pour cela, il est conseillé de choisir une forme juridique flexible pouvant s'adapter aux besoins changeants de la start-up.

Une start-up regroupe le plus souvent plusieurs membres fondateurs et des investisseurs lors de sa phase de création. Cela permet de financer la phase de lancement de la jeune entreprise. Il est alors conseillé d'opter pour un statut juridique permettant d'accueillir plusieurs actionnaires ou associés. Pour créer une start-up, les formes sociétales pluripersonnelles suivantes demeurent majoritairement recommandées :

- La SARL (Société à Responsabilité limitée) ;
- La SAS (Société par Actions Simplifiée) ;
- La SA (Société Anonyme)⁴².

Etape 5 : lancé sa startup

Cette dernière étape consiste à créer la start-up elle-même. Elle rassemble les démarches relatives à la création d'une société. Elle comprend plusieurs phases du choix du statut juridique à la l'immatriculation de la start-up. Les formalités à remplir dépendent de la forme juridique choisie. De manière générale, elles comprennent :

- La rédaction des statuts de la start-up ;
- Le dépôt et l'enregistrement des statuts ;
- La déclaration des activités de l'entreprise ;
- La publication se portant sur la constitution de la start-up sur un journal d'annonces légales ;
- L'immatriculation de la start-up.

Toutefois, les démarches de création d'entreprise sont souvent difficiles à réaliser, et les erreurs sont nombreuses lorsque vous n'avez pas ou peu de connaissances juridiques. De

⁴¹ RSDT, « introduction au parcours de la création d'une Start up », Edition 2020

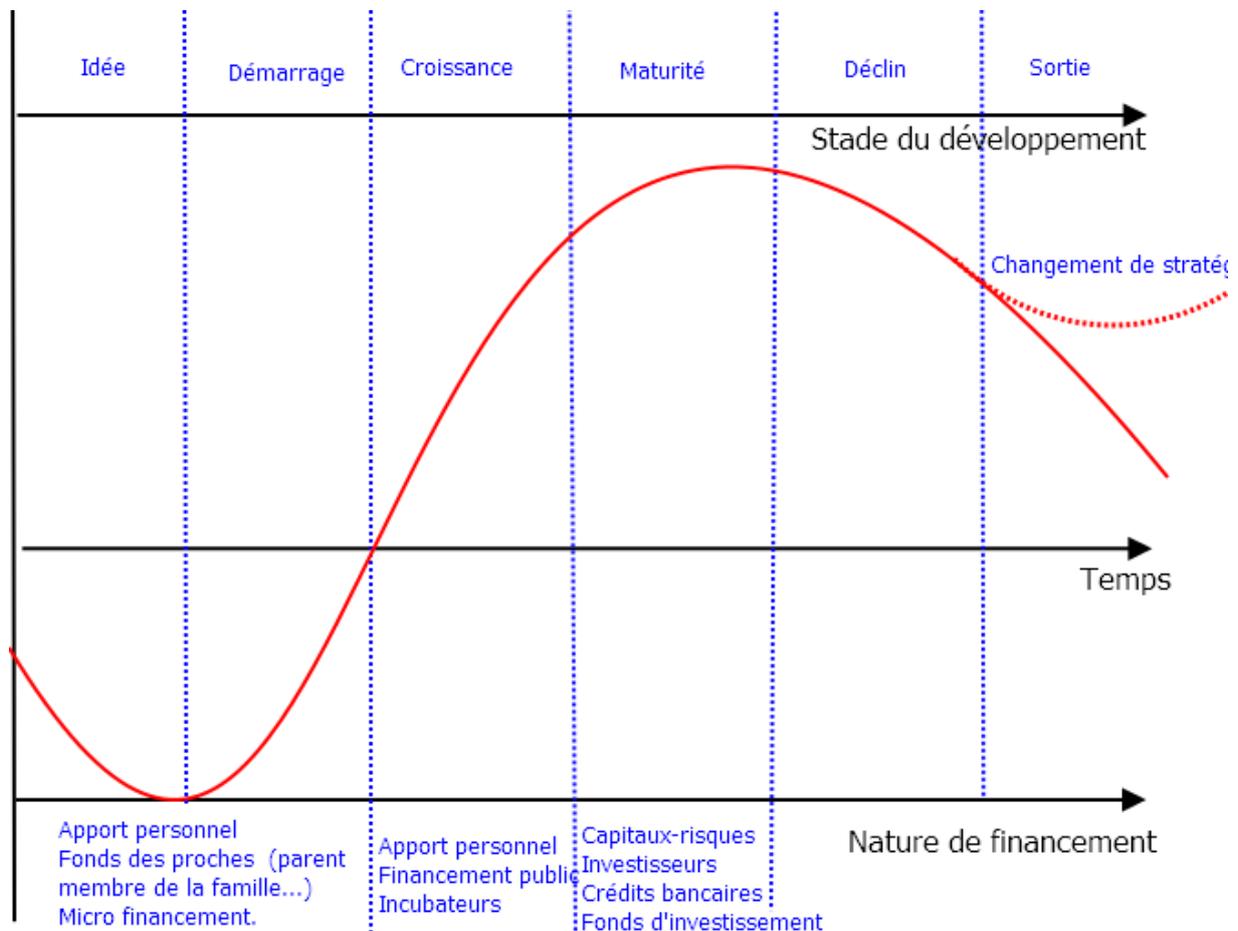
⁴² www.LegalPlace.fr consultation le 10/04

plus, le recours à un professionnel du droit (avocat, expert-comptable...) peut s'avérer très onéreux⁴³.

3. Le cycle de vie de Start up

Le modèle d'Alfred Marshall⁴⁴ est considéré comme le premier modèle qui décrit les différentes étapes de création d'une entreprise, comme nous avons montré dans le graphe suivant :

Figure N°06 : le cycle de vie de Start up



Source : <http://analyzethiz.fr/business/differentes-sources-financement-startups/> (Schéma repris et retravaillé)

⁴³ZIOUAL.T, op, cit, p 4

⁴⁴MARSHALL Alfred économiste britannique, considéré comme l'un des pères fondateurs de l'école néoclassique. Considéré comme l'un des économistes les plus influents de son temps, né à Londres le 26 juillet 1842, il est mort à Cambridge le 13 juillet 1924

3.1. L'idée

Vient souvent de l'idée de répondre aux besoins de solvant d'une clientèle bien ciblée. C'est ainsi que naissent les Startup.

3.2. Le démarrage

Constitue le point de départ. Cette étape est Caractérisée par des trous noirs car le taux d'échec est très élevé. Rapport Dans les deux périodes, le taux de mortalité des jeunes entreprises était de 70 % 90 % au cours de la première et des cinq premières années .À ce stade, la plupart des startups s'appuient essentiellement sur les fonds propres, l'aide de sa famille, de ses amis et de ses partenaires, et ciblant parfois des investisseurs individuels sans banque en matière de financement⁴⁵.

3.3. La croissance

L'entreprise commence à produire et à vendre son concept. Ses projets connaissent une demande croissante sur le marché. Cependant, les niveaux de vente ne sont pas toujours élevés de quoi pérenniser l'activité, avec une faible croissance du chiffre d'affaires et un cash-flow toujours négatif. L'entreprise a progressivement commencé à faire des bénéfices, augmentation directement proportionnelle au niveau des ventes. À ce stade, l'entrepreneur doit d'abord démontrer des compétences en gestion. L'important est qu'il puisse suivre et grandir. C'est pourquoi son équipe doit pouvoir regarder dans la même direction, vivre en harmonie, les entrepreneurs doivent pouvoir déléguer des tâches.

3.4. La maturité

Une fois le taux de croissance et la rentabilité constante, l'entreprise entre dans la phase de stabilisation. L'entreprise est établie sur le marché et rentable. Cette phase peut durer plusieurs années. Les entrepreneurs peuvent vouloir développer leur activité, ils décident donc de se concentrer sur le marketing, d'augmenter la capacité, d'ajouter de nouvelles fonctionnalités à leurs produits, et ces coûts de R&D sont recyclés. Cette phase a beaucoup

⁴⁵ Mohammed. D, CHOUAM.B, « Etat des lieux des incubateurs en Algérie cas de l'incubateur de l'INTTIC d'Oran », Algérie, p44

moins d'incertitude que la phase précédente. Le risque est lié au marché, à son potentiel et à sa rentabilité, ce qui facilite l'investissement des entrepreneurs⁴⁶.

3.5. Le déclin

La concurrence s'intensifie, les entreprises deviennent de moins en moins ouvertes, créant suspicion et confusion. L'entreprise entre dans une période critique appelée période turbulente, qui se caractérise par des changements dans les valeurs sociales culture et besoins. Par conséquent, l'entreprise entrera bientôt dans la phase de résiliation.

3.6. La relance ou la stratégie de changement

C'est l'étape la plus importante dans la vie d'une entreprise et il faut adopter une stratégie pour maintenir la startup en vie. C'est de l'innovation. La relance doit se faire, par exemple, en améliorant significativement le modèle du produit⁴⁷.

Section 03 : Le financement des Start up

Selon [Tisserand-Barthole], C. (2017), une startup est une jeune pousse, une entreprise Nouveau, innovant, souvent avec un petit effectif. Selon JDN. (2018). Au début, la durée de démarrage d'une nouvelle société spécifiée et le temps d'établissement est inférieur à un an, Pour être considérées comme des startups, ces entreprises doivent avoir lancé au moins un Tour de financement externe. L'utilisation du mot s'est ensuite propagée à de nombreuses PME dans le domaine des nouvelles technologies.

Selon [Cox, J. et Nguyen], T. (2018), les startups et les petites entreprises représentent un pôle important d'innovation et de croissance d'économies Beek et Demirgüç-Kunt, Année 2008. Cependant, pour les jeunes entreprises, le principal frein observé est de financer leurs projets et profiter des opportunités de croissance et d'investissement (Kortum et Lerner, 2000, Gompers et Lerner, 2004).

⁴⁶ Sofiane, B. Massil, (2020), « le financement des PME et des startups en Algérie », université Abderrahmane mira Bejaia mémoire master en science de gestion, Bejaia, p79-80

⁴⁷Mohammed. D, CHOUAM.B, op.cit, p45

1. Les modes de financement de Start up

Tableau N°04 : modes de financement d'une Start up

Love Money
Fonds publics
Incubateurs
Business Angels
Crowdfunding : Don, Prêt, Investissement.
Capital Risque
Capital croissance

Love money : love money est considéré comme une forme de financement pour créer une entreprise, dont il est collecté auprès de la famille et des proches, les amis aident le chef de projet dans ses affaires et lui permettent de faire des affaires et développez son projet (JDN. (2018)).

Fonds publics : Ensemble des sommes d'argent qui appartiennent à l'État et qui sont soumises aux règles de la comptabilité publique. (Source : GOT, 2001) thesaurus. (2018).

Incubateur : c'est la structure d'accompagnement et d'aide à la création d'entreprise. Sa mission principale est de permettre à de jeunes porteurs de projets innovants de créer des entreprises. (JDN. (2018)).

Business Angles : Leur fonction professionnelle est d'investir dans des projets d'entreprise innovante ou de s'appuyer sur leur réseau professionnel pour faciliter leur développement. (JDN. (2018). Business Angles).

Capital-risque : Le capital-risque est un investissement, sous forme d'argent, réalisé par des investisseurs au profit de jeunes entreprises. (JDN. (2018). Capital-risque).

Capital Développement : Les fonds de Capital Développement permettent aux entreprises de développer leur volume d'activité et d'adresser de nouveaux marchés. (Ekland, Randier et Tirole (2016)).

Section 04 : Le business modèle des startups

1. La définition du concept business modèle

Le Business Model décrit la logique générale de fonctionnement de projet, de sa Stratégie. Il explique comment l'entreprise crée, délivre et capture de la valeur⁴⁸.

Selon l'approche de Timmers (1998), il définit un BM comme étant :

- Une structure pour les flux des produits, services et informations incluant une description des différents acteurs de modèle et de leurs rôles.
- Une description des bénéfices potentiels de chaque acteur du modèle.
- Une description de sources de revenus⁴⁹.

Le BM est également appelé modèle d'affaires ou modèle économique. C'est la manière dont une entreprise gagne de l'argent, son fonctionnement, son organisation, ses objectifs, ses moyens, son modèle de tarification et de distribution de ses produits et services⁵⁰.

2. L'utilité de BM

L'utilité de BM a pour objectif de :

- Décrire et analyser chacun des 9 blocs décrit dans le modèle (proposition de valeur, segments de clientèle, les canaux, la relation avec les clients, les ressources clés, les activités clés, les partenariats clés, les flux de revenus, la structure des coûts)
- Générer des idées en utilisant des techniques de créativité ;
- Identifier les interdépendances qui les relient ;
- Concevoir des Business Model pertinents, innovants et performants ;
- Identifier les intentions de l'entreprise et les besoins associés ;
- Décrire sa stratégie et les mesures mises en place pour parvenir à atteindre ses buts ;
- Se positionner par rapport à ses concurrents et proposer une offre qui répond à un besoin client réel ;
- Offrir une vision globale des composantes de l'activité ;
- Connaître l'avancement d'un nouveau projet⁵¹.

⁴⁸ CARRE Nathalie, « D'une idée à un business model innovant », CCI Entreprendre, Février 2015, P 01.

⁴⁹ www.cairn.onfo consultation 17/05/2022

⁵⁰ P.Factory, La tribu des startups, « Livre blanc : optimiser son business model », P 02

⁵¹ HAMDJ. S, (2021), « étude du politique marketing digital des startups en Algérie », mémoire de master en management marketing, UMMTO, P 66-67

Section 05: La Start up en Algérie : états des lieux

En Algérie, les politiques d'aide, d'incitation et de soutien à la création d'entreprises sont multiples. On peut citer les pépinières d'entreprises, les incubateurs, les dispositifs de l'ANADE, CNAC, ANGEM. Ces initiatives offrent une assise aux porteurs de projet visant à répondre aux besoins et aux attentes des jeunes promoteurs en matière d'informations, de formations, de possibilités de financement et de mise en relation avec les différents partenaires économiques susceptibles de contribuer à la réussite de nouveaux projets. De même l'université joue un rôle important dans l'accompagnement à travers les activités des institutions : ANPT et ANVREDET. D'autre part, de plus en plus d'opérateurs privés se lancent dans le domaine de l'accompagnement tel que : incubé me, l'incubateur Tstart de Ooredoo, etc. Actuellement, il est difficile d'identifier toutes les structures d'accompagnement présentes en Algérie et encore moins d'évaluer les résultats de ces structures. L'importance de l'écosystème dans lequel l'entrepreneur algérien évolue fait que celui-ci perd son chemin face à une multitude d'acteurs qui ont parfois des intérêts et des motivations divergentes⁵².

1. Startup : encrage juridique

Sur le plan juridique, le gouvernement a élaboré un projet de loi relatif à la création et la définition du label institutionnel de la start-up et des incubateurs. Ce projet se penche également, sur le volet financier et prévoit la mise en place d'un système de financement spécifique. La labellisation des incubateurs, telle que décrite dans le décret n 20-254 du 15 septembre 2020, portant sur la création d'un comité national de labellisation des "start-up", des "projets innovants" et des "incubateurs", apporte une nouvelle vision conférant à ces structures, aussi bien publiques que privées une place plus prononcée dans l'accompagnement et le développement de l'écosystème entrepreneurial en Algérie⁵³.

2. Le label Start up en Algérie

Le label Start up est un document institutionnel qui servira de « passeport » pour accéder aux facilitations que l'état met à disposition des Startup⁵⁴.

⁵²S. Harar, (2021), « écosystème d'accompagnement entrepreneurial en Algérie : état des lieux », revue abaad iktisadia, vol.11, n°01, p 393

⁵³S. Harar, op.cit., p 400

⁵⁴www.startup.dz consultation 18/04/2022

Fondé sur le décret exécutif n°20-254 publié le 15 septembre 2020 dans le journal officiel de la république algérienne, a eu pour but la création d'un comité national de labellisation Start up.

Les entreprises disposent du label Start up sont exonérées de taxe sur l'activité professionnelle (TAP) ainsi IRG et IBS pour une durée de quatre ans à compter de la date d'obtention de label startup, avec une année supplémentaire, en cas de renouvellement. Ainsi ils sont exonérés de la TVA et soumises à 5 % de droit de douane.

En effet ses entreprises bénéficient des avantages fiscaux qui peut prétendre à un financement par le biais de la société publique de capital risque ALGERIAN STARTUP FUND –ASF⁵⁵.

3. Les mesures initiatives

L'état a adopté de nouveaux mécanismes relatifs à la prise en charge des frais inhérents aux brevets d'invention et la propriété intellectuelle, a relevé le ministre délégué lors des travaux de la conférence nationale Alegria disrupt 2022.

Notamment l'état a annoncé un nouveau programme au profit des porteurs de projets innovants en vue de bénéficier l'accompagnement financier.

Intervenant à l'issue des différentes contributions, le Premier ministre a arrêté les mesures et décisions suivantes :

- Création d'un fonds d'investissement dédié au financement et à l'accompagnement des Start-up.
- Création d'un Haut Conseil de l'Innovation qui constituera la pierre angulaire de l'orientation stratégique en matière de valorisation des idées, des initiatives innovantes et des potentialités nationales de la recherche scientifique, au service du développement de l'économie de la connaissance.
- Elaboration du cadre juridique devant définir et labéliser les concepts de Start-up et d'incubateurs, ainsi que du lexique spécifique à l'écosystème de l'économie de la connaissance, en vue de faciliter les procédures de création de ces entités. Outre les textes réglementaires y afférents, cette action entraînera aussi l'adaptation de ceux

⁵⁵www.lentrepreneuralgerien.com consultation 18/04/2022

régissant les mécanismes de financement des besoins exprimés par les Start-up en phase de pré-amorçage.

- Transfert de l'Agence Nationale des Parcs Technologiques (ANPT) au Ministère de la Micro entreprise, des Start-up et de l'Economie de la Connaissance.
- Mise à la disposition des porteurs de projets innovants et des Start-up des espaces dédiés dans les établissements de jeunes relevant des secteurs de la jeunesse et de la formation Professionnelle au niveau national⁵⁶.

4. Le fonds de soutien des Startup en Algérie

L'Etat algérienne prévoit d'installer des pôles technologiques sur tout le territoire national afin de renforcer la place de l'Algérie comme pôle africain. Dont elle annonce 1,2 Milliards de dinars algérien destine aux financements des 3000 Startup recensée sa l'échelle national. Dans ce contexte plusieurs institutions sont participe dans ce fonds dont la gestion sera confiée à l'agence national de promotion et développement de parcs technologique(ANPT), les experts assure que les investisseuses et grandes entreprises privées doivent prendre l'initiative et le risque de soutenir les Start up.

A la différence des anciens dispositifs de soutien des entreprises innovantes, le fonds s'utilisera par un financement par le crédit. L'aide financière désormais directement via l'entrée au capital des sociétés prometteuses. Ainsi ces entreprises profiteront des exonérations des impôts tels qu'IBS et TVA pour la transaction commerciale⁵⁷

Conclusion

La qualification de Start up est apparue avec le développement d'internet, complétant l'identification des jeunes entreprises. Il affirme la croissance future des affaires et des résultats, peut s'appliquer à toutes sortes d'entreprises dans toutes les industries, mais est plus facilement attribué à l'industrie de haute technologie. Ce sont de jeunes entreprises innovantes qui ont besoin d'un financement adapté au risque pour des besoins nouveaux ou non satisfaits, motivées par l'expertise et les convictions de leurs fondateurs. L'innovation crée la demande, contribue à justifier des prix plus élevés et favorise la croissance au détriment des acteurs traditionnels. Dans ce chapitre nous avons vu l'émergence de Start up et les concepts liés à cette dernière, et dans le deuxième lieu, nous avons cité les étapes de création d'une Start up

⁵⁶www.aps.dz consultation le 18/04/2022

⁵⁷www.emergingvalley.com consultation le 19/04/2022

suivant par son cycle de vie, ainsi nous avons traité la Start up en Algérie. En effet, l'Algérie enregistre une faible densité de création de PME dont les startups ne présentent qu'une part négligeable et un nombre réduit d'incubateurs ce qui reflète la vulnérabilité de l'écosystème entrepreneurial actuel qui demeure encore au stade embryonnaire et nécessite l'engagement de toutes les parties prenantes pour le développer.

**CHAPITE III : ETUDE DE TERRAIN
SUR L'INCUBATEUR ABP SPACE
BÉJAIA**

Chapitre III : Étude de terrain sur l'incubateur ABP SPACE Bejaia

Chapitre III : Étude de terrain sur l'incubateur ABP SPACE Bejaia

Introduction

La connaissance, l'innovation et l'acquisition de technologies sont désormais considérées comme des facteurs importants du développement économique et social. A cet égard, l'Algérie développe de stratégie pour promouvoir une culture d'entreprise pour l'innovation et la modernisation en développant des politiques qui facilitent la création de nouvelles entreprises. Ce sont des jeunes entreprises qui créent des emplois, créent de la concurrence et contribuent à la restructuration de la structure économique dans les premiers stades de la croissance.

Dans le cadre des politiques de soutien à la création et au développement d'entreprises innovantes et compétitives, génératrices de richesses et d'emploi, les institutions publiques sont développées des outils et des mécanismes pour retenir le développement des Start up et des entreprises établies.

Le présent chapitre portera sur trois axes : premièrement nous allons passer à la présentation de l'incubateur de l'ABP SPACE premier incubateur privé labellisé par le ministère des startups et l'économie de la connaissance au niveau de la wilaya de Bejaia. Deuxièmement, nous allons aborder la méthodologie et les techniques de la collecte d'information. Troisièmement, nous finirons par une analyse de rôle de l'incubateur dans l'accompagnement des Start up, à travers les résultats de l'enquête menée sur le terrain.

Section 01 : L'incubateur ABP SPACE BEJAIA

1. Présentation de l'incubateur

Compte tenu de la stagnation économique mondiale, en Afrique, au Maghreb et en particulier en Algérie, il est devenu nécessaire et même inévitable pour surmonter les obstacles dans ce domaine, en orientant les entreprises vers l'esprit d'entreprises chez les jeunes et le recrutement, tout en créant de nouvelles possibilité d'apprentissage.

A la création d'un nouveau ministère délégué, la création d'incubateur en parallèle avec les autres wilayas.

Chapitre III : Étude de terrain sur l'incubateur ABP SPACE Bejaia

La wilaya de Bejaia a connu récemment la création d'un nouvel incubateur sous le nom ABP SPACE en mars 2021 fondé par Mr LOUNIS MOUSSOUNI avec une superficie de 200 m² labellisé par le ministère des startups , suivant les conditions énumères par décret n°20-254 du 15 septembre 2020, dont sa mission principale s'inscrit dans une démarche de développement local, à travers laquelle nous avons développé au fil des années une forte prise de conscience des différentes contraintes rencontrées par les porteurs de projets⁵⁸.

2. Les objectifs de l'incubateur :

- La création d'emploi
- Développement local
- Commercialiser des technologies
- Créer des partenariats internationaux
- Favoriser un esprit d'entreprise dans la collectivité
- Encourager entrepreneuriats chez les minorités et les femmes

ABP SPACE est l'un des constituants du district technologique qui s'inscrit dans une logique globale d'aménagement de l'aire métropolitaine algéroise. Situé dans la wilaya de Bejaia, rue BOUMEDAOUI Nacer, Bat : A1er étage SOMACOB-EDIMCO, 06000.

3. Les missions de l'incubateur

L'incubateur constitue une plate-forme de service à destination de start-up en phase de lancement à savoir, des entreprises en création, des entrepreneurs cherchant à créer une entreprise et des petites entreprises fraîchement établies.

- Accompagner les porteurs de projet dans les phases de maturation et de mise au
- Point de l'idée jusqu'au projet construit et la création de l'entreprise ;
- Accompagner et héberger de jeunes entreprises en création qui ont moins de cinq ans d'existence : start-up.

Pour l'accomplissement de ces deux taches, l'incubateur dispose de deux types de structure d'hébergement et d'accompagnement d'entreprise innovante :

⁵⁸www.abp-space.com consultation 22/05/2022

Chapitre III : Étude de terrain sur l'incubateur ABP SPACE Bejaia

- La première, est l'incubateur, proprement dit, il s'agit d'une structure d'hébergement et d'accompagnement des porteurs de projet qui commence à partir de la naissance de l'idée jusqu'à la création de l'entreprise, l'incubation étant la période de maturation entre une idée et sa conception.
- La deuxième, est la pépinière d'entreprise, il s'agit d'une structure d'hébergement et d'accompagnement des jeunes entreprises innovantes (startups), qui ont besoin d'être soutenues afin d'assurer leur développement et leur imprégnation dans leur marché.

Dans les deux types de structures, l'incubateur offre à ses porteurs de projets et ses startups un hébergement et un accompagnement par le coaching et la formation.

Section 2 : Les PME dans la wilaya de Bejaia

La nouvelle politique de développement, en Algérie, se tourne vers la création et le soutien des PME tandis que ce secteur a été considérablement marginalisé pendant toute la période de gestion centralisée. Mais avec la mondialisation et la conjoncture économique actuelle du pays, les entreprises algériennes, en particulier les PME/PMI de la wilaya de Bejaia, sont amenées à innover afin d'exister et de jouer pleinement leur rôle dans la croissance économique nationale, puisque toute entreprise, quelle que soit son domaine d'activité, son métier, sa taille même ses orientations stratégiques cherche sans cesse la rentabilité qui lui garantisse sa fiabilité du fait qu'une entreprise non rentable finira certainement par disparaître sous l'impulsion de la concurrence⁵⁹.

1. La définition de PME

La PME est définie, quel que soit son statut juridique, comme étant une entreprise de production de biens et de services employant de 1 à 250 personnes, dont le chiffre d'affaire annuel n'excède pas 2 milliards de DA ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 500 millions de DA qui respecte le critère d'indépendance. La moyenne entreprise est définie comme une entreprise employant de 50 à 250 personnes et dont le chiffre d'affaires et compris entre 200 millions et 2 milliards de DA ou dont le total du bilan est compris entre 100 et 500 millions DA. La PE est définie comme une entreprise employant de 10 à 49 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 200 millions de DA ou dont le total du bilan

⁵⁹ MOUFFOK.Nacer Eddine, (2018), « évolution des pme/pmi cas des pmi/pme de la wilaya de Bejaia », economic development reveiw,ISSN2543-3490,ISSus N°05N, p01

Chapitre III : Étude de terrain sur l'incubateur ABP SPACE Bejaia

n'excède pas 100 millions de DA. La très petite entreprise ou micro-entreprise, Y est définie comme une entreprise employant de 1 à 9 employés et réalisant un chiffre d'affaires annuel inférieur à 20 millions ou dont le total du bilan n'excède pas 10 millions de DA⁶⁰.

2. Présentation de tissu économique dans la wilaya de Bejaia

La wilaya de Bejaia, dans le sillage d'une relance économique espérée à l'échelle nationale, recèle de réelles potentialités économiques, qui lui permettent de réaliser un essor des activités inhérentes à ce secteur.

Pour le moment, cette relance reste plus d'ordre quantitatif que qualitatif.

Par ailleurs, la wilaya, qui est incontestablement un pôle industriel agro-alimentaire attractif et désigné en tant que tel dans le Schéma g National d'Aménagement du Territoire (SNAT).

3. 2.3 Évolution de la PME dans la wilaya de Bejaia.

Tableau N°05 : évolution des PME entre 2016 et 2021

	Nombre de PME											
	2016	%	2017	%	2018	%	2019	%	2020	%	2021	%
PME Privées	23472	99.83	25036	99.84	27203	99.85	28842	99.86	30158	99.86	31705	99.87
PME Publiques	41	0.17	41	0.16	41	0.15	41	0.14	41	0.14	41	0.13
Total	23513	100%	25077	100%	27244	100%	28883	100%	30199	100%	31746	100%

Source : CNAS

D'après le tableau N°05, on remarque que le nombre général de PME en Algérie a atteint 31746 PME, avec une part de 99,87% comme PME privées et 0,13% comme PME publiques. Une évolution significative des PME privées est enregistrée de l'année 2016 à l'année 2021, où on observe un passage de 23472 PME privées, en 2016, à 31705 durant l'année 2021, ce qui implique un écart de 8233, le même constat est à signaler par rapport aux années 2017,2018,2019 et 2020, c'est-à-dire le nombre de PME ne cessent d'augmenter et cela est dû à certains facteurs qu'on expliquera dans les points qui suivront. Cette évolution peut s'expliquer, en partie, par le tableau suivant :

⁶⁰ Journal officiel de la république Algérienne n°77, 15 décembre 2001, chapitre 2, article 4, p5.

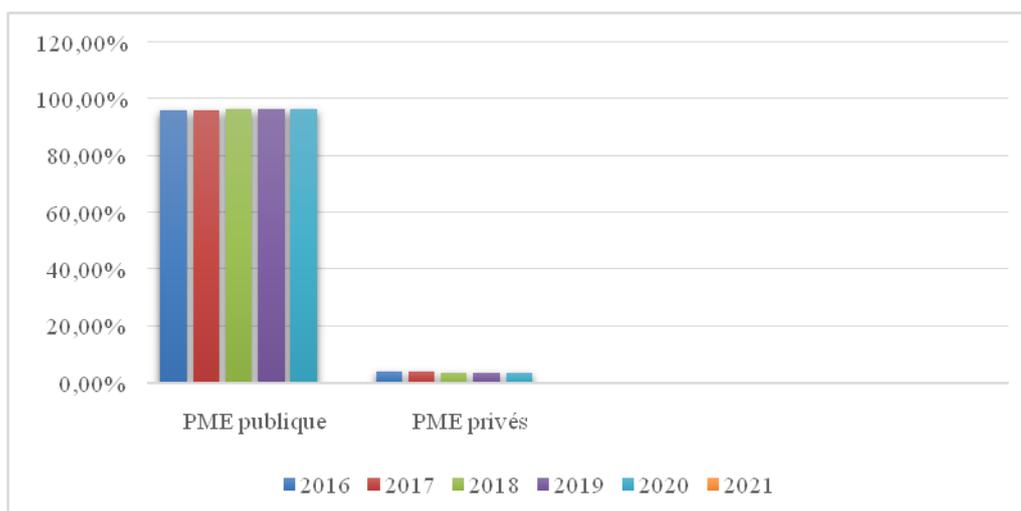
Chapitre III : Étude de terrain sur l'incubateur ABP SPACE Bejaia

Tableau N°6 : évolution des emplois déclaré par type de PME

	Nombre d'emplois											
	2016	%	2017	%	2018	%	2019	%	2020	%	2021	%
PME Privées	61129	95.91 %	63484	96 %	67890	96.30 %	71172	96.47 %	71131	96.47 %	-	-
PME Publiques	2606	4.09 %	2606	4 %	2606	3.7 %	2606	3.53 %	2606	3.53 %	-	-
Total	63735	100 %	66090	100 %	70496	100 %	73778	100 %	73737	100 %	-	-

Source : CNAS

Figure N°7 : l'évolution de nombre d'emploi déclarés



Source : conception personnelle à partir des données de la CNAS

4. La répartition de PME et d'emplois par Daria

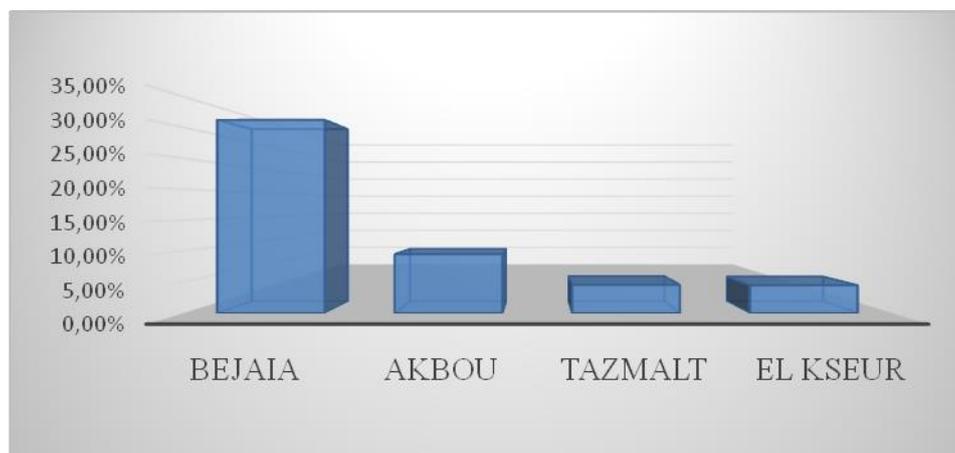
La concentration de nombre de PME se centralise dans Daira de Bejaia avec un taux de 31.17%. Ce qui présente 7317 PME du nombre total des PME.

La daïra d'Abou se situe en deuxième position avec 2231 PME, soit un taux de 9.50%.

En troisième position, il y a à la daïra de Tazmalt et El Kseur avec un taux de 4.57% et 4.50% respectivement.

Chapitre III : Étude de terrain sur l'incubateur ABP SPACE Bejaia

Figure N° 8 : La repartitions des PME et d'emploi par daïra



Source : conception personnelle à partir des données de la CNAS

5. La repartitions des PME par secteur d'activité

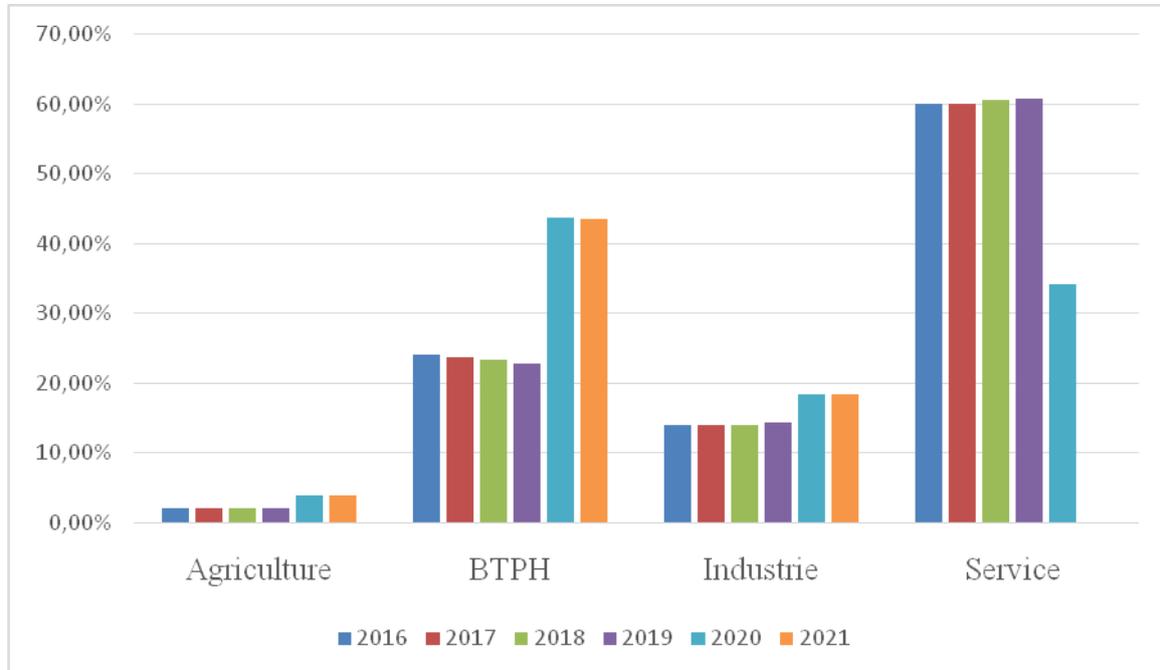
Tableau N°7 : la répartition des PME par secteur d'activité

	Secteur d'activité											
	2016	%	2017	%	2018	%	2019	%	2020	%	2021	%
Agriculture	493	2.10 %	528	2.11 %	557	2.05 %	574	1.99 %	605	96.47 %	619	3.79
BTPH	5641	24.03 %	5951	23.77 %	6352	23.35 %	6574	22.79 %	6821	3.53 %	7128	43.61
Industrie	3259	13.88 %	3491	13.94 %	3813	14.02% %	4158	14.42 %	2871	18.37 %	2996	18.33
Services	1408	59.99 %	15065	60.7 %	16481	60.59% %	17532	60.79 %	5330	34.11 %	5602	34.27
Total	23472	100 %	25036	100 %	27203	100 %	28842	100 %	15627	100 %	16345	100%

Source : CNAS

Chapitre III : Étude de terrain sur l'incubateur ABP SPACE Bejaia

Figure N°09 : la répartition des PME par secteur d'activité



Source : conception personnelle à partir des données de la CNAS

D'après le figure N°09, En remarque une augmentation majoritaire dans les secteurs d'activité englobe l'agriculture, services, industrie, BTPH à partir de 2016 jusqu'à 2019 ce qui nous reflète la forte création de nouvelle PME ainsi la stabilité économique.

Après l'augmentation progressive de l'effectif de secteur d'activité entre 2016-2019, à partir de l'année 2020 et 2021 n'à remarquer une diminution dès l'effectif avec le développement de la crise sanitaire.

Chapitre III : Étude de terrain sur l'incubateur ABP SPACE Bejaia

Section 03 : La méthodologie et les techniques de recherche

Dans cette section, tout d'abord on va présenter la méthodologie de l'enquête, ainsi, on passe vers l'élaboration et la rédaction du questionnaire, sans oublier les limites rencontrés lors de notre étude.

1. L'objectif de l'enquête

Notre objectif est d'essayer de répondre à la problématique suivante « quelle est le rôle de l'incubateur ABP SPACE dans le développement des Start ups et quel est son impact sur le développement de l'entrepreneuriat ? ».

2. L'échantillonnage

Avant de procéder à notre étude de cas nous avons jugé utile de citer le processus du déroulement de l'enquête effectuée.

2.1. Définition de la population d'étude

Selon CHEROUZE Yves « le terme population désigne un ensemble dont les éléments sont choisis parce qu'ils possèdent tous une même propriété, et qu'ils sont de même nature. Chacun des constituants d'une population appelé individu»⁶¹ Nous avons réalisé une enquête dans le but de faire une analyse sur le rôle de l'incubateur dans le développement des Start up. Une enquête sur le terrain a été organisée et elle a permis d'apporter une touche à nos connaissances théoriques exposées dans ce mémoire. Dans notre étude, la population mère est constituée par l'ensemble des startups (actuel) incubés par l'incubateur de Bejaia tout secteur confondus à l'échelle de la wilaya de Bejaia.

2.2. La détermination de la base de sondage

Notre base de sondage représente les Start up incubés par l'incubateur de Bejaia. Du fait de la complexité de ce genre d'information nous n'avons pas eu accès à toutes les startups qui existe.

L'échantillon a été choisi sur la base des critères suivants : la création des entreprises innovantes dans la wilaya de Bejaia à travers des statistiques de la création des PME, et avoir

⁶¹CHEROUZE Yves, (2001), « Introduction au marketing », Edition Foucher, Paris, P 123.

Chapitre III : Étude de terrain sur l'incubateur ABP SPACE Bejaia

un prototype des missions ou des mécanismes d'accompagnement des porteurs de projets pratiquer par l'incubateur de Bejaia. Ceci va nous permettre de toucher les différents Start up composent la population, étant donné que le but recherché par notre enquête est d'analyser leurs politiques.

2.3. Choix de la méthode d'échantillonnage

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

a. Les méthodes probabilistes (aléatoire)

La méthode probabiliste est à travers laquelle chaque individu de la population concernée a une probabilité connue d'appartenir à l'échantillon, et permet ainsi d'obtenir des échantillons représentatifs. C'est une méthode qui est généralement utilisée sur de grands échantillons. Elle s'appuie sur la théorie statistique, son principe repose sur la réalisation d'un tirage au sort des individus, des situations, des objets qui vont constituer l'échantillon. Dans cette méthode le chercheur n'interviendra pas pour décider qui fera partie (ou non) de l'échantillon. C'est le hasard qui décide à sa place⁶²

b. Les méthodes non probabilistes (empiriques)

Ces méthodes sont moins rationnelles car elles permettent de constituer un échantillon résultant d'un choix qui vise à le faire ressembler à la population dont il est issu. Les méthodes non probabilistes sont des méthodes moins scientifiques que les méthodes probabilistes, les risques d'erreur ne peuvent pas être estimés. Ainsi, il s'agit d'une méthode dans laquelle le chercheur met au point une procédure subjective de sélection des individus⁶³. Vue la particularité de notre enquête (la base de sondage est difficilement identifiable, en raison de la non disponibilité des informations sur le nombre exact des startups incubes par ABP SPACE), pour cela, nous avons opté pour la technique d'échantillonnage non probabiliste qui est la technique par quotas, où nous allons identifier les caractéristiques descriptives de la population à étudier c'est à dire les mesures par lesquelles un incubateur devient un levier de développement entrepreneurial.

⁶²DAHAK Abdenour, KARA Rabah. « Le mémoire de master : du choix du sujet à la soutenance ». Alger. Edition EL-AMEL. 2015. P 117

⁶³ DAHAK.A, KARA.R, idem, p99

Chapitre III : Étude de terrain sur l'incubateur ABP SPACE Bejaia

3. Elaboration du questionnaire

Après avoir terminé les étapes ci-dessus, nous avons créé un questionnaire qui est un outil d'accompagnement privilégié à travers lequel nous traduisons nos objectifs, obtenir des informations en interrogeant des catégories spécifiques de startups pour mener des enquêtes. Probablement en termes de répondants, ces derniers ont permis de répondre à nos questions, Les sous-questions étudiées et soulevées et les hypothèses que nous voulons confirmées⁶⁴.

3.1. Les différents types de questions

La qualité de réponse dépend, souvent, de la qualité de la question⁶⁵. Dans notre questionnaire nous avons élaboré 61 questions concernant notre problématique et nos sous questions, dont 28 destinées à l'incubateur de Bejaia et 31 questions destinées au projet incubé par cet incubateur. Ce présent questionnaire contient deux types de questions : des questions fermées et des questions ouvertes.

a. Les questions fermées

Elles servent à comprendre et à faciliter l'expression, à dialoguer et à échanger des informations. Ce sont des questions de différents types, là où on demande aux répondants de choisir leurs réponses parmi les suggestions proposées, ses réponses sont précises et facilement exploitables par des logiciels dédiés.

b. Les questions ouvertes

Est une question dont la formulation laisse au répondant toute l'attitude pour construire librement sa réponse, mais elles sont difficiles à dépouiller. Par exemple dans la question 3 de questionnaire destinés à l'incubateur « Comment vous avez eu l'idée de créer l'incubateur ? », on a laissé l'enquêté s'exprimer librement.

4. La rédaction du questionnaire

Dans notre cas, le questionnaire est réparti en 9 parties afin de nous permettre de récolter l'information nécessaire à l'accomplissement des objectifs de notre étude. En effet il est structuré sous forme d'axe comme suit :

⁶⁴LAURENT François. « Etudes marketing, des études de marché au consumer insight ». 2^{eme} édition. Paris : Edition Pearson Education. 2006. P 20

⁶⁵DAHAK Abdenour, KARA Rabah. Op.cit. P 99

Chapitre III : Étude de terrain sur l'incubateur ABP SPACE Bejaia

4.1. Questionnaire destiné à l'incubateur

Tableau N°08 : Les formes d'axes

Axes	Libellé
Axe 1	Identification du responsable de l'incubateur <ul style="list-style-type: none"> - Niveau d'étude - Le profil de formation - L'origine de l'idée de création de l'incubateur
Axe 2	Identification de l'entreprise <ul style="list-style-type: none"> - Les moyens de communications - La date de création - Le statut juridique - Les missions de l'incubateur - Les activités de l'animation - Le coach - Les Startup hébergée - Les moyens de disposition - Les principaux partenaires - Les ressources humaines - La superficie
Axe 3	Source de financement
Axe 4	Objectifs <ul style="list-style-type: none"> - L'objectif de programme d'incubation - La sélection des candidats - Le type d'accompagnement - Secteur d'intervention - La politique de tarification - Les domaines de soutien
Axe 5	Obstacles

Source : établie par nous même

Chapitre III : Étude de terrain sur l'incubateur ABP SPACE Bejaia

4.2. Questionnaire destiné aux projets incubés

Tableaux N° 9 : les formes d'axes

Axe	Libellé
Axe 1	Identification du porteur de projets <ul style="list-style-type: none">- Sexe- Age- Niveau d'étude- Profile de formation- Le statut professionnel
Axe 2	Identification d'entreprise <ul style="list-style-type: none">- Nom d'entreprise- La date de création- Localisation- Secteur d'activité- L'origine de création- Partenariats- Recrutement
Axe 3	Sources de financement
Axe 4	Obstacle <ul style="list-style-type: none">- L'impact de covid-19

Source : établie par nous même

5. Les limites de notre enquête

Dans un souci de respect de la recherche scientifique, nous avons tenu à présenter les limites de notre enquête, et donc, de certains facteurs dont il est important de tenir compte et qui constituent une limite à la valeur d'exploitation des résultats. Nos résultats ne sont pas valables que pour une période de temps déterminée et dans les circonstances actuelles du marché. En effet, le nombre de startups interrogées même s'il est réduit ne suffit pas pour réaliser une analyse exhaustive de notre thématique, Par ailleurs le manque de moyens et la difficulté d'obtenir des réponses a été un obstacle majeur pour la finalisation de cette enquête.

Chapitre III : Étude de terrain sur l'incubateur ABP SPACE Bejaia

Section 04 : Analyse et interprétation des données collectées

Dans cette section, nous allons présenter le résultat de notre enquête ainsi que le traitement des données récolté sur le terrain, quel que soit sur le programme d'incubation d'ABP SPACE ou ces projets incubés.

1. Résultat de l'enquête sur l'incubateur

Afin d'assurer le traitement de notre enquête, on a réparti notre analyse en 7 parties, en s'appuyant sur des axes essentiels que chacun traite un aspect de notre étude.

Toutes les réponses obtenues à travers notre enquête établie à l'incubateur de Bejaia ont été des déclarations à propos de profil du responsable c'est-à-dire leurs compétences, l'année de création, le nombre d'employés et le domaine d'activité

Les données de questionnaire nous a permet de conclure que le responsable a un bon niveau de compétences variées en ce qui concerne le domaine de l'entrepreneuriat.

Concernant la raison principale de la création de l'incubateur en mars 2021 revient à la stagnation économique internationale et les gens avaient un plein temps pour s'investir et l'incubateur a eu un excellent timing afin d'incuber les porteurs de projets.

❖ **La notoriété de l'incubateur auprès des porteurs de d'idée/projet et des startups**

L'une des solutions ou avantages, offerts par l'incubateur de Bejaia, est l'hébergement et un accompagnement à titre gratuit pour les porteurs de projet, pendant tout le processus de création de l'entreprise. Le tableau suivant nous montre par quel moyen les porteurs de projet ou startups ont pris connaissance de l'existence de l'incubateur et donc l'existence des avantages précités mis en place pour encourager l'esprit d'entrepreneuriat de startup auprès de la société.

Chapitre III : Étude de terrain sur l'incubateur ABP SPACE Bejaia

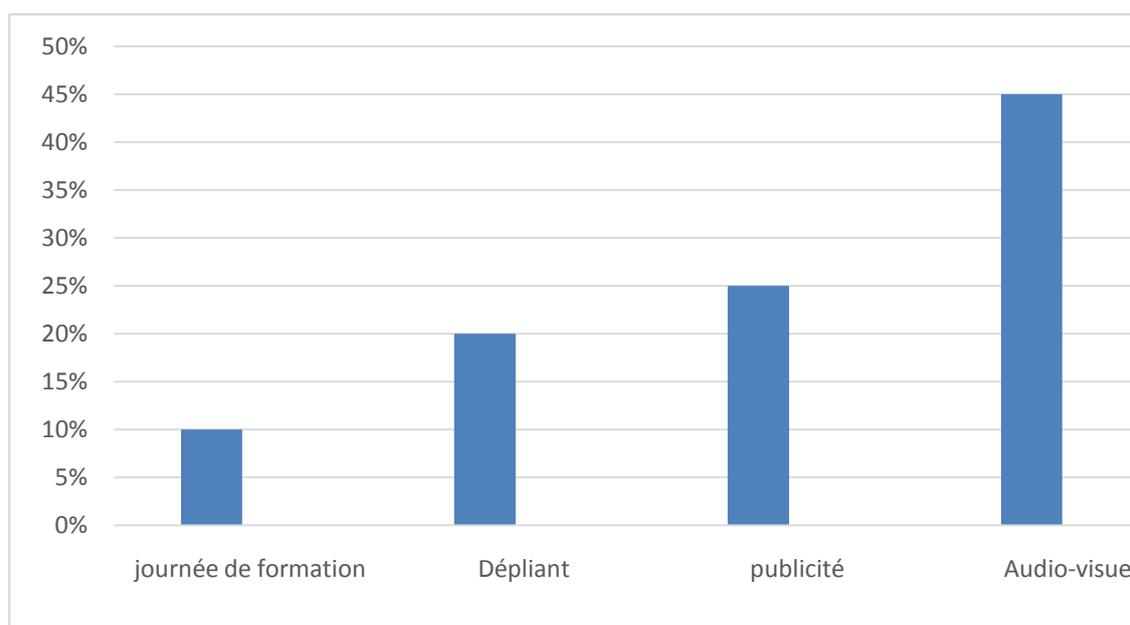
Tableau N°10 : contact avec l'incubateur.

	Pourcentages(%)
Publicité	25%
Audio-visuel	45%
Journée d'information	10%
Dépliant	20%
Total	100%

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

Selon le tableau N°10, 45% de l'effectif ont pris connaissance de l'existence de l'incubateur par audio-visuel pendant que 20% l'ont appris par dépliant. Ce qui montre que l'incubateur devrait fournir plus d'effort en termes de communication pour pouvoir atteindre un nombre plus large de porteurs de d'idée et projet.

Figure N°10 : les moyens de notoriétés



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

❖ Les missions principales

- Organiser toute forme d'animation
- Assistance
- Formation spécifique
- Suivi des porteurs de porteurs jusqu'à maturation
- Accompagner les porteurs dans le business plan

Chapitre III : Étude de terrain sur l'incubateur ABP SPACE Bejaia

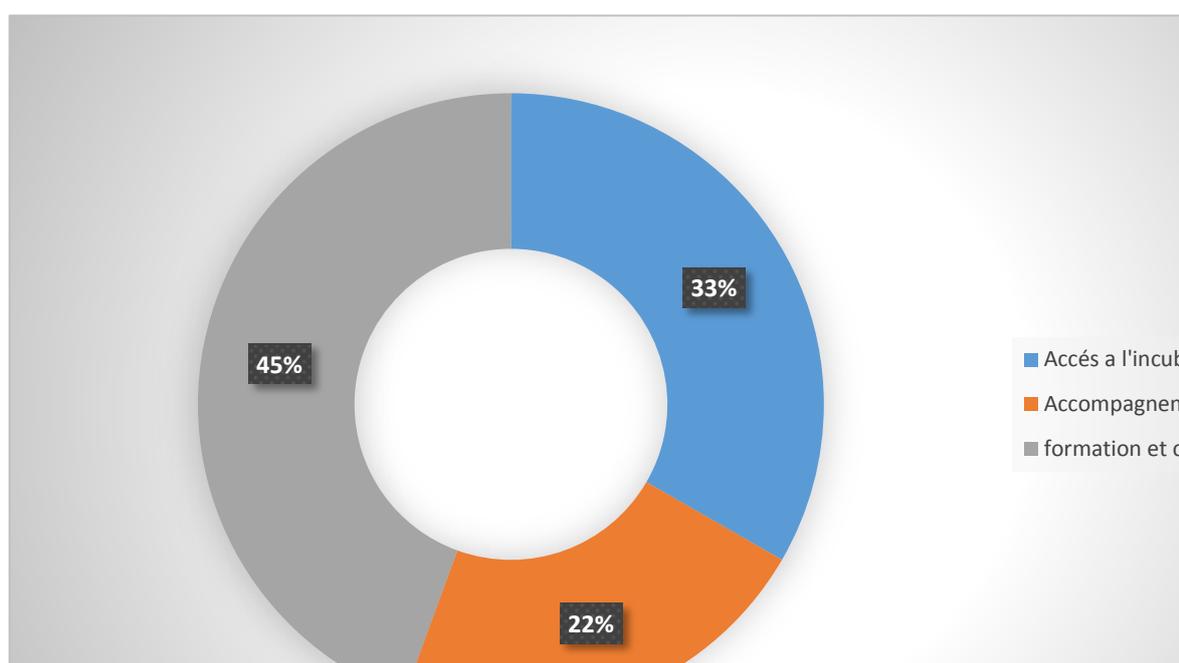
Le tableau qui suit nous montre les types d'accompagnement offert par ABP SPACE :

Tableau N°11 : Les types d'accompagnement

Les moyens	Pourcentage
Aide financière	0%
Accès à l'incubateur et le coworking	33%
Accompagnement	22%
Formation et coaching	45%
Total	100%

Source : établie par nous-mêmes à partir des données de questionnaire

Figure N°11 : Le type d'accompagnement



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

D'après le tableau N°11, on remarque le type le plus pratiqué par l'incubateur de Bejaia est la formation et coaching avec un pourcentage de 45% travers d'organisation des journées de formation sur les étapes de création d'entreprise ainsi les techniques d'élaboration de business model, suivie par l'accès à l'incubateur et le coworking et l'accompagnement avec un taux de 33% et 22% respectivement, dont, il les moyens mis en disposition de porteur de projet sont les espaces de travail, internet, banque de données et espace de relaxe.

❖ Ressource humaine

Le tableau suivant nous montre l'effectifs des personnes participant dans l'exploitation de l'incubateur ainsi les professionnels travaillent pour lui selon les données de questionnaire.

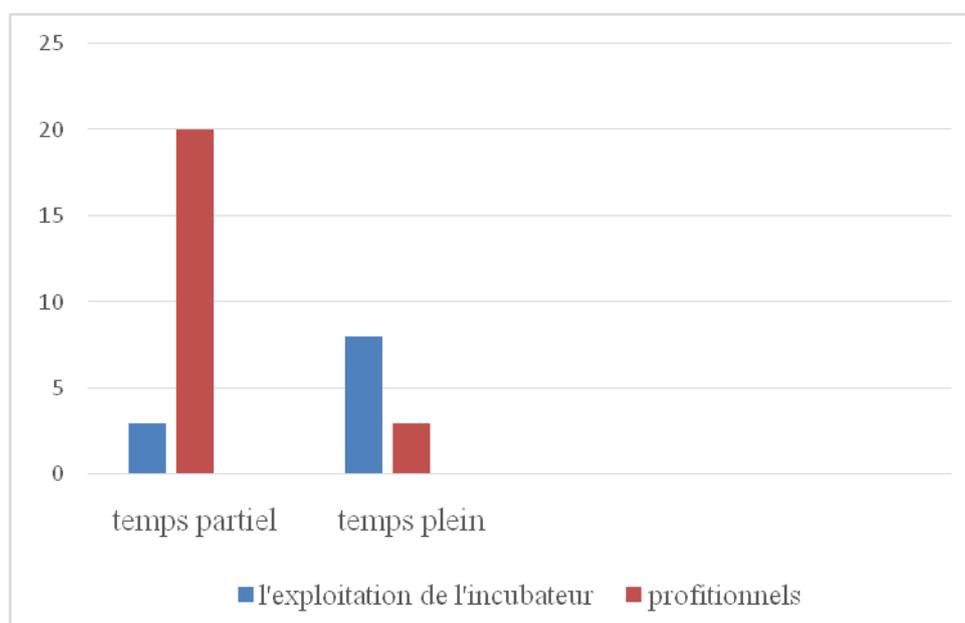
Chapitre III : Étude de terrain sur l'incubateur ABP SPACE Bejaia

Tableau N°12 : Les ressources humaine

	Personnes participant à l'exploitation de l'incubateur	Les professionnels Travaillent pour L'incubateur
Temps partiel	03	20
Temps plein	08	20

Sources : établie par nous-mêmes d'après les données de questionnaire

Figure N°12 : diagramme en bâton, ressource humaine



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

D'après les données de figure N°12, on remarque une variation de l'effectif des personnes participant à l'exploitation de l'incubateur et cde professionnels travaillent pour l'incubateur dans le temps plein et partiel, c'est à dire effectifs de 3 personnes à temps partiel et effectifs de 8 personnes à temps plein pour les personnes participant a l'exploitation de l'incubateur, un effectif majoritaire de professionnels travaillent pour l'incubateur dont 23 personnes repartie en temps plein et temps partiel.

❖ Les sources de financement

Le tableau suivant nous montre les sources financière initiales dotées par l'incubateur de Bejaia.

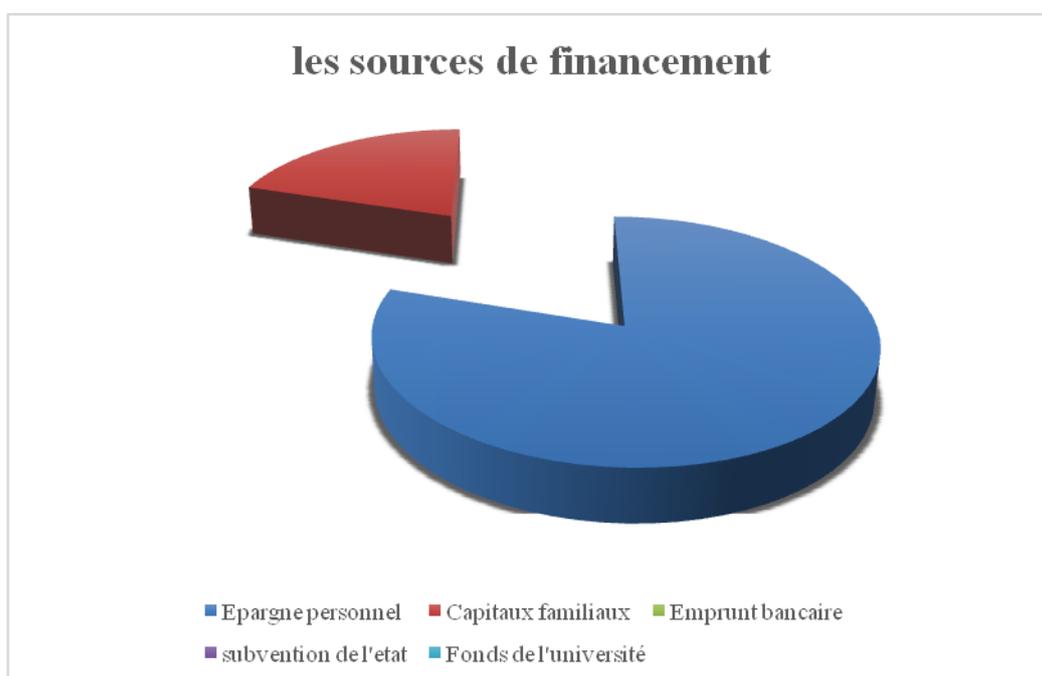
Chapitre III : Étude de terrain sur l'incubateur ABP SPACE Bejaia

Tableau N°13 : Les sources financières

Les sources financières	Pourcentages
Epargne personnel	80%
Capitaux familiaux	20%
Emprunt bancaire	-
Subvention de l'état	-
Le fonds de l'Université	-
Total	100%

Source : établie par nous-mêmes à partir des données de questionnaire

Figure N°13 : Les sources de financement



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

D'après la figure N°13, on remarque que l'incubateur a fondé sur l'épargne personnel et les capitaux familiaux avec un taux majoritaire de 80% et 20% respectivement, on peut dire c'est une satisfaction personnelle, comme il était banquier il préférait de financer son activité lui-même, dans la raison que les emprunts bancaires proposent des fonds personnels ce qui englobe les frais d'exploitation qui sera peser encore sur la santé financière de l'incubateur.

Chapitre III : Étude de terrain sur l'incubateur ABP SPACE Bejaia

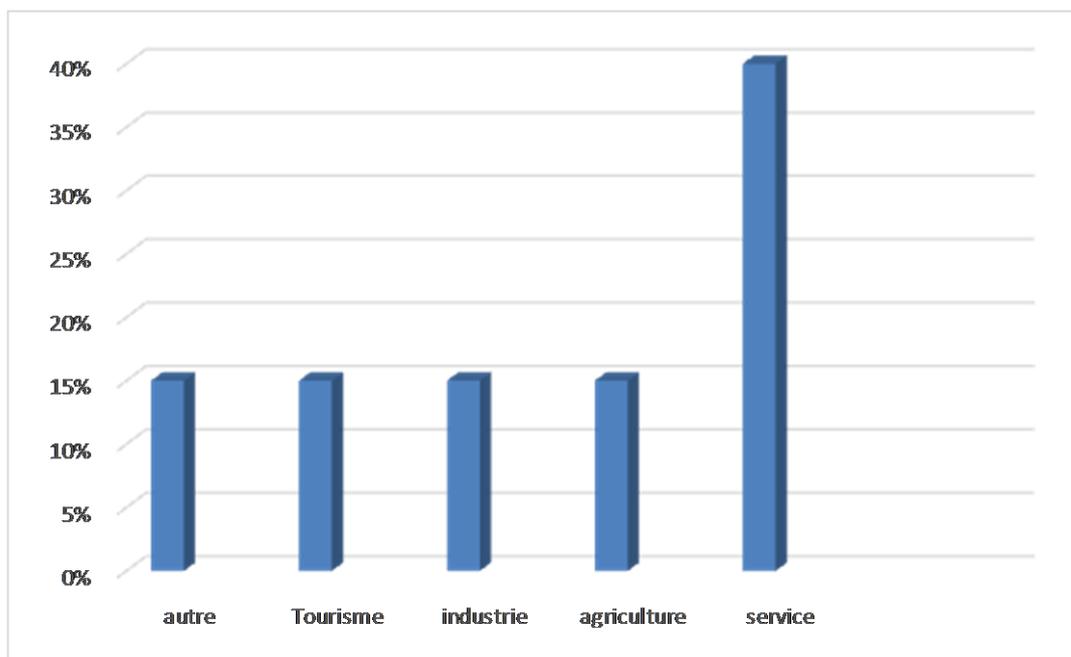
Les domaines de soutien de l'incubateur de Bejaïa

Tableau N°14 : Les domaines de soutien

Les domaines de soutien	Pourcentage
Agriculture	15%
Industrie	15%
Service	40%
Tourisme	15%
Autre	15%
Total	100%

Source : établie par nous-mêmes d'après les données de questionnaire

Figure N°14 : Histogramme, les domaines de soutien



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

D'après le tableau N° 14, de l'enquête on constate que le domaine plus fréquenté l'incubateur est le domaine service avec un pourcentage de 40% à cause de la domination des Start up de service.

❖ Les objectifs :

- La création d'emploi.
- Développement local.

Chapitre III : Étude de terrain sur l'incubateur ABP SPACE Bejaia

- Commercialiser des technologies.
- Créer des partenariats internationaux.
- Favoriser un esprit d'entreprises dans la collectivité.
- Encourager l'entrepreneuriat chez les minorités et les femmes.

❖ **Obstacles :**

- Le financement de l'activité d'incubation
- Surcharge fiscaux
- Insuffisance technologique
- Le financement de démarrage pour le client potentiel

2. Résultat de l'enquête de Start up

Dans cette présente étude nous essayons d'interprétés les données de l'enquête d'un échantillon de quatre projets incubés par ABP SPACE

a. Identification du porteur de projet

Cet axe reflète la variation des données au profil de porteur de projets des quatre Start wxup incubés par ABP SPACE, notamment, leur Age, sexe, niveau d'étude, le profil de formation, statut professionnels avant de créer la Startup, qui sera expliqué dans les tableaux suivants :

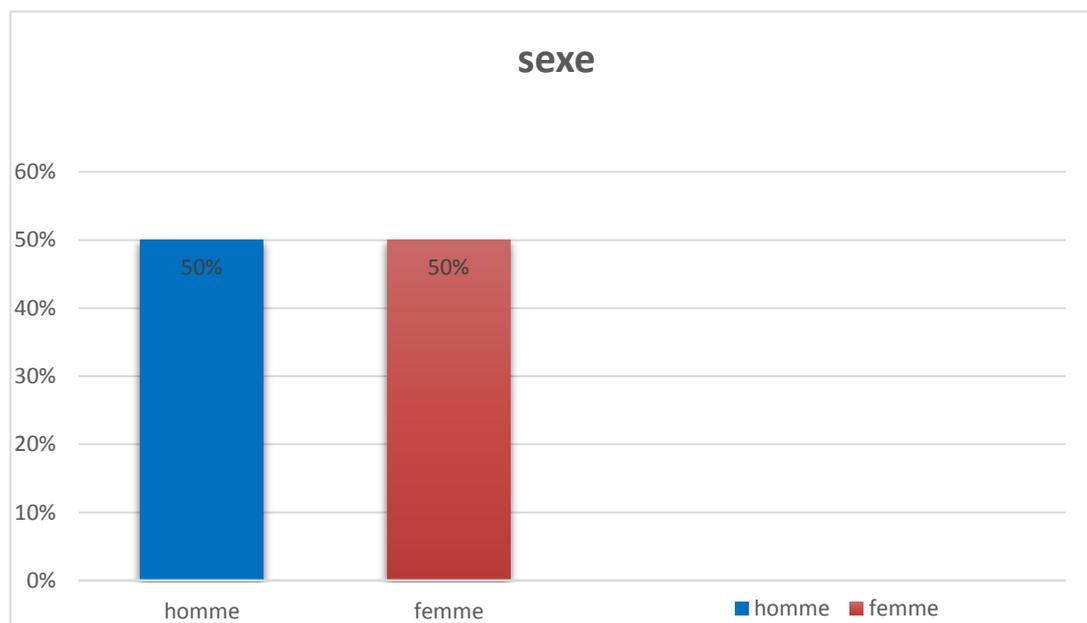
Tableau N°15 : Interprétation d'axe 1

	Effectifs	Pourcentages
Femme	2	50%
Homme	2	50%
Total	4	100%

Source : Dépouillement de 1^{ère} question de questionnaire

Chapitre III : Étude de terrain sur l'incubateur ABP SPACE Bejaia

Figure N°15 : diagramme en bâton, sexe



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

On remarque que notre échantillon de profile du répondant est composé de 50% homme et 50% femmes.

❖ Age

Tableau N°16 : L'âge des créateurs d'entreprise

	Effectif	Pourcentage(%)
Moins de 18 ans	-	-
18-26 ans	1	25%
27-36 ans	3	75%
37-44 ans	-	-
45 et plus	-	-
Total	4	100%

Source : établie par nous-même à partir des données de l'enquête

L'analyse de l'âge nous a permis de constater que la plupart des entrepreneurs hébergés, soit 75%, ont un âge situé entre 27 et 36 ans ; 25% entre 18 et 26 ans. Les entrepreneurs innovateurs se distinguent des autres créateurs d'entreprises traditionnelles par leur âge et leur expérience, car la création d'entreprises innovantes exige une certaine expérience, ce qui explique l'absence de créateurs ayant moins de 18 ans.

Chapitre III : Étude de terrain sur l'incubateur ABP SPACE Bejaia

❖ Niveau d'étude et statut professionnel des entrepreneurs et créateurs

Le tableau qui suit nous montre le niveau d'étude et le statut professionnel de créateur avant qu'il soit entrepreneur.

Tableau N°17 : Statut professionnel et niveau d'étude des créateurs

			Niveau d'étude			Total
			Licence	Master	Autre	
Statut Professionnel	étudiant	Effectif	1	-	-	1
		% du total	25%	-	-	25%
	Employé	Effectif	-	2	-	2
		% du total		50%	-	50%
	Autre	Effectif	1			1
		% du total	25%			25%
Total		Effectif	2	2		4
		% du total	50%	50%		100%

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

La création d'une entreprise innovante ou technologique requiert, généralement, de la compétence et de l'expérience aussi. Ces dernières sont souvent, voire toujours accumulées par voie de formations et par l'occupation des postes au sein d'autres organisations. Le tableau n°16 nous a montré le niveau d'étude et le statut professionnel de notre effectif et sa lecture permet de dégager plusieurs constats. Premièrement, nous pouvons remarquer que deux sont des employés 50%, 25% sont des étudiants tous fréquentant des études supérieures et 25% restant est un gérant d'une agence de communication. De ce fait, l'expérience de travail principalement dans le même secteur d'activité dans lequel l'individu a l'intention de créer son entreprise, joue un rôle important sur la décision de créer une entreprise innovante. Deuxièmement, le niveau d'étude minimum, selon nos résultats, est le master représenté ici par 75%, et 25% de l'effectif ont le niveau licence qui correspond aussi au niveau d'étude de la moitié des personnes ayant déclaré être des employés.

b. Identification d'entreprise

Cet axe reflète la variation des données au profil des Start up incubés par ABP SPACE, notamment, la date de création, le nombre d'employés, le statut de créateur, le temps passé dans l'incubateur, les ressources financières ainsi les obstacles rencontrés lors de la création de Start up, qui sera expliqué dans les tableaux suivants :

Chapitre III : Étude de terrain sur l'incubateur ABP SPACE Bejaia

❖ Année de création

Le tableau suivant nous montre l'effectif des Start up créés lors de la création d'incubateur.

Tableau N°18 : Année de création

Start up	Année de création	
	2021	2022
Bejaia guide de poche .com	*	
Diosa deco		*
Codpix crea		*
Start up 04	-	-
Total	4	

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

D'après le tableau N°18, l'effectif d'Année de création de Start up est varié entre 2021 et 2022, dont 2 Start up sont créés en 2022 (DIOSA DECO et CODPIX CREA) et l'une en 2021 (BEJAIA GUIDE DE POCHE.COM) à raison de la date de création de l'incubateur qui était en 2021 ainsi l'élaboration du business plan.

❖ Le nombre d'employés

Le tableau suivant illustre le nombre d'employés des stars up

Tableau N°19 : le nombre d'employé

Start up	Effectif
Bejaia guide de poche.com	-
Start up 2	-
Codpix crea	-
Diosa déco	1

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

Selon le tableau n°18 on remarque qu'une seule Start up qui a recruté un nombre d'employés variant entre 5 et 10 employés, cet effectif est expliqué par l'activité innovatrice de ces entreprises qui demande par trop d'effectif d'employés.

Chapitre III : Étude de terrain sur l'incubateur ABP SPACE Bejaia

Tableau N°20 : Le secteur d'activité

Start up	Secteur d'activité			
	Service	Numérique	Bâtiment	Agriculture
Diosa deco	*		*	
Bejaia guide de poche.com	*	*		
Codpic crea	*	*		
Start up 04				*

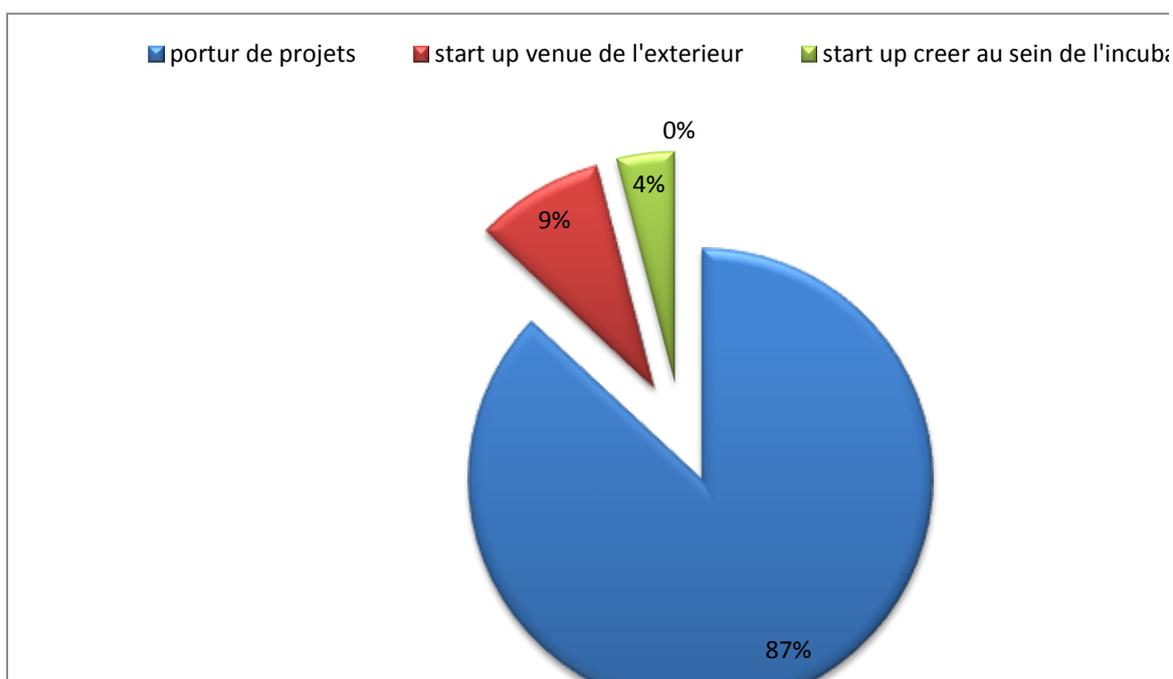
Source : conception personnel à partir des données de l'enquête

D'après le tableau n°19 montre un effectif de deux Start up ont le même secteur d'activité c'est à dire service et numérique ce qui nous explique le développement technologique en ce qui concerne ces secteurs.

NB : Nous n'avons pas pu interviewer plus d'entreprises par manque d'information concernant leur identité.

❖ Le statut des créateurs

Figure N°16 : diagramme en secteur, répartition de l'effectif selon leur statut



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

Chapitre III : Étude de terrain sur l'incubateur ABP SPACE Bejaia

Le graphe n°16 présente les données générale relatives à notre échantillon, la polyvalence de l'incubateur ABP SPACE nous a permet de trouver sur place des porteurs de projets, qui représente 86.9% des répondants, une était créé au sein de l'incubateur représente 4,34% et 2 venue de l'extérieur représente 8,7% et l'autre sans identification.

NB : selon les données de questionnaire le nombre des Start up incubés par ABP SPACE est 20 projets, mais en réalité il nous a mentionné que 4.

❖ Le temps passé dans l'incubateur

Tableau N°21 : le temps passé dans l'incubateur

		Statut de l'effectif				Total
		Start up 1	Start up 2	Start up 3	Start up 4	
Moins de 4 mois	Effectif	1	-	-	-	1
	% du total	25%	-	-	-	25%
Entre 4 et 10 mois	Effectif	-	1	1	1	3
	% du total	-	25%	25%	25%	75%
Entre 10 et 21 mois	Effectif	-	-	-	-	-
	% du total	-	-	-	-	-
21 mois et plus	Effectif	-	-	-	-	-
	% du total	-	-	-	-	-
Total	Effectif	1	1	1	1	4
	% du total	25%	25%	25%	25%	100%

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

L'incubateur offre une chaîne complète de la création d'idées à l'entrepreneuriat et fonctionne également comme un incubateur pour les jeunes entreprises de moins de 5 ans, permettant au porteur de projets et au Start up d'être accueillisse au sein de l'incubateur. Le tableau si montre leur répartition selon le temps passé dans l'incubateur. 75% des répondants sont hébergés dans l'incubateur entre 4 et 10 mois, dont 25% sont des startups hébergés moins de 4 mois.

❖ Les ressources financières

Tableau N° 22 : Les sources de financement

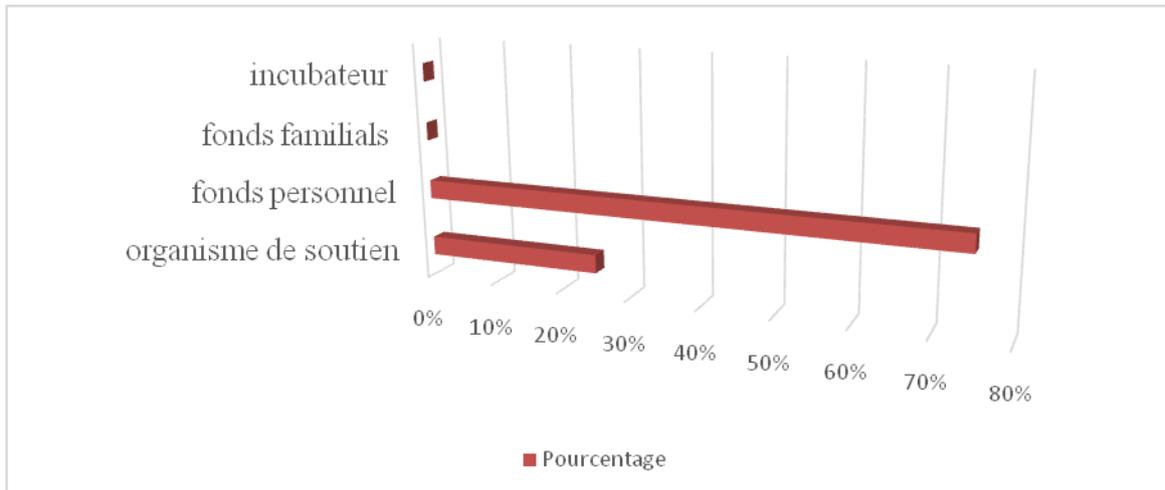
	Effectif	Pourcentages(%)
Organisme de soutien	1	25%
Fonds personnel	3	75%
Fonds familial	-	-
Incubateur	-	-
Total	4	100%

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

Chapitre III : Étude de terrain sur l'incubateur ABP SPACE Bejaia

D'après les données de tableau n°22 on constate que 75% des porteur de projets fondés sur le fonds personnel comme une source initiale de financement de leur projet ,25% des porteur de projets sont dirigés au organismes de soutien.

Figure N°17 : diagramme en barre, sources de financement



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

Au tant que le taux de financement de cet incubateur n'est pas élevé ce qui pousse les porteurs de projets qui n'ont pas de fond de s'approcher au organismes de soutiens pour accompagner financièrement.

❖ **Obstacle rencontre**

- Trouvé un financement
- Faire un business plan
- Décroché la première commande
- Faire une étude de marché
- Accès à l'information
- La crise sanitaire

Chapitre III : Étude de terrain sur l'incubateur ABP SPACE Bejaia

Conclusion

L'incubateur est l'un des nouvelles structures d'aide à la création d'entreprise.

La wilaya de Bejaia, dans son cadre de l'évolution de son tissu économique et la valorisation de l'esprit entrepreneurial a connu une relance économique à travers la création de l'incubateur ABP SPACE, ce dernier offre une infrastructure d'accueil et d'accompagnement jusqu'à la création d'entreprise, ainsi, la favorisation de l'entrepreneuriat et l'innovation pour accroître le pourcentage de nouvelle entreprises orientes par les nouvelles technologies.

Notre recherche nous a permis d'analyser l'interaction entre la structure incubatrice et les créateurs d'entreprises innovantes. Les entrepreneurs enquêtés sont plutôt assez jeunes, dans leur majorité, entre 27 et 36 ans. Ils ont acquis suffisamment d'expérience et de savoir, ce qui peut être remarqué selon leur niveau d'étude élevé, soit la majorité est titulaire d'un master. Plusieurs sont les raisons qui les poussent à faire appel aux services de l'incubateur, mais la recherche d'un espace de travail où ils pourront développer leur projet, surtout à des frais intéressants, et l'accès aux services de coaching et mentorat sont les raisons les plus citées par les créateurs enquêtés.

A travers notre étude, ces entrepreneurs et créateurs ont pu apprécier la qualité des services rendus par l'incubateur en leur faveur. Les résultats montrent que, si d'un côté, le service le moins apprécié est celui lié à l'accès aux moyens de financement, de l'autre côté les bureaux et espaces de travail ainsi que le prix d'accès à ces moyens, sont très bien apprécié.

CONCLUSION GÉNÉRALE

Conclusion générale

Conclusion générale

L'écosystème entrepreneurial en Algérie est encore jeune en ce sens que la majorité de ses acteurs ont été créés au cours de la période 1990. Cette tendance a été confortée par la mise en œuvre du processus de libéralisation économique et les incitations à la promotion de l'investissement privé. Parmi ses composantes les plus essentielles figurent les structures d'appui et d'accompagnement pour la création des entreprises. Les structures d'aide existantes sont dispatchées sur la totalité du pays et offrent leurs services aux entrepreneurs et promoteurs en termes de formation spécialisée et d'accompagnement pour la réalisation du Business Plan, coaching personnel. Malgré l'appui de ces structures, on constate que l'Algérie est un pays qui demeure peu dynamique d'un point de vue entrepreneurial, il présente un réel déficit en termes de création d'entreprises.

Avec l'avènement des réseaux sociaux, les porteurs de projets ne sont plus isolés comme auparavant, ils échangent les informations entre eux, ces jeunes véhiculent le plus souvent des messages d'optimisme et de la motivation et deviennent ainsi source d'énergie et d'inspiration pour réaliser leur projet.

Notre recherche a un double objectif, le premier, et de montrer que l'incubateur permet au porteur de projet de création d'une entreprise innovante de préciser son idée, d'évaluer la pertinence de son projet, de catalyser ses ressources propres. Le processus de sélection des projets retenus pour incubation est porteur de légitimité, en raison de la participation des multiples acteurs de l'innovation dans le comité de sélection du projet, qu'il s'agisse de scientifiques, de gestionnaires, d'industriels ou d'acteurs du monde de la capitale risque. Les incubateurs constituent des structures d'accueil et d'accompagnement de projet innovant ayant un lien direct avec la recherche. Ils aident les porteurs de projet à formaliser leur idée et à valider la faisabilité des projets. Ils offrent aux porteurs de projets un appui en matière de formation, de conseil, de financement et les hébergent jusqu'à la création des entreprises innovantes.

Le deuxième, est de montrer et vérifier si l'écosystème actuel avec ses différentes composantes favorise la création de start-up et répond aux objectifs visés par les pouvoirs publics.

Dans le but de mieux comprendre la réalité des incubateurs d'entreprises et de bien répondre à notre problématique, une étude de terrain auprès de l'incubateur d'ABP SPACE a

Conclusion générale

été menée. Cette étude a été orientée vers deux objectifs principaux : le premier consiste à analyser les mécanismes d'accompagnement ainsi d'analyser ces missions et objectif qui découlent de l'adhésion des porteurs de projet et des start-up à la structure incubatrice.

Concernant les résultats, nous avons pu conclure que l'incubateur de Bejaia est du type polyvalent, c'est-à-dire, qu'il accompagne le porteur de projet depuis la maturation de l'idée jusqu'à la création proprement dit, l'entreprise tout en assurant aussi un suivi après la création. Le processus d'incubation adopté par cette structure comporte trois phases à savoir la pré-incubation, l'incubation et la post-incubation. L'incubateur rempli aussi la fonction de pépinière d'entreprise dans la mesure où il héberge et accompagne des jeunes entreprises. Il est doté d'un ensemble de moyens et services nécessaires au démarrage de la jeune entreprise innovante. Tous ces éléments viennent soutenir notre première hypothèse.

Cependant, un autre aspect à améliorer aussi, selon nos résultats, est la qualité de prestation de service concernant l'assistance et formation des entrepreneurs hébergés. Ces insuffisances proviennent, certainement, de la jeunesse de l'incubateur et même de la réalité d'incubation en Algérie, qui est encore dans une phase de démarrage.

Tout au long de notre modeste contribution nous avons procédé d'abord par un rappel théorique relatif à notre thème, une collecte de données auprès l'utilisation de certain ouvrage, mémoire, sites Web. Ce qui nous a permis, en connaissance de l'importance et le rôle des incubateurs dans la création des entreprises. Mais avant cela, nous ferons un bref rappel des différentes étapes de notre travail et les enseignements que nous

Le premier chapitre qu'on a intitulé : le phénomène et le processus d'incubation, est une sorte d'assise théorique à notre étude. Nous nous sommes référé au concept de bases sur l'incubateur, comprendre l'évolution du concept, d'autre part, nous permettre d'accéder à une meilleure figuration des caractéristiques ainsi les processus d'incubation. Ces théories nous ont enseignés que l'incubateur est une structure d'accompagnement des porter de projets ainsi, son programme d'incubation est un facteur qui pousse la relance économique, à travers ces missions et ses objectifs notamment, la création des entreprises innovante tel que les Start up ainsi la favorisation de la culture entrepreneuriale.

Le deuxième chapitre qu'on a intitulé généralité sur les Start up, nous somme réfère aux concepts de bases dont, on 'est inclut les aspects théoriques tel que la définition, émergences, principes, ainsi l'état de dynamique entrepreneurial en Algérie.

Conclusion générale

Conclusion générale

Selon notre enquête, les principales raisons qui poussent les créateurs d'entreprises à faire appel au service de l'incubateur sont, principalement, la recherche d'un espace de travail et l'accès au service de coaching et mentorat assuré par l'incubateur. Cependant, en plus de ces services, les créateurs ont accès à d'autres services tels que les formations, l'accès au réseau professionnel de l'incubateur, opportunité de rencontre avec d'autres entreprises et d'autres événements organisés par l'incubateur ou Co-organisés avec ses partenaires ou même les startups hébergées. Nous avons observé que les entrepreneurs, qui bénéficient ou qui ont bénéficiés d'un hébergement et d'un accompagnement, étaient plutôt satisfaits principalement d'un accès facile auprès des organismes d'aide à la création d'entreprise et organisme financiers en particulier. De ce fait, nous viennent de soutenir notre deuxième hypothèse et affirmer notre troisième hypothèse c'est à dire l'incubateur de Bejaia n'offre pas un aide financier aux porteur de projet (aide financier =0%).

A la fin, il est important de mentionner les limites particulières de cette recherche qui peuvent gêner l'interprétation et la compréhension de nos résultats, ainsi que les pistes de recherches que nous jugeons utiles pour améliorer ou compléter les résultats obtenus. Raison qui nous a empêchés d'élargir notre champ d'enquête et ainsi réduire notre échantillon, il est dû au manque d'information concernant les entreprises créées au sein de l'incubateur d'ABP SPACE.

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

Liste bibliographiques

Mémoire et thèses

1. ANNE-LYSE.B, (2014), « le processus d'incubation d'entreprise et les petites entreprises touristiques des Pays en voie de développement : étude de cas le Burundi, en Afrique de l'EST », mémoire présenté comme exigence partielle de la maîtrise en développement de tourisme, université du QUÉBEC A Montréal.
2. B. Sofiane, B. Massil, (2020), « le financement des PME et des startups en Algérie », université Abderrahmane mira Bejaia mémoire master en science de gestion, Bejaia.
3. Caroline, (2018), « quelle sont les attentes des étudiants entrepreneur vis-à-vis d'une structure de soutien de type de l'incubateur ? étude de cas a étudiant de Louvain-la -neuve l'incobator » mémoire en science de gestion, université catholique de louvain, Belgique
4. BOUHMADOUCHE.R, SADOUL.L, « L'incubateur et pépinière d'entreprise à Bâb Zouar : startup booster », mémoire de master en architecture, UMMTO, 2018/2019.
5. DAHAK. A, KARA. R, (2015), « Le mémoire de master : du choix du sujet à la Soutenance », Edition EL-AMEL, Alger.
6. HAMDI. S, (2021), « étude du politique marketing digital des startups en Algérie », mémoire de master en management marketing, UMMTO.
7. MASMOUDIM, (2007), « Etude exploratoire des processus et modèles d'incubation en entrepreneuriat : cas des pépinières tunisiennes », gestion et management, Université du Sud Toulon, France.
8. MARCIL Frédérick, « Incuber l'entrepreneur pour développer l'économie locale : l'expérience La CERE à Acton Vale », mémoire présenté pour l'obtention de la maîtrise en administration des affaires, Université du Québec à Trois-Rivières, 2013.
9. RODRIGUEZ MONTEIRO.A. V, MANUEL. A, « l'entrepreneuriat et l'utilité des incubateurs dans le lancement de projet innovant : cas de l'incubateur de sidi Abdellah », Mémoire de master en science de gestion, UMMTO ,2014/2015.

Bibliographie

10. GESSOUS.A, (2019), « l'impact de crowdfunding sur le financement des Start up », mémoire présenté à l'Université du Québec à trois rivières.

Revue et articles

1. Aernould, R, (2004), « incubators : Tools of entrepreneurship », Small business economics, vol, 23, N°02.
2. AICHA.B, (2020), « startup et écosystème d'accompagnement en Algérie », annales de l'université de Bechar en science économique, université TAHRI Mohamed Bechar Algérie, vol 07/N°03(2020).
3. Bekaddour.A, 2020, « start-up et écosystème d'accompagnement en Algérie »,2020/7(n°3).
4. Benaziz.S, Koubaa.S, (2019), « le partenariat en open innovation : le rôle des incubateurs comme intermédiaire entre les grandes entreprises et les Start up », revue de l'entrepreneuriat et de l'innovation, Maroc.
5. Brooks, O.J, (1986),« economic development through entrepreneurship: incubator and incubation process », economicdevelopmentreview,vol, 4(2).
6. CARRE Nathalie, « D'une idée a un business model innovant », CCI Entreprendre, Février 2015.
7. CHEROUZE Yves,(2001), « Introduction au marketing »,Edition Foucher, Paris.
8. Da silva F. Q. B., « Incubation in Science Parks » UNESCO-IASP Pre-conference Workshop on « Fundamentals of Science Park Management », Johannesburg, South Africa, 14th September 2008.
9. DABAH, M-R, BENBRAIKA, A, (2021), « le crowdfunding comme mécanisme innovant de financement des startups-les plates formes Nivesti et Twiiza comme modèle- », Milev journal of research&Studies, vol7 N°2(2021).
10. Harar.S, (2021), « écosystème d'accompagnement entrepreneurial en Algérie : état des lieux », revue abaadiktisadia, vol.11, n°.01, p 398GAUJARD.C, (2008), « L'idéal type de la startup : une synthèse de l'organisation du travail et de l'emploi d'un contexte de ruptures », Cahiers du labo de recherche sur l'industrie et l'innovation(n°178).
11. Journal officiel de la république algérienne n°77,15 décembre 2001, chapitre 2, article 4.

Bibliographie

12. GAUJARD.C, (2008), « L'idéal type de la startup : une synthèse de l'organisation du travail et de l'emploi d'un contexte de ruptures », Cahiers du labo de recherche sur l'industrie et l'innovation(n°178).
13. KOURAICHE.N, (2018), « le rôle de l'écosystème de l'accompagnement entrepreneurial dans la promotion de l'entrepreneuriat en Algérie », les cahiers du cread, vol.34-n°2-2018, Universte HassibaBenbouali de Chlef, Algérie.
14. Loilier, T. Tellier, A (2011). Que faire du modèle de l'innovation ouverte ? Revue française de gestion 2011/1 (n° 210).
15. Mohammed. D, CHOUAM.B, « états des lieux des incubateurs en Algérie cas de l'incubateur l'INTTIC d'Oran », Algérie.
16. MOUFFOK. Nacer-Eddine, (2018), « Évolution des PME/PMI en Algérie : Cas des PME/PMI de la wilaya de Bejaia », economic développement review ISSN 2543-3490 ISSUS N°05.
17. Sophie bussilet, Philippe Iarrue, Soheir Dani, Claire Girault, technopolis France 15 octobre 2006, « les incubateurs d'entreprise innovantes liés à la recherche publique : panorama du dispositif d'incubation », rapport réalisé pour le ministère de la recherche.
18. Wissem.E, (2019), « Start up acte : cadre juridique régissant les Start up en Tunisie », directeur de l'économie numérique, ministère de technologie de la communication et de l'économie numérique, de l'investissement et de la statistique, Tunisie.
19. Zina.A, Abdelmadjid. O, DJILALI.B(2020), « L'accompagnement dans la création de l'entreprise : l'expérience d'incubateur en Algérie : le cas de cyber parc Sidi Abdellah », actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique université Montréal, Canada.

Ouvrages

1. ALBERT, PH. BERNASCONI, M, GAYNOR, 2002, Les incubateurs : émergence d'une nouvelle industrie, CERAM SOPHIA ANTIPOLIS, France.
2. BERNASCONI M. et MONSTED M., « Les Startups High-tech : Création et développement des entreprises technologiques », Dunod, Paris, 2000
3. EZRATTY. O, (2014), « Guide des startups : High-Tech en France », 18ème édition.
4. P. Factory, La tribu des startups, « Livre blanc : optimiser son business model ».
5. VERSTRAETE T. et SAPORTA B, « Création d'entreprise et entrepreneuriat », édition de l'ADREG, janvier 2006.

Bibliographie

Sites web

1. <http://algerianstartupinitiative.com> consultation le 09/04/2022
2. www.lentrepreneuralgerien.com consulte le 14/04/2022
3. www.vernimmen.net consultation le 11/04/2022
4. www.LegalPlace.fr consultation le 10/04/2022
5. www.etudier.com consultation le 17/04/2022
6. www.startup.dz consultation 18/04/2022
7. www.lentrepreneuralgerien.com consultation 18/04/2022
8. www.aps.dz consultation le 18/04/2022
9. www.emergingvalley.com consultation le 19/04/20
10. www.cairn.onfo consultation 17/05/2022
11. www.abp-space.com consultation 22/05/2022

LISTE DES FIGURES

Liste des figures

Liste des figures

Figure N°01 : les deux conceptions de processus d'incubation.....	19
Figure N°02 : les phases du processus d'incubation	20
Figure N°03 : le processus d'incubation.....	21
Figure N°04 : les autres caractéristiques des startups.....	31
Figure N° 05 : les principes de la Start up.....	32
Figure N°06 : le cycle de vie de Start up.....	37
Figure N°07 : l'évolution des emplois par type de PME.....	51
Figure N° 08 : la répartition des PME et d'emplois par Daïra.....	52
Figure N°09 : la répartition des PME par secteur d'activité.....	53
Figure N°10 : diagramme en bâton, ressource humaine.....	60
Figure N°11 : diagramme en bâton, sexe.....	61
Figure N°12 : diagramme en secteur, répartition de l'effectif selon leur statut.....	62
Figure N°13 : diagramme en barres, source de financement.....	63
Figure N°14 : Histogramme, les domaines de soutien.....	64
Figure N°15 : diagramme en bâton, sexe.....	66
Figure N°16 : diagramme en secteur, répartition de l'effectif selon leur statut.....	70
Figure N°17 : diagramme en barre, sources de financement.....	72

LISTE DES TABLEAUX

Liste des tableaux

La liste des tableaux

Tableau N°01 : les caractéristiques de différent modèle d'incubateur.....	15
Tableau N°02 : l'évolution de nombre de projet hébergés (2014 au 2018)	24
Tableau N°03 : caractéristiques distinctives des startups.....	29
Tableau N°04 : modes de financement d'une startup.....	40
Tableau N°05 : évolution des PME entre 2016 et 2021.....	50
Tableau N°06 : évolution des emplois déclaré par type de PME.....	51
Tableau N°07 : la répartition des PME par secteur d'activité.....	52
Tableau N°08 : les formes d'axes de l'incubateur	57
Tableau N°09 : les formes d'axes des startups	58
Tableau N°10 : personnes participant à l'exploitation de l'incubateur.....	60
Tableau N°11 : Interprétation d'axe 01.....	61
Tableau N°12 : L'âge des créateurs d'entreprise.....	62
Tableau N°13 : Statut professionnel et niveau d'étude des créateurs.....	63
Tableau N°14 : contact avec l'incubateur.....	64
Tableau N°15 : le temps passé dans l'incubateur.....	65
Tableau N°16 : les sources de financement.....	66
Tableau N°17 : Statut professionnel et niveau d'étude des créateurs.....	67
Tableau N°18 : année de création.....	68
Tableau N°19 : le nombre d'employé.....	69
Tableau N°20 : le secteur d'activité.....	69
Tableau N°21 : le temps passé dans l'incubateur.....	71
Tableau N°22 : les sources de financement	71

ANNEXES

Annexes

Annexe 01 : Questionnaire destiné à l'incubateur ABP SPACE

Questionnaire d'enquête dans le cadre de la réalisation d'un mémoire de master en science de gestion à la faculté des sciences économique, commerciale et des sciences de gestion de l'université de Bejaia, concernant la problématique de l'activité entrepreneuriale dans la wilaya de Bejaia, nous vous prions de bien vouloir répondre à ce questionnaire.

Thème : le Rôle de l'incubateur dans le développement des Start up

Les informations recueillies auront une finalité strictement scientifique, elles sont anonymes et confidentielles.

1. Identification du responsable de l'incubateur

Niveau d'étude :

- Bac
- Licence
- Master
- doctorat

Votre profil de formation

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

2. Date de création de l'incubateur

.....

3. Comment vous avez eu l'idée de créer l'incubateur ?

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

▪ Avez-vous suivi une formation en relation avec la gestion d'un incubateur ?

- Oui
- Non

- **Est-ce que l'incubateur est suffisamment connu par les porteurs de projets ?**

Oui Non

- **Quels sont les moyens que vous avez utilisé pour le faire connaître aux près des porteurs de projets ?**

Publicité

Journée d'information

Dépliants

Événementiel

Autres(précisez)

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

- **Le statut juridique de l'incubateur**

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

- **Quelles sont les missions de l'incubateur ABP SPACE**

Organiser toute forme d'animation

Assistance

Formation spécifique

Suivi des porteurs de projets jusqu'à maturation

Accompagner les porteurs dans le business plan autres : (préciser)

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

▪ **Qui assure les activités de l'animation dans l'incubateur ?**

- Vous-même

- Des coachs internes (fonctionnaire)

- Des coaches bénévoles

▪ **Est-ce que ces coaches ont suivi une formation relative au métier de coach ?**

- Oui
- Non

▪ **Combien de startup sont hébergées dans votre incubateur ?**

.....

▪ **Quels sont les moyens que l'incubateur a mis à la disposition de ces startups?**

- Espace travail

- Outils informatiques

- Banque de donnée

- Internet

- Cafétéria

- Espace de relaxation

- Autres

.....

.....

.....

▪ **Qui sont les principaux partenaires de l'incubateur ?**

- Administration locale

- La wilaya (direction de la PME)

- Les dispositifs

- Université

- Entreprise privée (à but lucratif)

- Organisme privé sans but lucratif

- Établissement de crédit

- Aucun partenaire

Annexes

- Autres.....
- **Combien de personnes participent à l'exploitation de l'incubateur ?**
 - Temps plein
 - Temps partiel.....
- **Combien de professionnels travaillent pour l'incubateur ?**
 - Temps plein
 - Temps partiel
- **Quelle est la superficie totale des locaux occupés par l'incubateur ?**
 - Mètres carrés.....
 - Pieds carrés

4. Source de financement

- **Quelle était votre source de financement initiale ?**

- épargne personnel
- Capitaux familiaux
- Emprunt bancaire
- Subvention de l'état
- Le fonds de l'université

Autre

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

- **Est-ce que vous avez demandé de l'aide d'un organisme de soutien de gouvernement ?**

- Oui
- Non

Si oui, quels sont les aides acquis

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

5. Objectif

- **Quel est l'objectif de votre programme d'incubation ?**

- La création emploi

- Développement local
- Commercialiser des technologies
- Créer des partenariats internationaux
- Favoriser un esprit d'entreprise dans la collectivité
- Encourager l'entrepreneuriat chez les minorités et les femmes
- Autres
- **Quels sont les critères que vous utilisez dans le processus de sélection des candidats pour votre incubateur ?**
 - Disponibilité de financement
 - Équipe de gestion compétente
 - Bon business plan
 - Possibilité de transfert ou de commercialisation de la technologie
 - Bonne occasion d'affaires
 - Autres
- **Quel est le type d'accompagnement utilisé ?**
 - aide financier
 - Un bien matériel
 - Un bien immatériel
 - Formation
 - Coaching
 - Autre

.....

.....

.....
- Secteurs d'intervention :**

.....
- **Quelle est votre politique de tarification des services d'incubateur ?**
 - Les services sont gratuits
 - Les services sont compris dans les frais de location
 - Les services sont payés entièrement par les clients de l'incubateur
 - Les services sont fournis en échange d'un intérêt dans l'entreprise cliente
 - Les services sont payés en partie par les clients de l'incubateur
 - Autre.....

- **Quelle est votre politique de tarification des loyers ?**
 - Le loyer est gratuit
 - Le loyer est aux taux du marché pour des installations de ce genre
 - Le loyer est égal ou supérieur aux taux du marché pour une installation de ce genre
 - Le loyer est inférieur aux taux du marché pour une installation de ce genre
 - Le loyer est fourni en échange d'action dans l'entreprise
 - Autre.....
- **Quel domaine soutien-t-il votre programme d'incubation ?**
 - Agriculture
 - Industrie
 - Santé
 - Information
 - Service
 - Travaux public
 - Tourisme
 - Domaine d'aviation
 - Couture
 - Autre

5. obstacles

- **Quels sont les obstacles rencontrés durant votre programme d'incubation ?**
 - trouvé des clients potentiels convenable
 - Le financement de l'activité d'incubation
 - Surcharge fiscaux
 - L'insuffisance des compétences locale
 - Insuffisance technologique
 - Le financement de démarrage pour le client potentiel
- **Quels sont les avantages accordés par l'état aux porteurs de projets incubés ?**
 - Accès aux financements
 - Label de startup
 - Baisse d'impôts
 - Autre

.....
.....

-
.....
- **Quel est l'impact de la pandémie covid -19 sur votre programme d'incubation ?**

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

- **A votre avis, les entreprises incubées ont –telles plus de chance de réussir ?**

Oui non

Si oui pourquoi ?

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

Si non

pourquoi ?.....
.....

- **Comment vous évaluez- vous la qualité des projets incubés ?**

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

- **Comment évaluez- vous votre expérience dans le domaine d'incubation ?**

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

- **Y a-t-il autre chose que vous voulez ajouter ?**

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

Annexe 02 : Questionnaire destiné aux projets incubés

Questionnaire d'enquête dans le cadre de la réalisation d'un mémoire de master en science de gestion à la faculté des sciences économique, commerciale et des sciences de gestion de l'université de Bejaia, concernant la problématique de l'activité entrepreneuriale dans la wilaya de Bejaia, nous vous prions de bien vouloir répondre à ce questionnaire.

Thème : le rôle de l'incubateur dans le développement des Start up

Les informations recueillies auront une finalité strictement scientifique, elles sont anonymes et confidentielles.

6. Identification du porteur de projet

▪ **Sexe :**

Femme

Homme

▪ **Age**

18-26 ans

27-36 ans

37- 44 ans

45 et plus

▪ **Niveau d'étude :**

Bac

Licence

Master

doctorat

Formation professionnelle

▪ **Le profil de votre formation**

.....

▪ **Quel était votre statut professionnel avant de créer votre startup ?**

étudiant(e)

Annexes

- employé
- Ouvrier
- Chômeur
- Autres

▪ **Avez-vous suivi une formation sur l'entrepreneuriat ?**

- Oui
- Non

Si oui, dans quel cadre vous avez suivi cette formation ?

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

▪ **Avez-vous suivi une formation en relation avec le secteur d'activité de votre startup ?**

- Oui
- Non

2. Identification d'entreprise

Nom d'entreprise.....

Date de création :

Localisation :

▪ **Secteur d'activité**

▪ **Comment avez eu l'idée de créer la startup ?**

- L'existence d'une opportunité d'affaire
- Idée soufflée par des amis
- Le profil de formation qui m'a donnée cette idée
- Conseil d'un bureau d'étude

▪ **Dans quel secteur d'activité vous avez crée votre startup ?**

- Numérique
- Agriculture
- Service
- Bâtiment
- Commerce
- Autre ;

▪ **Avez-vous eu recours au partenariat pour créer votre startup ?**

- Oui
- Non

Si oui citez votre partenaire

▪ **Avez-vous déjà recruté des salariés pour votre startup ?**

- Oui
- Non

▪ **Quels sont vos critères de recrutement ?**

- La motivation des candidats
- La diplôme et expérience
- La capacité a identifié les enjeux

▪ **Combien des salariées dans votre startup ?**

- De 5 à 10 salaries
- De 15 à 20 salaries
- De 20 et plus

3. Source de financement

▪ **Quelle est votre source de financement ?**

- Organisme de soutien
- Fonds personnel
- Fonds familiaux
- Incubateur
- Autre

▪ **Depuis quand êtes-vous hébergé dans l'incubateur ?**

- Moins de 4 mois
- Entre 4 et 10 mois
- Entre 10 et 21 mois
- 21 mois et plus

▪ **Pourquoi vous avez choisi de rejoindre l'incubateur ?**

- Bénéficiaire du coaching
- Avoir le statut de startup
- Bénéficiaire des avantages fiscaux
- Suivre une formation

Annexes

- Profiter des espaces de travail
- Echanger avec les autres porteurs de projets

Autre.....
.....
.....

▪ **Comment avez-vous pris connaissance de l'existence de l'incubateur ?**

- Les médias
- Des amis
- Affichage

Autres

▪ **Avez-vous bénéficié des services des coachs ?**

- Oui
- Non

Ces coachs sont :

- Des salariés de l'incubateur
- Des industriels
- Des universitaires
- Des bénévoles
- Des consultants

Autres

▪ **Disposez-vous au sein de l'incubateur des moyens nécessaires pour faire murir votre projet ?**

- Oui
- Non

Si oui, quels sont ces moyens

.....
.....

▪ **Avez-vous suivi des formations pour gérer votre projet ?**

- Oui
- non

Si oui, dans quel domaine ?

.....
.....

▪ **Quelle est la source de financement de votre projet ?**

- Apport personnel
- Banque
- Associé
- Dispositif de l'état

Autres.....

▪ **Quel est le type d'accompagnement dont vous avez bénéficié ?**

- aide financier
- Un bien matériel
- faire un business plan
- Décroché la première commande
- Trouver le financement nécessaire au démarrage
- Autres.....;

▪ **Quels sont les avantages dont vous avez bénéficié en rejoignant l'incubateur ?**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

4. obstacles

▪ **Quels sont les obstacles rencontrés durant l'incubation de votre projet?**

- trouvé un financement
- faire un business plan
- décroché la première commande
- faire une étude de marché
- Accès à l'information

- **Quel est l'impact de pandémie covid -19 sur votre programme d'incubation ?**

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

- **A votre avis, les entreprises incubées ont –telle plus de chance de réussir ?**

Oui non

Si oui pourquoi ?

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

Si non pourquoi

.....
.....

- **Comment vous évaluez- vous la qualité des services proposés par l'incubateur ?**

- Excellente
- Très bonne
- Bonne
- Moyen
- Médiocre

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

- **Comment évaluez- vous votre expérience dans le domaine d'incubation ?**

- Excellente
- Très bonne
- Bonne
- Moyen
- Médiocre

.....

Annexes

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

- **Y a-t-il autre chose que vous voulez rajouter ?**

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

Merci pour votre coopération

TABLE DES MATIÈRES

Table des matières

Table des matières

Sommaire	
Introduction générale.....	1
Énoncé de la Problématique	2
Chapitre I : Le phénomène et le processus d'incubation	4
Introduction	4
Section 01 : Les concepts de base sur les incubateurs.....	4
1. L'histoire de l'incubateur	5
a. La période de lancement des incubateurs de développement économique Local : 1980-1997	5
b. La deuxième période : croissance et diversification des modèles d'incubateurs : 1998... 6	
2. Définition de l'incubateur.....	7
3. Les caractéristiques de l'incubateur	8
4. Les objectifs de l'incubateur	9
5. Les pratiques de l'incubateur.....	10
Section 02 : Les modèles de l'incubateur.....	13
1. L'incubateur de développement économique local	16
2. L'incubateur universitaire ou scientifique	16
3. L'incubatrice propriété d'une firme	17
4. L'incubateur privé de capital de risque	17
5. L'incubateur virtuel	18
Section 03 : Les processus d'incubation	18
1. La phase de l'incubation.....	22
2. La phase de post incubation	23
Section 04 : L'incubateur de startups	23
Section 05 : Etats des lieux des incubateurs en Algérie.....	24
1. L'écosystème entrepreneurial en Algérie	24
2. Les incubateurs en Algérie	25
3. Le label incubateur en Algérie	25
Conclusion.....	26
Chapitre II : Généralités sur les Start-ups.....	27
Introduction	27
Section 01 : Les concepts de bases sur les startups	27
1. L'émergence de startups.....	27

Table des matières

2. Définition d'une Start up	28
3. Les caractéristiques d'une startup	29
4. Les principes de la Start up	31
Section 02 : Le processus de création de Start up	32
1. L'écosystème Start up	32
2. La création de Start up.....	33
3. Le cycle de vie de Start up	37
Section 03 : Le financement des Start up	39
1. Les modes de financement de Start up	40
Section 04 : Le business modèle des startups.....	41
1. La définition du concept business modèle.....	41
2. L'utilité de BM.....	41
Section 05 : La Start up en Algérie : états des lieux.....	42
1. Startup : encrage juridique.....	42
2. Le label Start up en Algérie.....	42
3. Les mesures initiatives	43
4. Le fonds de soutien des Startup en Algérie	44
Conclusion.....	44
Chapitre III : Étude de terrain sur l'incubateur ABP SPACE Bejaia	47
Introduction	47
Section 01 : L'incubateur ABP SPACE BEJAIA	47
1. Présentation de l'incubateur	47
2. Les objectifs de l'incubateur :	48
3. Les missions de l'incubateur	48
Section 2 : Les PME dans la wilaya de Bejaia	49
1. La définition de PME	49
2. Présentation de tissu économique dans la wilaya de Bejaia	50
3. 2.3 Évolution de la PME dans la wilaya de Bejaia.....	50
4. La répartition de PME et d'emplois par Daria	51
5. La repartitions des PME par secteur d'activité.....	52
Section 03 : La méthodologie et les techniques de recherche	54
1. L'objectif de l'enquête	54
2. L'échantillonnage.....	54
a. Les méthodes probabilistes (aléatoire)	55
b. Les méthodes non probabilistes (empiriques)	55

Table des matières

3. Elaboration du questionnaire	56
a. Les questions fermées.....	56
b. Les questions ouvertes.....	56
4. La rédaction du questionnaire	56
5. Les limites de notre enquête	58
Section 04 : Analyse et interprétation des données collectées	59
1. Résultat de l'enquête sur l'incubateur	59
2. Résultat de l'enquête de Start up	65
a. Identification du porteur de projet.....	65
Le tableau qui suit nous montre le niveau d'étude et le statut professionnel de créateur avant qu'il soit entrepreneur.	67
b. Identification d'entreprise	67
Conclusion.....	72
Conclusion générale	73
Conclusion générale	75
Liste bibliographiques	76
Liste des figures.....	80
La liste des tableaux	81
Annexes	82
Annexe 01 : Questionnaire destiné à l'incubateur ABP SPACE.....	82
Annexe 02 : Questionnaire destiné aux projets incubés	89
Table des matières	96

RÉSUMÉ

LE RÔLE DE L'INCUBATEUR DANS LE DÉVELOPPEMENT DES STARTUPS

Cas de l'incubateur ABP SPACE Bejaïa

RESUME

Notre étude porte sur le rôle de l'incubateur dans le développement des startups et l'entrepreneuriat en générale.

L'incubateur est un organisme d'aide et d'accompagnement des jeunes porteurs de projet. Ce travail a pour but d'analyser l'apport de ces structures dans le processus de création d'entreprise et il s'appuie sur une recherche méthodologique consolidé par une étude de terrain auprès l'incubateur de l'ABP SPACE Bejaïa.

Ayant vu le jour, le terme startup vient aux États-Unis en 1990, la startup est définit par une jeune pousse entreprise de haute technologie qui présente un potentiel important de croissance.

Mot clés : incubateur –entrepreneurial-startup-porteur

ABSTRACT

Our study focuses on the role of the incubator in the development of startups and entrepreneurship in general.

The incubator is an organization of assistance and accompaniment of the young carrier of project. This work aims at analyzing the contribution of these structures in the process of creation of company and it is based on a methodological research consolidated by a study of ground near the incubator of the ABP SPACE Bejaïa. Having seen the day, the term startup comes to the United States in 1990, the startup is defined by a young posse enterprise of high technology which presents an important potential of growth.

Key words : incubator -entrepreneurial-startup