

UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA



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

## MEMOIRE

En vue de l'obtention du diplôme de  
**MASTER EN SCIENCES ECONOMIQUES**

Option : Economie Monétaire et Bancaire

### L'INTITULE DU MEMOIRE

**Le capital-risque et le financement des projets innovants : le cas d'un échantillon de startups algériennes**

Préparé par :

- BENREMILA Cylia
- BENREMILA Lamia

Dirigé par :

M. GANA Brahim (encadrant)  
M. HANI Lamine (co-encadrant)

Date de soutenance : 23/06/2024

#### **Jury :**

Président : Mr MOUFFOUK Nacer-Eddine

Examineur : Mme ASSOUL Naoual

Rapporteurs : M. GANA Brahim/M. HANI Lamine

**Année universitaire : 2023/2024**

# *Dédicaces*

*Nous dédions ce travail*

*À nos chers parents, pour leur soutien indéfectible*

*Tout au long de ce parcours À nos frères et sœurs.*

*À nos amis, pour leur présence et leur encouragement À nos professeurs, pour leur enseignement  
précieux Et leurs conseils avisés.*

*Pylia et Lamia*

## *Remerciements*

*Au premier lieu, nous remercions Le Bon Dieu tout Puissant, de nous avoir offert l'opportunité de franchir ce stade de savoir, et de nous avoir donné le courage et la Patience pour réaliser ce modeste travail.*

*Tout d'abord, ce travail ne serait pas aussi riche et n'aurait pas pu voir le jour sans l'aide et l'encadrement des messieurs GANA Brahim et HANI lamine. Nous les remercions pour la qualité de leurs encadrements exceptionnels, pour leurs patiences, leurs rigueurs et leurs disponibilités durant notre préparation de ce mémoire.*

*Nos remerciements s'adressent également à toutes les personnes qui nous ont aidé à réaliser ce modeste travail de pré ou de loin.*

*Enfin, nous remercions les membres du jury qui nous ont honorés d'évaluer ce travail.*

## Liste des abréviations

---

**AFD** : Agence Française de Développement

**AFIC** : Association Française des Investissement en Capital risque

**AIF** : Algerian Investissement Fund

**ANADE** : Agence Nationale d'Appui au Développement de l'Entrepreneuriat

**ANGEM** : Agence Nationale de Gestion du Microcrédit

**ANSEJ** : Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes

**ASF** : Algerian Startup Fund

**BADR** : Banque de l'Agriculture et du Développement Rural

**BDL** : Banque de Développement Local

**BEA** : Banque Extérieur d'Algérie

**BNA** : Banque National d'Algérie

**CI** : Capital Investissement

**CNAC** : Caisse Nationale d'Assurance Chômage

**CNEP** : Conseil National des Participation de l'Etat

**CPA** : Crédit Populaire d'Algérie

**CR** : Capital Risque

**FCPR** : Fond Commun de Placement à Risque

**GII**: la Global Innovation Index

**LBI**: Leverage Buy In

**LBO**: Leverage Buy Out

**LBU**: Leverage Build Up

**MBI**: Management Buy In

**MBO** : Management Buy Out

**NVCA** : National Venture de Capital Association

**OCDE** : l'Organisation de Coopération et de Développement

**PME** : Petite et Moyenne Entreprise

**R&D** : la Recherche et Développement

**SIBA** : Société d'Investissement de Business Angels

**SPA** : Société Par Actions

**TICS** : Technologies de l'Information et des Communications

## Sommaire

<b>Introduction Générale.....</b>	<b>1</b>
<b>Chapitre I : L'innovation comme moteur de croissance des startups : Aspects théoriques et schémas conceptuels .....</b>	<b>4</b>
<b>Introduction .....</b>	<b>4</b>
<b>Section 01 : Approches théoriques de l'innovation .....</b>	<b>4</b>
<b>Section 02 : L'innovation et les startups dans le développement économique.....</b>	<b>8</b>
<b>Section 03 : L'innovation et le développement technologie en Algérie : une vue d'ensemble.....</b>	<b>11</b>
<b>Conclusion.....</b>	<b>14</b>
<b>Chapitre II : Les mécanismes de financement des activités des startups.....</b>	<b>15</b>
<b>Introduction .....</b>	<b>15</b>
<b>Section 01 : Les concepts liés aux start-ups .....</b>	<b>15</b>
<b>Section 02 : Les sources de financement des startups .....</b>	<b>28</b>
<b>Section 03 : Le capital-risque et le financement des startups.....</b>	<b>36</b>
<b>Conclusion.....</b>	<b>46</b>
<b>Chapitre 03 : L'implication du capital risque dans le financement des startups en Algérie</b>	<b>47</b>
<b>Introduction .....</b>	<b>47</b>
<b>Section 1 : La méthodologie de recherche appliquée à notre étude.....</b>	<b>47</b>
<b>Section 2 : Présentation des résultats de l'enquête par questionnaire.....</b>	<b>49</b>
<b>Conclusion.....</b>	<b>57</b>
<b>Conclusion Générale.....</b>	<b>58</b>
<b>Bibliographie .....</b>	<b>60</b>
<b>Annexes.....</b>	<b>77</b>
<b>Table des matières.....</b>	<b>79</b>
<b>Résumés .....</b>	<b>83</b>

## **Introduction générale**

Depuis la révolution industrielle il y a environ 200 ans, le développement économique s'est progressivement élargi, approfondi et accéléré, en grande partie sous l'effet conjugué de l'innovation technologique et de l'intégration mondiale. Les vagues successives de développement ont résulté à la fois de l'utilisation de nouvelles technologies et de l'intégration dans une économie de plus en plus mondialisée.

L'innovation et la recherche de développement, qui sont souvent considérés comme un nouveau vecteur de changement important de la croissance des nations, ont incontestablement transformé les activités des entreprises par l'intégration des plateformes numériques et de l'intelligence artificielle. Dans ce sens, les nouvelles technologies ont apporté des modifications profondes, en influant divers aspects de la société et de l'économie à l'échelle mondiale. Dans le domaine de l'innovation, les travaux de recherche actuels sont focalisés sur les nouvelles formes d'entreprises, appelées startups. Ces dernières occupent de plus en plus un espace considérable dans la transformation du paysage économique mondial.

Ces petites entreprises sont des nouvelles créations qui intègrent la composante de la recherche et développement pour innover, croître et réaliser des valeurs ajoutées et leurs nombres ne cessent d'accroître ces dernières années. Les projets d'investissements, les innovations et les nouvelles technologies constituent des critères qui font de ces startups une source de développement grâce à leurs potentiels de croissance très important, leur rôle dans la création de richesses et surtout dans la diminution du taux de chômage. Il est donc nécessaire pour ces jeunes entreprises de trouver des alternatives financières qui correspondent à leur particularité. A cet effet, plusieurs formes de financement ont été conçues pour elles dont nous pouvons citer à titre d'exemples : les business Angels, le crowd funding ou encore le capital-risque...etc.

L'Algérie, malgré le retard enregistré dans le développement des startups, a déployé des efforts remarquables à travers un ensemble de mesures, allant du cadre réglementaire et juridique jusqu'à la création des structures d'accompagnement. Ces structures sont en évolution permanente, à l'instar de l'accélérateur public « Algéria venture », les incubateurs, les programmes de financement et les fonds d'investissements ...

Cependant, ces jeunes entreprises ont un besoin de financement qui est spécifique afin d'atteindre leur objectif le plus rapidement possible. Dans certains cas, la majorité d'entre elles se tournent vers des moyens de financement conventionnels, tels que les crédits bancaires. Les banques exigent souvent des garanties qu'elles ne peuvent pas présenter vu le caractère

## INTRODUCTION GENERALE

---

incertain qui les définit. C'est pour cela que ces jeunes entreprises font appel à d'autres sources de financement plus appropriées à leurs besoins.

Dans un objectif d'expliquer l'évolution de cette catégorie d'entreprises, ainsi que leur financement par le capital- risque notamment en Algérie, nous tenterons de répondre à la question suivante : **Le financement des projets innovants par le capital-risque impacte-t-il la réussite des startups en Algérie ?**

Pour répondre à cette question, nous avons considéré nécessaire de répondre à d'autres questions subsidiaires :

- Les mécanismes de financement actuels répondent-ils aux besoins spécifiques des startups algériennes ?
- Quels sont les principaux défis auxquels sont confrontées les startups algériennes dans leur quête de financement ?

Pour répondre à ces questions, nous proposons les hypothèses suivantes :

❖ **Hypothèse 01** : les projets innovants en Algérie font face à des défis de financement importants car les fonds d'investissement sont inaccessibles ce qui altère la croissance et le développement des startups.

❖ **Hypothèse 02** : Les startups qui diversifient leurs sources de financement, y compris le capital- risque, sont plus susceptibles de réussir leurs projets innovants.

### ✓ **La méthodologie de recherche**

Afin de traiter les différents axes de notre thème de recherche et répondre à la problématique posée, nous avons suivi la démarche suivante :

- Une recherche bibliographique et documentaire (des ouvrages, articles, thèses et mémoires, sites internet).
- Nous avons aussi effectué une enquête par questionnaire auprès d'un échantillon de startups au niveau national. Le questionnaire a été administré en ligne via la plateforme google forms et les résultats obtenus ont été traités par le logiciel Sphinx.

### ✓ **La Structure du mémoire**

Nous avons subdivisé le travail en trois chapitres, réalisés suivant un cadre théorique et un cas pratique, à savoir :

Chapitre 01 : L'innovation comme moteur de croissance des startups : Aspects théoriques et schémas conceptuels

Dans ce chapitre, nous analyserons les différents types d'innovation et leurs apports à la croissance et développement des startups. Nous tenterons d'expliquer le rôle de l'innovation dans le développement des projets innovants. Ce chapitre est enrichi par l'exposition de certains indices de mesures de l'innovation concernant l'Algérie comparativement aux autres pays voisins.

Chapitre 02 : Les mécanismes de financement des activités des startups

Ce chapitre est consacré à la présentation et à la définition des startups. Il exposera aussi, les différentes sources de financement en mettant l'accent sur le capital risque et son rôle dans le financement des startups.

Chapitre 03 : l'implication de capital risque dans le financement des startups en Algérie

Le chapitre 3 aura comme objectif de présenter les résultats de notre enquête par questionnaire. Il analysera les résultats obtenus sur un échantillon de startups algériennes. Nous présenterons les réponses concernant :

- Les différentes modalités de financement des startups en Algérie
- Les points de vue des startups sur les moyens mis en place par le gouvernement
- Les différentes contraintes liées aux financements des projets innovants en Algérie.

**CHAPITRE 01. L'innovation comme moteur de  
croissance des startups : Aspects théoriques et schémas  
conceptuels**

## **CHAPITRE 01. L'innovation comme moteur de croissance des startups : Aspects théoriques et schémas conceptuels**

---

### **Introduction**

Toute entreprise, quelle que soit son domaine d'activité, son métier, sa taille même son orientation stratégique cherche sans cesse la rentabilité qui garantit sa viabilité. Une entreprise non rentable finira, tôt ou tard, par disparaître sous l'impulsion de la concurrence.

La possibilité d'adaptation, la flexibilité, l'habilité à apprendre continuellement et à acquérir de nouvelles compétences sont des qualités essentielles pour maintenir une position solide dans un marché où les frontières disparaissent, et où la concurrence internationale est de plus accrue. L'ensemble des caractéristiques citées se regroupent sous un seul concept « innovation ».

L'innovation joue un rôle essentiel dans le développement économique en stimulant la productivité, en favorisant la compétitivité et en créant de nouvelles opportunités d'emploi.

Les startups sont souvent à la pointe de l'innovation car elles ont la flexibilité et la créativité nécessaire pour explorer de nouvelles idées. Pour financer leurs projets, elles peuvent recourir à différentes sources telles que les investisseurs providentiels, les fonds de capital-risque...etc. ces sources aident les startups à financer leur croissance, leurs Operations et leurs projets innovantes, tout en permettant aux investisseurs de participer aux succès potentiel d'entreprise.

Ce chapitre que nous intégrons à notre mémoire de fin d'étude a pour objectif de traiter les principales questions liées au rôle de l'innovation dans la pérennité des projets innovants. Il se décompose en trois sections. La première section traitera les notions de base sur l'innovation et ses approches théoriques. La deuxième section sera consacrée au rôle de l'innovation comme levier de croissance des startups. La troisième section présentera quelques indices de mesures liés à l'innovation, ce qui permettra de situer la position de l'Algérie comparativement aux autres pays voisins.

### **Section 01 : Approches théoriques de l'innovation**

Dans l'économie moderne, les startups occupent une place de choix en tant que moteurs de l'innovation. Elles sont souvent à l'avant-garde de la création et de l'adaptation de nouvelles technologies, de produits et de modèle d'affaires novateurs. Cette relation étroite entre l'innovation et les startups est essentielle pour dynamiser les marchés, stimuler la concurrence et favoriser la croissance économique.

### 1.1 Définitions de l'innovation

Les définitions existantes de l'innovation sont nombreuses. Les sens communs portent sur la description d'un objet ou d'une pratique caractérisée par leur nouveauté. Dans l'analyse économique classique, l'innovation, synonyme du progrès technique, est réduite à une dimension technique.

Francis COTTET a défini l'innovation comme « *une activité de création ou de d'amélioration d'un produit ou d'un procédé dans le but d'obtenir un avantage concurrentiel. Aussi la recherche est une des principales sources de l'innovation et peut y conduire au travers d'une invention (produit, procédé...). Mais il peut y avoir de l'innovation sans une recherche dans un cadre formel (laboratoire).* »<sup>1</sup> En d'autres termes, l'innovation englobe la création ou l'amélioration de produits ou procédés dans le but d'acquiescer un avantage concurrentiel. Elle souligne également que la recherche joue un rôle fondamental dans le processus d'innovation, parfois conduisant à des inventions. De plus elle indique que l'innovation peut se produire même en absence d'une recherche formelle.

Pour l'ANVAR, la définition de l'innovation correspond bien à cet extrait du *Manuel de Frascati* que cite Jean LACHMANN : « *transformation d'une idée en un produit vendable nouveau ou amélioré, ou un processus opérationnel dans l'industrie* ». <sup>2</sup>

Ainsi, le Manuel d'Oslo <sup>3</sup> définit l'innovation comme « *la mise en œuvre d'un produit (bien ou service) ou d'un procédé nouveau ou sensiblement amélioré, d'une nouvelle méthode de commercialisation ou d'une nouvelle méthode organisationnelle dans les pratiques de l'entreprise, l'organisation du lien de travail ou les relations extérieures* ». Cette définition met avant plusieurs caractéristiques, tout d'abord elle reprend l'idée de nouveauté ou d'amélioration d'une situation existante. En suite elle revient sur la distinction entre invention et innovation. En effet, l'invention génère de la connaissance et de la technologie qui est nécessaires à l'innovation, tandis que l'innovation est une mise en œuvre, cette dernière intervient lorsque l'innovation est mise sur le marché, et la troisième caractéristique de cette définition concerne la diversité des formes d'innovation.

---

<sup>1</sup> COTTET, F. (2013), *Comment financer l'innovation dans les PME-PMI*, Cepadués édition, France, p8.

<sup>2</sup> LACHMANN J., (1993), *Le financement des stratégies de l'innovation*, Europe media duplication S.A, France, p 6.

<sup>3</sup> OCDE, (2005), « Principe directeurs proposés pour les recueils et l'interprétation des données sur l'innovation » Rapport Commission européenne Eurostat, Manuel d'Oslo, 3<sup>e</sup> édition, OCDE, Paris, p.54.

## CHAPITRE 01. L'innovation comme moteur de croissance des startups : Aspects théoriques et schémas conceptuels

---

L'innovation est un concept très vaste qui fait l'objet d'une littérature abondante. Toutes fois, les auteurs consultés sont unanimes sur le fait que l'innovation a une finalité commerciale et synonyme de nouveauté.

### 1.1. Quelques concepts liés à l'innovation

La littérature relative au concept d'innovation propose une grande variété de définitions. Pour la compréhension de ce concept, « innovation », nous avons jugé nécessaire de définir d'abord les concepts : « invention, technologie, recherche et développement (R&D) »<sup>4</sup>, dans le but de rendre plus claire les manières dont les unes ou les autres s'élaborent, se diffusent et se pérennisent.

#### 1.1.1. L'invention

L'invention peut être définie comme le processus de création de découverte ou de développement d'une idée, d'un produit, d'un procédé ou d'un concept nouveau ou amélioré qui apporte une solution à un problème existant ou qui répond à un besoin non satisfait. Elle résulte souvent d'un processus créatif visant à résoudre un problème ou combler un vide dans la connaissance ou la technologie. Bien que toutes les inventions ne soient pas révolutionnaires, nombres d'entre elles contribuent à repousser les limites de notre compréhension et peuvent servir de base à des innovations futures, ayant ainsi un impact réel sur la société.

#### 1.1.2. La technologie

La technologie peut être définie comme l'ensemble des connaissances, des outils, des techniques et des méthodes utilisées dans la production de biens ou de services, ou dans la réalisation d'objectifs pratiques. Elle englobe un large éventail de disciplines et des domaines. La technologie joue un rôle essentiel dans le développement et le progrès de la société, en permettant l'innovation, l'automatisation l'amélioration des processus et la création de nouveaux produits et services.

#### 1.1.3. La recherche et le développement

La R&D est un aspect important de l'innovation et comprennent toutes les activités menées de manière systémiques pour accroître les connaissances et utilise ces connaissances pour de nouvelles

---

<sup>4</sup> DURAND, Th. (2010), « *Par-delà la R&D et la technologie : vers d'autres formes d'innovation* », la documentation française, paris, p-p : 141-149.

## CHAPITRE 01. L'innovation comme moteur de croissance des startups : Aspects théoriques et schémas conceptuels

---

Applications. La R&D comprend trois composantes principales la recherche fondamentale, la recherche appliquée et le développement expérimentale. Les entreprises mènent des activités de R&D pour améliorer leur capacités de production, la qualité de leur production, ou pour créer de nouveaux produits et services en accord avec les orientations du marketing en matière de développement durable, la R&D joue un rôle crucial dans la croissance et l'avancement grâce à l'innovation, que ce soit une entreprise, une nation ou une région économique.

### 1.2. Les type de l'innovation

L'innovation peut prendre divers formes et différents types d'innovation servent des objectifs différents et apportent des avantages différents. Selon l'organisation de coopération et de développement économique (OCDE, 2005) dans le cadre de Manuel OSLO, considère quatre catégories d'innovation.<sup>5</sup>

**1.2.1. Innovation de produit :** une innovation de produit correspond à l'introduction d'un bien ou d'un service nouveau ou sensiblement amélioré sur le plan de ses caractéristiques ou de l'usage auquel il est destiné. Cette définition inclut les améliorations sensibles des spécifications techniques, des composants et des matières, du logiciel intégré, de la convivialité ou autres caractéristiques fonctionnelles.

**1.2.2. Innovation de procédé :** une innovation de procédé est la mise en œuvre d'une méthode de production ou de distribution nouvelle ou sensiblement amélioré. Cette notion implique des changements significatifs dans les techniques, le matériel et/ ou le logiciel.

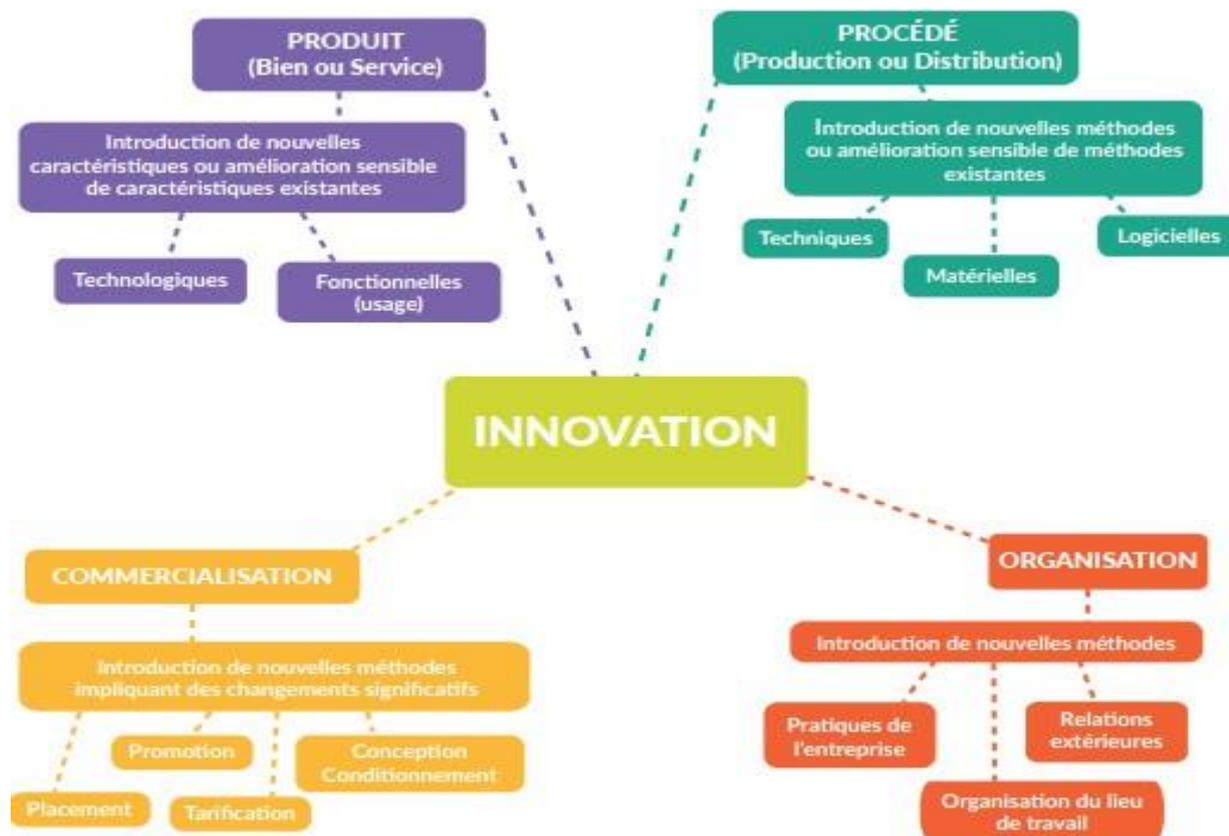
**1.2.3. Innovation de commercialisation (marketing) :** une innovation de commercialisation est la mise en œuvre d'une nouvelle méthode de commercialisation impliquent des changements significatifs de la conception ou du conditionnement, du placement, de la promotion ou de la tarification d'un produit.

**1.2.4. Innovation organisationnelle :** Une innovation organisationnelle est la mise en œuvre d'une nouvelle méthode organisationnelle dans les pratiques, l'organisation du lieu de travail ou les relations extérieurs de la firme.

---

<sup>5</sup> BENEZET, J. Ce que l'innovation ? Définition et caractéristiques clés <https://www.editions-ellipses.fr> consulté 12/03/2024

Figure 01 : Les types d'innovations



Source : Figure construite à partir des définitions du Manuel d'Oslo (OCDE, 2005)<sup>6</sup>,

## Section 02 : L'innovation et les startups dans le développement économique en Algérie

En Algérie, l'innovation et les startups contribuent de manières significatives à la diversification économique, en favorisant la croissance et la création d'emplois dans des secteurs nouveaux et dynamique. Elles représentent des leviers essentiels pour une économie en pleine transformation vers plus de compétitivité et de durabilité.

### 2.1. Le rôle de l'innovation dans le développement des startups

L'innovation est un élément clé dans le développement d'une startup, elle permet à l'entreprise en démarrage de se démarquer de la concurrence. De répondre aux besoins des consommateurs en proposant des produits ou des services uniques et de réduire les coûts.

<sup>6</sup> chapitre1 : définition de l'innovation <https://www.institutreindus.fr> consulté le 12/03/2024

## **CHAPITRE 01. L'innovation comme moteur de croissance des startups : Aspects théoriques et schémas conceptuels**

---

L'innovation est la clé du succès d'une startup, elle permet aux entreprises d'augmenter leurs productivité, d'améliorer la qualité de leurs produits ou de leurs services qui peut attirer des clients potentiels et susciter leur intérêt, qui permet aux startups de créer avantage concurrentiel sur le marché et de créer de la valeur pour leurs clients. Les startups peuvent mieux fidéliser leurs clients et attirer de nouveaux clients.

L'innovation est essentielle pour stimuler la croissance et l'expansion des startups par l'amélioration de ses produits et de développer de nouvelles fonctionnalités.

L'innovation est l'un des plus grandes avantages d'être une startup, les startups sont souvent à la pointe des nouvelles technologies et tendances et ont les possibilités de créer des produits et services véritablement révolutionnaires.

### **2.2. Les startups et le développement économique en Algérie<sup>7</sup>**

Les startups peuvent booster l'économie algérienne dans les secteurs économiques suivants :

#### **2.2.1. TICS**

- Faciliter la vie quotidienne du citoyen algérien dans sa relation avec l'administration grâce à la mise en place de l'e-administration.
- Réduire les temps d'attente de délivrance des documents administratifs.
- Faciliter la communication et la gestion administrative au sein des institutions étatiques en Algérie en disposant de plateformes numériques centralisées.
- Combattre la corruption et favorises la transparence administrative.
- Booster l'économie numérique grâce au e-commerce.
- Réduire les temps d'attente de délivrance des documents administratifs.
- Faciliter la communication et la gestion administratives au sin des institutions étatiques en Algérie en disposant de plateformes numériques centralisées.
- Combattre la corruption et favoriser la transparence administrative.

---

<sup>7</sup> BEGGAH, M. (2023), « Les startups en Algérie, caractéristique et création », revue *Afak Des Sciences*, volume 08, N°03, pp. 639-647.

## **CHAPITRE 01. L'innovation comme moteur de croissance des startups : Aspects théoriques et schémas conceptuels**

---

- Booster l'économie numérique grâce au e-commerce et à la généralisation du e-paiement en Algérie.
- Optimiser la gestion et la communication au sein des entreprises algériennes.
- Dématérialiser au maximum les documents utilisés au sein de l'entreprise.
- Diminuer drastiquement le temps de création de l'entreprise en Algérie grâce à l'administration.

### **2.2.2. Éducation**

- Généraliser l'utilisation des supports numériques dans l'école algérienne.
- Simplifier les relations parents-élèves-professeurs en favorisant la communication et le suivi quotidien des élèves.
- Favoriser l'accès la connaissance en créant des bibliothèques virtuelles 100 % algériennes.
- Améliorer les méthodes d'apprentissage en se basant les dernières avancées technologiques des Startup dans les domaines de la communication et de la psychologie dans le milieu scolaire.
- Généraliser l'utilisation du E-Learning.

### **2.2.3. Transport**

- Améliorer la fluidité de la circulation en utilisant les dernières technologies des Startup en termes de réseaux de neurones et de suivi du trafic en temps réel
- Améliorer le quotidien des citoyens algériens en affichant les heures d'arrivées et de départs des transports en commun en temps réel.
- Centraliser les systèmes d'abonnement unique pour l'ensemble des transports en commun algériens.
- Améliorer le suivi des marchandises grâce à la traçabilité en temps réel.

## **CHAPITRE 01. L'innovation comme moteur de croissance des startups : Aspects théoriques et schémas conceptuels**

---

### **2.2.4. Santé**

- Introduire l'e-santé permet l'utilisation de moyens de télécommunications, pour établir un diagnostic ou prodiguer des soins à distance. Cette pratique donne la possibilité aux professionnels de la santé de toucher les populations difficilement atteignables et présentes dans les milieux ruraux.
- Utilisation des moyens de communication comme le Bluetooth, le wifi,... dans le secteur de la santé permet à plusieurs appareils d'être connectés simultanément pour fournir en temps réel des informations.
- Introduire progressivement la consultation à distance dans les hôpitaux algériens.
- Optimiser la gestion des hôpitaux en matière de prise de RDV, de suivi de dossier des patients, d'outils d'aide à la décision et d'orientation des patients au niveau des centres médicaux.
- Cartographier le réseau de santé algérien afin de permettre au citoyen de situer rapidement le centre médical dont il a besoin.

## **Section 03 : L'innovation et le développement technologie en Algérie : une vue d'ensemble**

### **3.1. La globale innovation index (GII) :**

L'indice mondial de l'innovation est un outil qui évalue et classe les capacités d'innovation des pays à travers le monde. Le GII fournit une évaluation comparative de la capacité d'innovation des nations, en analysant divers indicateurs liés à l'innovation telle que les brevets déposés, les dépenses en recherche et développement, l'éducation et la formation, etc.

L'indice mondiale d'innovation 2023 rend compte des performances des écosystèmes d'innovation de 132 économies et suit les tendances mondiales les plus récentes en matière d'innovation.

Le classement de l'Algérie dans la globale innovation index est assez démonstratif de son déficit en matière d'innovation, elle est classée 119<sup>ème</sup> dans le dernier quart des pays les moins innovants. A titre de comparaison, la Tunisie à la 79<sup>ème</sup>, le Maroc 70<sup>ème</sup>. Selon le rapport (GII 2023) la mauvaise position de l'Algérie s'expliquerait surtout, par le manque de sophistication des marchés, le mauvais fonctionnement des institutions. Dans le tableau ci-

## CHAPITRE 01. L'innovation comme moteur de croissance des startups : Aspects théoriques et schémas conceptuels

dessous en trouve le classement de l'Algérie durant les précédentes par rapport aux pays voisins la Tunisie et e Maroc.

**Tableau n°01 : classement des trois pays Algérie, Tunisie et le Maroc dans le GII durant les années 2023, 2022,2021.**

	Le classement de trois pays dans le GII (2023, 2022,2021)		
	Algérie	Tunisie	Maroc
2021	120	71	77
2022	115	73	67
2023	119	79	70

**Source :** élaborer par nous-mêmes à partir des données des rapports 2023,2022 et 2021.

**Interprétation :** L'Algérie ait connu des fluctuations dans son classement d'une année à l'autre, la Tunisie a connu une légère baisse de son classement au fil des années, le Maroc a montré une amélioration en 2022 passant de 77<sup>ème</sup> place à la 67<sup>ème</sup> place, mais ensuite légèrement régressé en 2023. Le Maroc semble avoir enregistré la meilleure performance en termes d'amélioration de son classement suivi de près par l'Algérie et puis la Tunisie.

### 3.2. Les statistiques de brevets

L'OMPI (organisation mondiale de la propriété intellectuelle), c'est une institution qui est en charge de faciliter la protection à l'international de l'invention, de marques ou encore d'indications géographiques, son objectif est double : d'un côté, elle cherche à perfectionner le système de protection et de l'autre cote, elle travaille à simplifier les dépôts dans différents pays étrangers.<sup>8</sup> Ce qui aide les chercheurs, les décideurs et les entreprises à prendre des décisions éclairées.

L'Algérie produit trop de brevets, le nombre de demandeurs qui émanent d'inventeurs non résident en Algérie durant l'année précédente a connu une évolution positive. D'un totale de demandes 1118. En 2022, les non résident ont déposés 581 demandes contre 268 demandes

<sup>8</sup> <https://infonet.fr/lexique/definitions/ompi/> consulté le 15/04/2024

## CHAPITRE 01. L'innovation comme moteur de croissance des startups : Aspects théoriques et schémas conceptuels

---

pour les résidents, de plus le nombre de brevets délivrés est bon par rapport aux demandes.

Le tableau suivant montre les demandes et les brevets délivrés des trois pays entre année 2023 et 2022

:

**Tableau n°02 : le nombre des demandes et les brevets délivrés des trois pays dans l'OMPI des années 2023,2022**

	2023		2022	
	Demandes	Délivrés	Demandes	Délivrés
Algérie	1118	610	849	770
Tunisie	336	-	-	-
Maroc	2913	579	2803	745

Source : OMPI 2023,2022.

**Interprétation :** Une comparaison avec les pays voisins, pour la Tunisie seules les données de demande sont disponibles, quant au Maroc bien que le nombre de demandes a légèrement augmenté en 2023 par rapport à 2022, le nombre de brevets délivrés a diminué. Par contre l'Algérie a produit beaucoup de brevet par rapport à l'année passée contrairement aux brevets délivrés des deux années précédentes.

La lecture de ces chiffres concerne les brevets qui sont les résultats de l'invention, nous montre que l'Algérie produit moins de brevets qu'aux Maroc.

L'Algérie se situe à un rang relativement bas dans l'indice mondial d'innovation, reflétant des défis importants en termes de développement et de promotion de l'innovation. Les principaux obstacles comprennent une infrastructure insuffisante, un environnement économique et réglementaire peu favorable, ainsi qu'un manque d'investissement dans la recherche et le développement. Pour améliorer son classement, l'Algérie devrait renforcer son système éducatif, encourager les partenariats public-privée, et promouvoir un cadre législatif qui favorise l'innovation et l'entrepreneuriat, des initiatives ciblées pour développer les compétences technologiques et la recherche scientifique seraient également bénéfiques.

### Conclusion

A la lumière de ce chapitre, l'innovation paraît comme un domaine très important et très vaste. L'innovation favorise la croissance, car elle permet aux entreprises de dégager des gains de productivité et d'investir davantage tout en proposant de nouveaux produits et ainsi de mieux répondre à la demande de consommateurs.

Le financement est vital pour le développement et l'émergence de tous les projets, les start-ups passent par plusieurs étapes de financement pour accompagner l'expansion et la croissance exponentielle engendrée par le service ou produit innovant proposé. Les moyens de financement diffèrent selon les étapes du développement du projet. Ils diffèrent selon la commercialisation d'un produit ou d'un service.

Dans ce premier chapitre nous avons exposé les notions de l'innovation et de startup. D'abord nous avons définie l'innovation, ces différents types et leurs impacts sur le développement économique. Dans le prochain chapitre, nous analyserons les modalités de financement des startups, leurs définitions, leurs domaines d'activités mais aussi les structures d'appui au financement de cette catégorie d'entreprise.

**Chapitre II : Les mécanismes de  
financement des activités des startups**

### Introduction

Les startups sont de véritables moteurs d'innovation et de dynamisme économique, mais pour prospérer, elles ont besoin de ressources financières adéquates. Les mécanismes de financement des activités des startups, qu'ils soient situés à l'échelle locale, nationale ou internationale, jouent un rôle crucial dans le soutien à l'émergence et à la croissance de ces jeunes entreprises.

Les startups ont souvent des besoins en capitaux pour développer leurs produits, recruter des talents, accéder à de nouveaux marchés et mettre en place des opérations efficaces. Pour répondre à ces besoins, les startups peuvent se tourner vers une variété de sources de financement, tels que les investisseurs providentiels, les fonds de capital-risque, les prêts bancaires, les subventions gouvernementales et les concours de financement.

La diversité des mécanismes de financement disponibles permet aux startups de trouver des solutions adaptées à leurs besoins spécifiques et à leurs stades de développement. Ces financements peuvent non seulement aider les startups à prospérer et à innover, mais également à créer des emplois, à stimuler la croissance économique et à renforcer la compétitivité des entreprises à l'échelle mondiale.

Pour conclure, ce chapitre nous répartissons en trois sections la première section traite les concepts liés aux startups, ensuite la deuxième section sera consacrée aux ressources des startups, alors que la troisième section est consacrée pour le capital risque et le financement des startups.

### Section 01 : Les concepts liés aux start-up

Les startups ont profondément modifié le paysage économique mondial ces dernières années, en apportant l'innovation, agilité et disruption dans divers secteurs d'activité. Ces jeunes entreprises à fort potentiel de croissance sont souvent caractérisées par leur esprit entrepreneurial, leur capacité à relever des défis et à proposer des solutions novatrices à des problèmes existants. Grâce à leur approche créative et souvent technologique, les startups jouent un rôle crucial dans la dynamisation de l'économie en stimulant la concurrence, en créant des emplois et en générant de la valeur ajoutée. Leur agilité et leur capacité à s'adapter rapidement aux changements du marché en font des acteurs clés de l'innovation et la transformation économique à l'échelle mondiale.

#### 1.1 C'est quoi une startup ?

Les startups ont connu plusieurs définitions depuis leur apparition. En effet, la littérature

diverge sur le sens existe des startups, il existe plusieurs notions différentes qu'on va voir ci-dessous.

Pour Paul GRAHAM « *une startup est une entreprise conçue pour croître rapidement. Le fait d'être nouvellement créé ne fait pas en soi d'une entreprise une startup. Il n'est pas non plus nécessaire pour une startup de travailler sur la technologie, d'accepter un financement à risque ou d'avoir une sorte de 'sortie'. La seule chose essentielle est la croissance. Tout le reste que nous associons aux startups découle de la croissance.* »<sup>1</sup>

Pour l'entrepreneur américain Steve BLANK, une startup est « une organisation temporaire à la recherche d'un modèle économique industriel, rentable, permettant une croissance exponentielle, répétable et scalable. »<sup>2</sup>. Cette définition signifie que la startup est une structure temporaire qui cherche à développer un modèle économique viable à grande échelle, pour obtenir une croissance rapide et exponentielle.

Selon les définitions quantitatives des startups, l'OCDE définit la startup comme une firme ayant menée des activités d'innovation technologique de produit et de procédé pendant une période d'une année d'existence<sup>3</sup>.

### 1.2 Les caractéristiques d'une startup<sup>4</sup>

La startup apparaît ainsi comme une forme d'entreprise pouvant représenter de nouvelles caractéristiques et de nouveaux principes de fonctionnement. Mais comment savoir quand on a affaire à une startup ou non ? voici les différentes caractéristiques d'une startup :

#### 1.2.1 Temporaire :

Une startup n'a pas vocation à rester toute sa vie. Etre 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 Zéro-to-One, de transformer une idée en entreprise, de trouver une nouvelle manière de rendre un service, de créer de la valeur » .(Thiel, 2021)

---

<sup>1</sup> GRAHAM, Paul (2012) « Startup=growth »blog publié Septembre 2012, <http://paulgraham.com/growth.html> consulté le 04/03/2024

<sup>2</sup> BLANK, S. (2013). Start-up : définition, modèle économique, mentalité.l-expert-comptable.com. <https://www.l-expert-comptable.com/a/534017-start-definition-modele-economique-mentalite.html> consulté le 09/04/2024

<sup>3</sup> GANA, B. & HANI, L. « Adoption numérique et diffusion de l'innovation au sein des startups algériennes spécialisées dans la livraison du colis : le cas de (Yalidine, RTL express et EMS) digital adoption », *revue des sciences économiques et financières*, volume : 06/n°01 (2022) pp : 587-602.

<sup>4</sup> DJEKIDEL, Y. (2021), « La startup en Algérie : caractéristique et obligations » *revue d'excellence pour la recherche en économie et en gestion*, vol 05, N°1, p-p 419- 420.

### 1.2.2 Recherche d'un business model :

Etre une startup, c'est apporter de la valeur à des clients avec un produit ou un service que personne n'a jamais fait avant. L'enjeu d'une startup est de trouver et construire le Business Model qui va avec.

Un Business Model qui n'est pas claqué sur une structure existante, qui n'est pas forcément évident au lancement de la structure.

Il y'a lieu de ne pas confondre Business Model (l'ensemble du modèle, des mécanismes, qui permettent à l'entreprise de générer des revenus) et Business Plan.

Le business plan est un document écrit qui permet de formaliser un projet d'entreprise. Il constitue la deuxième phase de création d'une société qui réalise l'évaluation du projet et peut également être utilisé lors du développement de nouvelles activités dans une société préexistante.

### 1.2.3 Industrialisable/Reproductible :

Cela signifie qu'une startup cherche un modèle qui, une fois qu'il fonctionne (i.e. on gagne de l'argent et on sait comment on en gagne), peut être réalisé à plus grande échelle, dans d'autres lieux, ou être fait par d'autre.

### 1.2.4 Scalable (pour une croissance exponentielle) :

L'autre caractéristique d'une startup, c'est sa scalabilité. Le fait d'avoir un modèle où plus le nombre des 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 classique.

## 1.3 La différence entre une entreprise classique et une startup :

Dans le contexte des entreprises, il existe une distinction marquante entre les entreprises classiques(PME) et les startups.

Voici quelques différences entre une startup et une PME <sup>5</sup>:

- Une startup ne se caractérise pas en fonction de sa taille ou son nombre d'employés.
- Elle n'a pas défini de modèle d'affaires rentables, et beaucoup d'économiste la désignent encore comme une startup. Une startup n'est généralement pas structurée par un organigramme

et est fortement axée sur un esprit d'équipe propice à la créativité.

- Une startup est dans une phase temporaire et est amenée à évaluer et se transformer en PME/multinationale.

### 1.3. Les domaines d'activités des startups

Les start-ups opèrent dans divers domaines d'activités, offrant des solutions innovantes et spécialisées dans différents secteurs :

- **FinTech** : Cette catégorie englobe les startups et les innovations technologiques qui révolutionnent le secteur bancaire et financier.
- **InsurTech** : Regroupant les startups qui opèrent dans le domaine de l'assurance, proposant des solutions innovantes pour répondre aux besoins du marché.
- **FoodTech** : Ces start-ups se concentrent sur l'industrie alimentaire, en proposant des innovations allant de la production à la distribution des produits alimentaires.
- **AgroTech** : Elles se spécialisent dans le secteur agroalimentaire, en développant des technologies pour améliorer la production, la qualité et la durabilité des produits agricoles.
- **BioTech** : Cette catégorie englobe les startups travaillant dans le domaine des biotechnologies, notamment dans la santé l'agriculture et l'environnement.
- **GreeTech** : Ces startups développent des innovations technologiques axées sur la protection de l'environnement et la durabilité, contribuant ainsi à la transition vers une économie plus verte.
- **Big Data** : Regroupant les startups spécialisées dans la gestion et l'analyse des données massives, offrant des solutions pour tirer des insights précieux à partir de ces données.

---

<sup>5</sup> BEKADDOUR, A. (2020), startup et écosystème d'accompagnement en Algérie, *analyse de l'université de Bechar en sciences économiques*, volume 07/N°03(2020) pp 532-547.

- **LegalTech** : Ces startups proposent des solutions technologiques pour faciliter les processus juridiques et la gestion des documents légaux, offrant ainsi une approche plus efficace et accessible du droit.

### 1.5 Les avantages et inconvénients d'une startup<sup>6</sup>

Les startups offrent une agilité et une capacité d'innovation accrues, permettant des changements rapides et une adaptation aux demandes du marché. Elles favorisent également un environnement de travail dynamique et stimulant. Cependant, leur manque de stabilité financière et leur risque élevé d'échec sont des inconvénients majeurs, tout comme la pression constante pour obtenir des résultats rapidement et la concurrence féroce sur le marché.

#### 1.5.1 Les avantages d'une startup

- **Agilité** : les startups, plus petites et flexibles, se distinguent par leur innovation continue et leur capacité à s'adapter rapidement aux évolutions du marché et aux technologies émergentes. En revanche, les entreprises établies, enracinées dans leurs intérêts particuliers, leur histoire et leur culture d'équipe solide, sont souvent moins aptes à changer et plus résistantes aux perturbations.
- **Efficacité** : les entreprises établies ont des frais généraux élevés. Les startups offrent leurs services de manière plus efficace, rentable et compétitive. Ils sont susceptibles d'être conscients de leurs limites et ont tendance à se concentrer sur leurs principales forces. Cela les amène à s'associer à d'autres petites organisations. Les clients bénéficient souvent d'une proposition de valeur supérieure.
- **Culture d'équipe** : les employés des grandes entreprises sont attirés par le prestige et les gros salaires. Ils perdent facilement de vue la vision, la mission et les valeurs de l'entreprise et le succès de ses clients. Les employés de startup forment une communauté unie qui partage la passion, les croyances et les valeurs. Ils doivent travailler ensemble pour le bien de l'entreprise, de ses clients et du monde entier.
- **Personnalisation** : les startups livrent leurs produits et services avec une touche personnelle. Cela crée une expérience personnelle unique pour leurs clients. Les startups prennent également du temps pour étudier et comprendre les besoins commerciaux de leurs clients. Cela leur permet de construire des relations durables avec des offres spécifiques et des solutions réactives.

---

<sup>6</sup> WILLY, S. <https://spatiality.co.ke/7-advantages-disadvantages-of-startups/> consulté le 17/04/2024

- **Polyvalence** : les employés de démarrage effectuent plusieurs tâches à la fois et le vendeur pourrait double en tant que gestionnaire des relations. Cela ajoute de la continuité aux relations clients et permet aux startups de répondre aux urgences. La plupart des startups soutiennent l'apprentissage et ont une plus grande tolérance aux erreurs. Les deux facteurs améliorent la polyvalence des employés des startups.
- **Flexibilité** : votre organisation peut avoir des besoins et des demandes de produits et de services plutôt uniques. Celle-ci pourrait ne pas être satisfaite par les prestataires de services établis opérant de manière rigide. Les startups sont très flexibles et sont plus susceptibles de travailler aux heures, au lieu et de la manière qui vous convient.
- **Amusement** : enfin travailler avec une startup pourrait être beaucoup plus amusant. Une startup n'a pas à plaire à tout le monde et peut décider de sélectionner des clients avec lesquels travailler avec plaisir. Les activités ludiques spontanées après le travail sont beaucoup plus faciles à organiser dans une startup. Vos collègues pourraient devenir vos meilleurs amis.

### 1.5.2 Les inconvénients d'une startup

Une startup n'est pas parfaite et convient tout le monde, voici quelques inconvénients :

- **Risque** : la plupart des startups échouent au cours de leur première année d'exploitation, le risque d'échec est donc élevé. Travailler sous un risque aussi élevé peut brouiller la vision stratégique d'une startup. Ainsi, ils ne parviennent pas à saisir les opportunités du marché, soit ils surestiment leurs prévisions de ventes. Un risque élevé empêche également une startup d'attirer du personnel expérimenté et compétent.
- **Compensation** : les longues heures de travail sont la norme pour les startups. Les récompenses peuvent être faibles car il faut du temps pour générer des revenus et réaliser des bénéfices. certaines startup abandonnent car il est démotivant de travailler sans rémunération adéquate.
- **L'accès au marché** : de nombreux clients préfèrent une entreprise avec laquelle ils ont travaillé à une nouvelle startup. En outre, il est plus coûteux d'acquérir de nouveaux clients que de conserver les anciens. Sans base de clients, comprendre les besoins du marché devient également un véritable combat. Tous ces facteurs combinés augmentent le coût du développement des affaires pour les startups.

- **Composition de l'équipe** : certaines startups sont nées du désespoir car le fondateur n'a pas pu trouver ou conserver un emploi. Ces fondateurs sont souvent du mal à constituer une équipe dont l'entreprise a besoin pour réussir. Une startup réussie nécessite des fondateurs/co-directeurs dotés de personnalités et de compétences complémentaires. Même dans ce cas, des désaccords peuvent surgir lorsque les choses se compliquent.
- **Ressources** : Growth hacking, cloud computing, le capital-risque permet aux startups d'entrer sur les marchés. La plupart des startups fonctionnent avec un budget restreint, face à des concurrents disposant de ressources suffisantes. Cela donne aux concurrents un avantage dans le développement de produits, les ventes et le marketing. Ils utilisent cet avantage pour pousser les startups hors du marché lorsqu'elles deviennent une menace.
- **Processus** : les startups sont des organisations qui manquent métier et de procédures opérationnelles définies. Cela les expose à un service client médiocre, à une responsabilité juridique et à des pertes financières. Les startups pourraient donc choisir d'externaliser les processus métier non essentiels à des prestataires de services externes. Mais les coûts élevés associés pourraient constituer un obstacle.
- **Stress** : travailler pour une startup peut sembler excitant au début, mais cela peut rapidement devenir stressant. Les salaires sont souvent modestes, les responsabilités sont nombreuses et les heures de travail sont longues. Ajouter des poursuites judiciaires, une défaillance commerciale et des clients hurlants et le travail devient insupportable.<sup>7</sup>

### 1.6 Les étapes de création d'une startup

Chaque startup passe par plusieurs étapes et le modèle d'Alfred Marshall est considéré comme le premier modèle qui décrit les différentes étapes de création d'une entreprise.

1. **La création** : à partir, généralement, d'une idée qui permettra de satisfaire des besoins solvables d'un segment des clients bien ciblé. Elle constitue la raison de la naissance de la startup.
2. **Le démarrage** : constitue le point de départ. Cette étape caractérisée par un trou noir car le taux d'échec est très élevé. « le taux mortalité des jeunes entreprises est de 70% durant les deux premières années et 90% dans les cinq premières années ». dans cette étape la plupart des startups recourant à l'autofinancement fondé sur les fonds propres, l'aides de la famille, des amis et des copains, et parfois sur des particulier-

---

<sup>7</sup> HADJ-MELIANI compte rendue sur « Startup », université Hassiba Benbouali de Chelf, p.3.4.

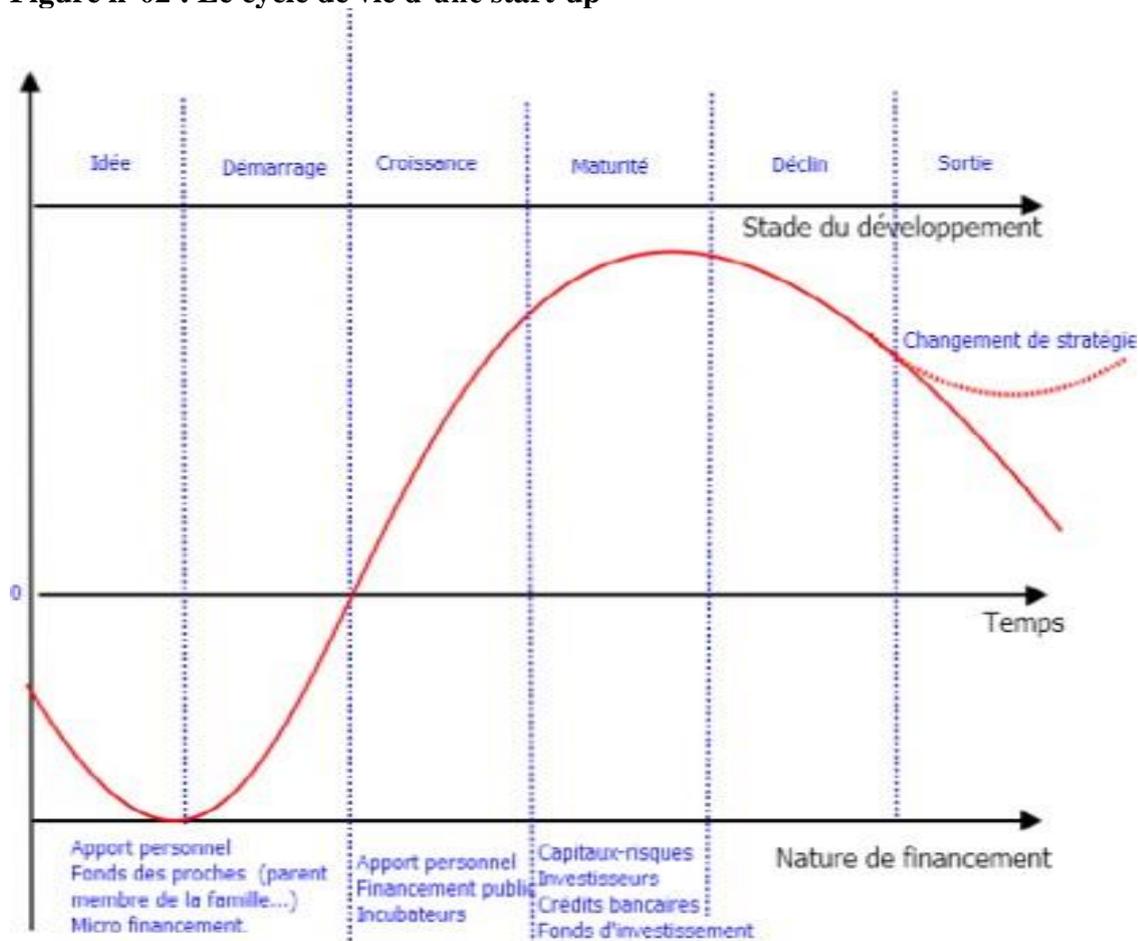
Investisseurs avec l'absence de la banque dans le financement. Les fonds propres de base (le capital d'amorçage) est nécessaires dans cette phase critique de la startup.

3. **La croissance** : dans cette phase, la startup élargit ses activités, ses produits et ses services horizontalement et verticalement pour avoir une bonne position sur le marché. Les startups ont une ambition vers une expansion majeure, où la créativité et l'innovation constituent le moteur des changements positifs dans un environnement concurrentiel. A ce stade, les startups n'ont pas les capacités financières nécessaires malgré le fait que le risque ici est caractérisé comme ayant un niveau inférieur. Le financement par le capital reste toujours le moyen le plus préféré dans la phase de croissance malgré le recours au financement classique.
4. **La maturité** : au cours de son parcours, il y a des startups qui se trouvent dans une situation de saturation du marché, où elles doivent chercher des solutions possibles pour promouvoir la demande en recourant à la différenciation et à l'innovation incrémentale dans toutes les activités. A ce stade, les risques ont tendance à diminuer et les startups ont les capacités d'emprunter auprès des banques classiques. Dans cette étape le financement des projets par le capital-risque représente une part importante dans le développement des startups.
5. **Le déclin** : c'est une étape du vieillissement où l'entreprise se trouve confrontée à plusieurs problèmes, y compris la question de l'héritage, le transfert de propriété et la distribution de la richesse.<sup>8</sup>
6. **La relance ou la stratégie d'un changement** : c'est la phase la plus cruciale dans la vie de l'entreprise, il faut adopter une stratégie pour faire survivre la startup, c'est l'innovation. La relance doit se faire, par exemple, en améliorant nettement le modèle d'un produit.

---

<sup>8</sup> DJETTI, M., & BOUCHAMA, Ch. (2008), Etat des lieux des incubateurs en Algérie Cas de l'incubateur de l'INTTIC d'Oran, *revue de l'université d'Oran2*, p. 43.

Figure n°02 : Le cycle de vie d'une start-up



Source : DJELTI, M. & BOUCHAMA, CH. (2008, p.43)

### 1.6.1 La labellisation des startups

Le label « startup » est un document institutionnel composé d'un ensemble d'avantages et de facilitations que l'état met à disposition des startups. Ce label permet l'accès aux appuis que l'Etat accorde à ce type d'entreprise.

Pour l'obtention du label "Startup", le ministère délégué auprès du premier ministre chargé de l'économie de la connaissance et des startups a introduit, depuis la dernière révision du cadre juridique, quatre normes objectives permettant d'établir le caractère innovant de l'activité de l'entreprise, sachant qu'une seule norme suffit à l'entreprise pour obtenir le label, les normes consistent en : (APS, 2022).

1. Les dépenses dans le recherche et de développement : si l'entreprise dépense un taux de 15% de son chiffre d'affaires dans la recherche et le développement) ;
2. La qualité des membres fondateurs : si la moitié des membres du staff fondateur détiennent un diplôme de doctorat ou plus ;

3. Une propriété intellectuelle : si l'entreprise obtient un brevet d'invention ou un programme enregistré au niveau national ou international) ;
4. La présentation d'un prototype : qui peut prendre plusieurs formes à l'instar d'une plateforme électronique en version finale ou en version démo, un prototype du produit s'il est industrialisé, un lien vers l'application de l'entreprise concernée ou une vidéo illustrative.

Les conditions nécessaires à l'attribution du label startup, sont les suivantes <sup>9</sup> :

**Tableau N°03: Les critères requis pour l'obtention du Label « Startup »**

Le critère	Les caractéristiques
Age	La société ne doit pas exister depuis plus de huit (8) ans
Innovation	Le modèle d'affaires de la société doit s'appuyer sur des produits/service innovants
Potentiel de croissance	L'entreprise doit avoir un potentiel de croissance important
Chiffre d'affaire	Le chiffre d'affaires annuel ne doit pas dépasser le montant fixé par le comité national
Capital social	Il doit être détenu à, au moins, 50% par des personnes physique, des fonds d'investissement agréés ou par d'autres sociétés disposant du label « start-up »
Taille	La société ne doit pas avoir plus de 250 employés.

Source : (startup. Dz-Portail National des Startups)

### 1.6.2 Structures d'appui aux startups

Les structures d'appui aux startups sont des structures d'accompagnements tels que les incubateurs, les accélérateurs, qui sont de véritable leviers à la stratégie nationale de la promotion de l'innovation.

<sup>9</sup> Plateforme officiel de république des start-up algériennes, <https://www.start-up.dz> consulté le 09/04/2024

## CHAPITRE 02. Les mécanismes de financement des activités des startups

Ces structures qui accueillent les porteurs de projets ont plusieurs rôles essentiels dans les premières années de l'entreprise :<sup>10</sup>

- Offrir des espaces de travail à prix réduits.
- Mettre en place des formations au profit des entreprises incubées.
- Proposer des services mutualisés de gestion administrative et comptable.
- Mettre en relation les porteurs de projets et des mentors ou coaches.
- Faciliter l'accès au financement des startups par l'organisation de rencontre avec les apporteurs de fonds.
- Mettre en relation avec des clients potentiels (notamment dans le cadre de l'open innovant).

**a- Les incubateurs :** conformément à l'article 11 du décret exécutifs n°12-293 du 2 ramadhan 1433 correspondant au 21 juillet 2012 fixant les missions, l'organisation et le fonctionnement des services communs de recherche scientifique et technologique, l'incubateur est définie comme une

« structure d'accueil et d'accompagnement d'un projet innovant ayant un lien direct avec la recherche, aide le porteur de projet à formaliser son idée et à valider sa faisabilité à long terme »<sup>11</sup>. Il accompagne les entreprises en créations, jusqu'à leur création et parfois pendant leurs premiers mois d'existence. L'incubateur permet la gestion des projets innovants et les porteurs de projet disposent ainsi d'un hébergement et d'un accompagnement personnalisé. Le terme incubateur regroupe les différents dispositifs d'accompagnements de projets d'innovations. Nous pouvons citer ci- après quelques incubateurs :

**Tableau n°04 : les incubateurs les plus connus en Algérie**

Incubateur	Caractéristiques
Leancubator	Cree en 2020, incubateur privé considéré comme un Hub d'innovation qui a pour mission de proposer un multiple de programme d'accompagnement et d'accélération de startups.
IncubMe	Cree en 2018, a pour mission

<sup>10</sup> <https://startup.dz/pour-les-incubateurs/> consulté le 17/04/2024

<sup>11</sup>Direction générale de la recherche scientifique et de développement technologiques, édition 2020

	d'accompagner les porteurs de projets en concrétiser leurs idées et créer leur entreprise et proposer des conseils, des orientations et des recommandations.
ANPT	Agence nationale de promotion et de développement des parcs technologiques. Créée en 2004, sa mission principale est d'élaborer et de proposer des éléments d'une stratégie nationale en matière de promotion et de développement des parcs technologiques, ainsi que de les concevoir et les mettre en place pour renforcer les capacités nationales en matières de TIC. <sup>12</sup>
ENP Incubator by DJEZZY	Créée en 2017, l'incubateur de l'école nationale polytechnique ENP en partenariat avec l'opérateur de téléphone mobile djazzy
CapCowork	Créée en 2018, incubateur privé dédiée à la création d'un écosystème entrepreneurial innovant et efficace, ayant pour objectif la promotion et l'encadrement de la jeunesse algérienne avec le soutien des acteurs économiques locaux.

Source : (LEANCUBATOR, 2021) ,<https://leancubator.co/article/les-incubateurs-en-algerie-liste-complte-2021-2>

**a- les incubateurs universitaires** : sont des structures visées à soutenir et à accompagner entrepreneurs et les startups, souvent issus du milieu universitaire, dans le développement et la croissance de leurs projets innovants ayant un lien direct avec la recherche. La présence de ces incubateurs a donné de bons résultats dans les pays développés. Dans le domaine de la structuration des projets entrepreneuriaux. En Algérie, l'arrangement des incubateurs au sein des universités et des grandes écoles est en plein essor. Ces incubateurs universitaires jouent un rôle crucial dans la création d'un environnement propice au développement des startups et des projets innovants, en offrant les conditions favorables sur les plans techniques, financiers, et humaines. Les incubateurs présents au sein des universités de Blida, Bejaia, Ouargla.... et parmi les incubateurs dédiés à la valorisation des résultats de la recherche

scientifique et technique, l'incubateurs INTILAK situé au niveau de l'agence National de valorisation des résultats de la Recherche et de développement Technologique (ANVREDET) et l'incubateur FIKRA-Tech du centre de développement des technologies Avancées « CDTA » crée en partenariat avec l'ANVREDET.

**b- Un accélérateur :** est une structure qui propose ses prestations d'accompagnement, ce sont des structures crée par des investisseurs, entrepreneurs pour accompagner les startups plus matures, ayant déjà commercialisé de leurs produits/services. Il existe deux accélérateurs qui sont :

- Sylabs (the pivot) : est un accélérateur privée, crée en 2015 offrant un soutien d'accompagnement aux startups et aux jeunes entrepreneurs ; elle contribuer à l'amélioration de l'environnement entrepreneurial dans le pays et à l'émergence d'une nouvelle génération d'entrepreneurs.
- Algérie venture : est un accélérateur public qui propose des programmes de coaching et de formation au profit des startups, il organisme également des appels à candidatures pour sélectionner les projets les plus viables économiquement, est accompagné les startups durant toute la période d'accélérateur va permettra également aux startups de trouver du financement pour leur projets innovants, à travers ASF, et également à travers d'autres fonds d'investissement public et privés.<sup>13</sup>

**c- Les maisons d'entrepreneuriat :** sont des structures mises en place au sein des établissements d'enseignement supérieurs, tels que les universités, les écoles supérieures,....etc. qui a pour mission de cultiver l'esprit entrepreneurial chez les étudiants. On cite l'exemple de la maison d'Entrepreneuriat de l'université de Bejaïa, créées-en Octobre 2014 en collaboration avec (ENSEJ), d'initier la communauté étudiante aux réalités de la création d'entreprise et lui permettre de développer son potentiel entrepreneurial.<sup>14</sup>

---

<sup>13</sup>startup.dz <https://startup.dz/Algeria-venture/>

<sup>14</sup>Bejaia Maison de l'entrepreneur, [https://www.univ-bejaia.dz/85-cooperation/660-maison-de-l-entrepreneuriat-me\\_consulté\\_le\\_28/04/2024](https://www.univ-bejaia.dz/85-cooperation/660-maison-de-l-entrepreneuriat-me_consulté_le_28/04/2024)

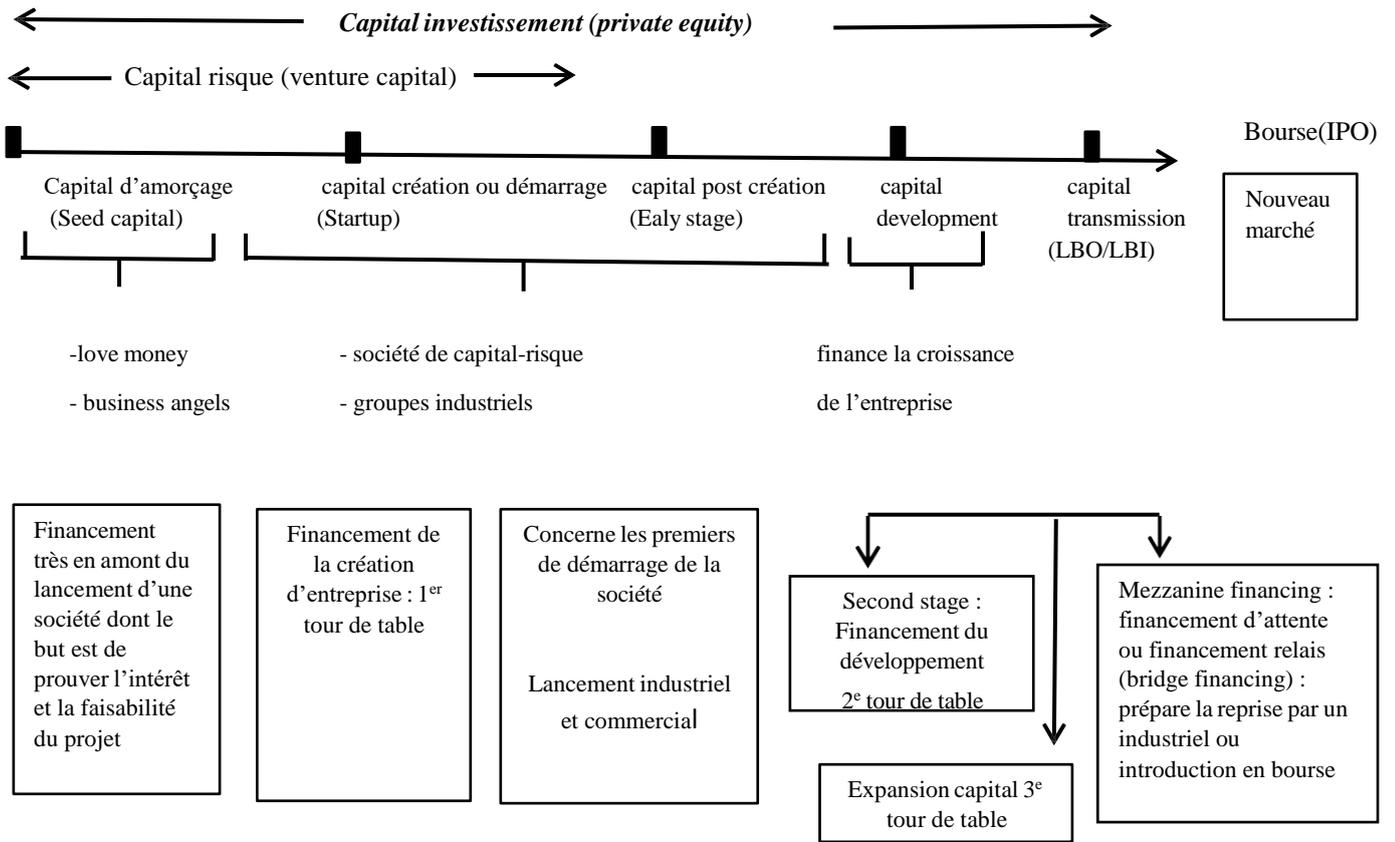
### Section 02 : les sources de financement des startups

#### 2.1. Le cycle de financement des startups

Au démarrage, lorsque l'idée est encore en germe, les start-ups rencontrent des défis pour accéder aux capitaux en raison du risque élevé associé à leur activité. C'est à ce stade que l'entrepreneur explore diverses options de financement, qu'il s'agisse de ressources internes ou de financement externe, plutôt que de recourir à un prêt bancaire traditionnel.

La figure n°03 ci-dessous : indique que étape de la vie d'une startup nécessite un financement spécifique, crucial pour son développement et sa survie. Le cycle d'investissement en capital-risque s'étend de la création de l'entreprise à sa sortie sur le marché financier, sur une période de cinq à dix ans. Actuellement, les investisseurs en capital tendent à investir plus tôt, raccourcissant le temps entre la création de la startup et son introduction en bourse, avec une diversification des acteurs impliqués. Les business Angels financent principalement les startups en création, tandis que les sociétés de capital-risque les accompagnent jusqu'à leur introduction en bourse ou leur achat par des industriels, les investissant des montants plus élevés. Les startups les plus prometteuses peuvent lever des sommes importantes lors de leurs tours table, jusqu'à 200 millions de francs. (figure n° 3)

**Figure N°3 : Cycle de financement des startups**



Source : (MONDHER Ch ; 2000)

**2.2. L'importance du financement des startups et ses différents modes**

**2.2.1 L'importance du financement des startups**

Le financement des startups revêt une importance capitale pour leur survie et leur succès à long terme. En effet, ces jeunes entreprises sont souvent confrontées à des défis financiers dès leurs premiers pas, que ce soit pour développer leur produit ou service, acquérir des clients, ou encore recruter les talents nécessaires à leur croissance. Sans un financement adéquat, de nombreuses start-ups risquent de ne pas atteindre leur plein potentiel ou même de fermer leurs portes prématurément. Le financement permet également aux start-ups d'innover, de rester compétitives sur un marché en constante évolution, et de répondre aux demandes et aux besoins changeants de leurs clients. Ainsi, que ce soit par le biais de fonds propres, d'investisseurs externes, ou de programmes d'aides gouvernementaux le financement joue un rôle essentiel dans le développement et la pérennité des start-ups, en leur offrant les moyens nécessaires pour transformer leurs idées en succès commerciaux.

### 2.2.2. Les modes de financement des startups

#### ❖ Les modes de financement classique<sup>15</sup>

Pour les jeunes start-ups, obtenir des financements est souvent difficile, ce qui entraîne de nombreux échecs avant qu'elles ne deviennent rentables en raison du manque d'argent. Les entrepreneurs expérimentés ont plus de succès dans la levée de fonds, grâce à leur expérience passée, tandis que les débutants rencontrent des difficultés en raison de leur manque d'expérience et de garanties. Les deux principales sources de financement sont les fonds personnels des entrepreneurs et les financements externes.

#### ➤ Les apports personnels

Pour un investisseur, un projet start-up doit être bien étudié étant donné qu'il représente un financement risqué car le taux d'échec est particulièrement élevé. En conséquence, il est indispensable d'avoir un dossier solide pour pouvoir réussir à financer une start-up. Cela implique notamment de réunir les conditions suivantes :

- Avoir un équipe ayant un projet est des objectifs à atteindre cohérents ;
- Créer un business model intéressant, avec une offre de produits ou des services intéressante qui répond aux besoins des consommateurs ;
- Une étude de marché et un business plan biens analysés.

Le financement interne des startups ou les fonds propres est l'argent qui provient des associés de la société ou de l'entrepreneur lui-même. Il est principalement constitué des apports du fondateur et de ses proches et couvre les premières phases de la mise en place du projet innovant (phase de création). Parfois avant même d'avoir débuté la commercialisation du produit ou du service.

#### a) L'autofinancement :

L'autofinancement appelé (paiement comptant) est une forme de financement représentant un apport personnel, car l'entrepreneur commence à rechercher dans ses propres ressources (l'argent mis de côté) et il place son apport personnel dans la startup.

Ce financement consiste pour la startup de financer ses investissements et sa croissance avec ses propres ressources sans faire appel à d'autres capitaux étranger.

---

<sup>15</sup> DROUICHE, H. et MENAI L. (2022), « Le financement des startups en Algérie entre réalité et les attentes ». *Revue algérienne du droit des affaires*, volume 22 numéro 1, pp : 73-75.

### b) Le love money ou les 3F

Le love money, traduit littéralement de l'anglais par « l'argent de l'amour », constitue un moyen de financer la création d'une entreprise. Des acteurs qui investissent généralement en premier lorsque l'entrepreneur lance une idée sont nommés les 3F's : family, friend and fools. L'argent investi par les 3F's est appelé « Love Money ».

Il désigne le fonds apportés par l'entourage proche d'un entrepreneur car ce sont les seules personnes qu'il peut convaincre pour obtenir un financement.

Le financement interne est cependant limité et se révèle le plus souvent insuffisant. Les jeunes entreprises innovantes doivent ainsi recourir au financement externe alors qu'elles ne se situent que dans les premières phases de la mise en place du projet innovant, parfois avant même d'avoir débuté la commercialisation de leur produit.

#### ➤ Le financement externe

Le plus souvent, les financements externes sont des financements provenant des organismes financiers ou bien par différents dispositifs d'aides. En Algérie, il existe une panoplie de dispositifs de l'Etat qui vont permettre d'accompagner ces jeunes dans leurs premières étapes.

### a) les prêts bancaires

L'emprunt bancaire est évidemment la solution de financement d'un projet de création d'entreprises la plus largement utilisée par le porteur de projet. Dans ce cas, le dirigeant doit généralement s'engager à titre personnel pour se porter caution de la structure pour ses dettes.

Toutefois, pour les startups en raison de leurs fragilités, la plupart des banques évitent leurs financements car le processus de décision d'octroi de crédit est complexe et les taux d'intérêt de l'emprunt sont variables et élevés et dépendent de plusieurs caractéristiques comme par exemple la solvabilité du porteur de projet, c'est-à-dire la capacité de remboursement face à la dette, en mesure l'évolution du taux d'inflation et la politique monétaire générale. De ce fait, le risque est donc intégré au taux d'intérêt en tenant compte de la durée du prêt et de la nature du projet. Aussi, les garanties demandées ne peuvent pas présenter, dans tous les cas, un avancement d'un apport en fonds propres conséquent. Et enfin, la plus importante raison est que les crédits classiques qu'elles proposent ne sont pas adaptés à leur besoins.

En conclusion, il est plutôt rare que les banques sont enclines à prêter d'importantes sommes d'argent aux jeunes entreprises et ce pour les raisons de manque d'actifs par ces derniers à offrir

en garantie, ce qui induit à la faible probabilité d'être remboursé par une entité ne générant aucun revenu, jumelé à ça un trop court historique ayant pour cause leurs manques d'expériences.

### c) Les aides et les subventions de l'état :

L'Algérie a déjà mis à la disposition des jeunes porteurs de projet et de PME une politique de soutien affirmé à l'entrepreneuriat telles que l'agence nationale d'appui et de développement de l'entrepreneuriat (ANADE) anciennement appelée l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ), l'agence nationale de gestion du micro-crédit (ANGEM) qui suggère l'octroi de crédit, la caisse nationale d'assurance chômage (CNAC).

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

Agence nationale d'appui et de développement de l'entrepreneuriat (ANADE) anciennement dénommée l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ) ce changement de dénomination a été fait depuis novembre 2020<sup>16</sup>, est un organisme algérien chargé de la gestion d'un fond de crédit pour la création d'entreprise. Elle accompagne les porteurs de projets pour la création et l'extension des micro-entreprises. Aussi elle octroie des aides financières sous forme de prêt.

#### • L'agence nationale de gestion de micro-crédit (ANGEM) :

L'ANGEM a été créé par le décret exécutif n° 4-14 du 22 janvier 2004<sup>17</sup>. C'est un organisme public à caractère spécifique qui dans une première option, propose l'octroi de microcrédits non rémunérés, c'est-à-dire sans intérêt, à des catégories de citoyens âgés de plus de 18 ans, en situation de chômage, d'emploi précaire disposant de petits revenus instables et irréguliers ou sans revenus. Ce type de financement intervient à l'achat à l'occasion de l'achat de matières premières nécessaires à la réalisation des activités de la jeune pousse.<sup>18</sup>

---

<sup>16</sup> Décret exécutif n° 20-329 du 6 Rabie Ethani 1442 correspondant au 22 novembre 2020 modifiant et complétant le décret exécutif n° 96-296 du Rabie Ethani 1417 correspondant au 8 septembre 1996 portant création et fixant les statuts de

L'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes, et changeant sa dénomination. J.O n°70 du 25/11/2020 p 8-9.

<sup>17</sup> Décret exécutif n° 04-14 du 29 Dhou El kaada 1424 correspondant au 22 janvier 2004 portant création est fixant le statut de l'agence nationale de gestion du micro-crédit. J.O n°06 du 25/01/2004 p 6-7

<sup>18</sup> DROUICHE, H. et MENAI L. (2022), « Le financement des startups en Algérie entre réalité et les attentes ». *Revue algérienne du droit des affaires*, volume 22 numéro 1, p-p : 575-795.

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

La CNAC est un organisme public de sécurité sociale qui met en application le régime d'indemnisation du chômage au profit des salariés ayants perdu leur emploi pour raison économique. Elle a pris en charge le dispositif de soutien à la création et à l'extension d'activités pour les chômeurs prometteurs âgés de 30 à 50 ans. Elle mit pour leur employeur des allègements de la part patronale et des exonérations de la cotisation globale de la sécurité avec des subventions mensuelles à l'emploi.

- ❖ **Les modes de financement modernes**

- **Les anges d'affaires (business angels) :**

Les anges d'affaires (de l'appellation anglaise « Business angels »)<sup>19</sup> sont des personnes physiques qui investissent une partie de leurs actifs financiers dans des sociétés à fort potentiel.

Les « Business angels » sont souvent des anciens entrepreneurs, ils peuvent être aussi des anciens chefs d'entreprises, des cadres supérieurs, des membres de la même famille qui se regroupent pour investir dans des projets à fort potentiel. Ils se regroupent dans des réseaux associatifs (d'intérêt général) ou des Sociétés d'Investissements de Business Angels (SIBA) et interviennent principalement en phase de d'amorçage.

Les « business angels » investissent en général dans des entreprises appartenant à des secteurs d'activité qui leurs sont familiers, et en relation avec leurs expériences professionnels antérieures. En plus de l'argent investi, ils apportent leurs savoir-faire, leurs carnets d'adresse et leurs disponibilités.

Les « business angels » sont principalement motivés par les nouvelles aventures entrepreneuriales, les crédits d'impôt et la réalisation de plus-values en vendant les entreprises rentables.

---

<sup>19</sup> SRIDI, Mohamed. « Critères de décision d'investissement utilisés par les sociétés de capital-risque vis-à-vis des nouvelles propositions de financement : cas appliqué aux SCR africaines », mémoire de master à Université de Québec, septembre 2005.

<sup>20</sup> BEGGAH, M. (2023), « Les startups en Algérie, caractéristique et création », revue *Afak Des Sciences*, volume 08, N°03, p. 644.

### ➤ Le crowdfunding

La définition la plus répandue qui figure dans le dictionnaire « Oxford Dictionaries » dit que : « Le crowdfunding<sup>20</sup> est une pratique de financement d'un projet ou d'entreprise par la levée de beaucoup de petits montants d'argent auprès du large nombre de personnes, typiquement via internet ». Le crowdfunding est un financement participatif ouvert à tous est qui convient parfaitement à l'esprit créatif et innovant des startups. Pour faire appel au crowdfunding, il convient de passer par une plateforme dédiée et de lancer une collecte de financement qui doit être effectué dans un certain délai. En cas de succès, le financement de la startup est garanti. Il est important de noter que cette option demande un grand investissement de la part du porteur de projet qui doit absolument convaincre de la pertinence de son idée. Il existe plusieurs types de crowdfunding.

- **Le crowdfunding en don (pur) :** qui est sans doute le type le plus ancien de financement participatif. Ce type de crowdfunding permet aux internautes de donner au porteur de projet, sans contrepartie. Il s'agit alors d'une levée de fonds, considéré comme une donation.
- **Le crowdfunding en don contre récompense :** cette forme de crowdfunding est la plus connue, elle est idéale pour les porteurs de projet en création d'entreprise car elle permet d'évaluer l'intérêt des internautes pur ce projet. Dans ce cas précis, le porteur de projet doit récompenser les contributeurs de la campagne à travers une contrepartie symbolique.
- **Le landing crowdfunding :** dans le cas du landing crowdfunding, les internautes prêtent de l'argent en négociant le taux avec l'entreprise qui cherche à financer son projet. Les entreprises rembourseront ensuite la somme prêtée aux différents particuliers.
- **Les royalties crowdfunding :** cette méthode est plus complexe que les précédentes, mais tout aussi intéressante, elle permet aux entrepreneurs de mobiliser des investisseurs sans diluer leur capital, et ce grâce à un montant financier aussi appelé « redevance périodique ». cette redevance doit donc être remboursée par le porteur de projet dès que ce dernier aboutit, par une contrepartie financière pour service rendu. La transaction est matérialisée per un contrat de cession de revenus futurs émis par l'entreprise financée. Ce contrat, validé en amont par l'entrepreneur, décrit les modalités de versement, d'information et le pourcentage de chiffre d'affaires versé à l'investisseur.
- **Le crowdfunding en actions (Equity-based crowdfunding) :** Ce système est très utilisé par les entreprises qui souhaitent passer à l'étape suivante dans leur développement. Il permet aux investisseurs de posséder un part du capital, en investissant dans la création d'un capital suffisant à l'entreprise pour se développer.

➤ **Le capital risque** : selon la NVCA (National Venture Capital Association) le capital-risque peut être vu comme une source « de fonds fournis par des professionnels à des entreprises nouvelles, à fort potentiel innovateur, et capables de développement rapide le capital risque ainsi est une source non négligeable de fonds propres pour les startups »<sup>21</sup>. Le capital-risque réfère à l'investissement dans les fonds propres d'entreprises non cotées qui sont soit en cours de création soit récemment établie, et qui est des projets innovants ou un fort potentiel de croissance. Les investisseurs en capital-risque cherchent à réaliser des projets à court ou moyen terme.

### 2.3. L'impact du financement sur la croissance et la performance des startups

Le financement revêt un rôle crucial dans le développement des startups, ayant un impact significatif sur leur croissance et leur performance.

- **Expansion et croissance** : Le financement permet aux startups de développer leurs activités, d'augmenter leur capacité de production et d'élargir leur portée sur le marché. Cela leur donne les moyens d'investir dans de nouvelles technologies, d'acquérir de nouveaux clients et d'explorer de nouveaux marchés.
- **Innovation et développement** : Avec des ressources financières adéquates, les start-ups peuvent investir dans la recherche et le développement, stimulant ainsi l'innovation et la création de produits ou services uniques. Cet aspect est essentiel pour rester compétitif et se démarquer sur un marché saturé.
- **Talent et ressources** : Le financement permet aux startups d'attirer des talents qualifiés et de construire une équipe solide. En investissant dans la formation et le développement de leur personnel, les startups peuvent améliorer leur performance opérationnelle et leur capacité à répondre aux demandes du marché.
- **Marketing et visibilité** : Les fonds supplémentaires peuvent être alloués à des campagnes marketing efficaces, ce qui augmente la visibilité de la startup et lui permet d'atteindre un plus grand nombre de clients potentiels. Une meilleure visibilité se traduit généralement par une croissance des ventes et des performances financières.

---

<sup>21</sup> RIVARD DANDET D. VIGNES A. (2004), « Le capital-risque et ses deux marchés », *Revue d'économie industrie*, vol 107, 3<sup>e</sup> trimestre 2004. p-p.180

- **Gestion du risque** : Un financement adéquat permet aux startups de mieux gérer les risques liés à leur activité, en constituant des réserves financières pour faire face à d'éventuels obstacles ou fluctuations économiques. Cela renforce leur stabilité financière et leur capacité à surmonter les épreuves.

### **Section 03 : Le capital-risque et le financement des startups**

Le capital-risque, essentiel aux startups à fort potentiel de croissance, soutient les entreprises technologiques émergentes depuis son origine aux Etats-Unis après la Seconde Guerre mondiale. En Algérie, des sociétés comme l'ASF facilitent l'accès au financement et offrant un accompagnement stratégique, malgré les risques de dilution du contrôle et d'échec des startups. Malgré ces défis, le capital-risque transforme les idées innovantes en entreprises florissantes, stimulant l'innovation, la création d'emploi et favorisant une croissance économique durable.

#### **3.1 Historique et définition de capital risque**

##### **3.1.1 L'historique de capital risque en Etats-Unis**

L'histoire de capital-risque aux États-Unis remonte aux années 40, marquée par l'émergence d'investisseurs comme Rockefeller Brothers et Whitney and Co. L'institutionnalisation a débuté avec la création de « American Research and Development Corporation » en 1946. Les années 60 et 70 ont vu une expansion remarquable, soutenant notamment l'essor des industries électronique et informatique, notamment dans la région de la Silicon Valle. Malgré des difficultés dans les années 70, une reprise s'est amorcée en 1978 avec des réductions d'impôts sur les plus-values et lancement et de nouveaux fonds. Aujourd'hui, l'industrie du capital-risque aux États-Unis est en plein essor, avec des ressources et un nombre croissant de sociétés, jouent un rôle clé dans le développement économique, un modèle inspirant pour d'autres régions du monde.

##### **3.1.2 L'historique de capital risque en France**

L'activité du capital risque en France débute en 1995 avec les Sociétés de Développement Régional (SDR), qui se concentrent principalement sur le crédit à long terme. Dans les années 70, le véritable capital-risque français émerge avec la création de l'institut de Développement industriel et des sociétés financière d'innovation telles que Sofinnova, Batinnova et Soginnove. A partir de 1997, l'activité s'étend à travers le pays avec la création des premiers instituts régionaux de participation. L'année 1983 marque un tournant avec la fondation de l'association française des investisseurs en Capital-risque (AFIC) et la création

des fonds communs de placement à risque (FCPR). En 1985, la législation et la réglementation du capital-risque en France sont établies, fournissant un cadre juridique et fiscal. Comparée à l'industrie américaine, l'organisation et la reconnaissance du métier d'investisseur en capital-risque en France nécessitent encore d'être explorées.

### 3.1.3 L'historique de capital risque en Algérie

L'apparition du capital risque en Algérie est récente puisqu'elle remonte aux années 1990, lors de la création des entreprises de capital investissement au niveau du Maghreb par l'union européenne. En l'occurrence, La FINALEP exercée l'activité sans cadre juridique spécifique jusqu'en 2006, où fut la promulgation de la loi 06/11 du 24 juin 2006 relative à la société de capital investissement, complétée par le décret exécutif n° 08/56 du 11 février 2008 relatif aux conditions d'exercice de l'activité de la société de capital investissement, qui a encadrée l'activité sous la tutelle du ministère des finances après avoir consulté la COSOB et la banque d'Algérie. (Loi N° 06/11 relative à la société de capital investissements, 2006)

### 3.2 Définitions de capital risque

Selon MODHER Cherif « *Le capital risque est une activité d'apport en fonds propres dans les entreprises innovantes non cotées, naissantes ou en développement, présentant un fort potentiel de croissance. Les capitaux apportés permettent de constituer l'entreprise, de financer le développement d'un premier produit ou encore de financer sa fabrication et sa commercialisation* ». <sup>22</sup>

Pour Jean LACHMANN « *le capital est généralement définie comme une activité d'investissement en fonds propres ou assimilés dans des entreprises non cotées, souvent élargir aux opérations de transmission d'entreprises. Sous l'angle financier, le capital risque est un moyen de financement qui implique un partage des risques entre les entreprises et les partenaires financier...* » <sup>23</sup>.

Il est aussi défini comme « *une opération d'investissement dans les fonds propres d'entreprises non cotées, qui vont être créés ou qui viennent d'être créés, et qui sont porteuses d'un projet innovant ou bien à fort potentiel de croissance, mais pour lesquelles souvent le financement par endettement n'est pas approprié ou difficile à trouver. C'est-à-dire à l'issue de la phrase de lancement de l'entreprise* ». <sup>24</sup>

---

<sup>22</sup> MONDHER, C. (2000), *Le Capital Risque pour financer la croissance et l'emploi*, banque éditeur, paris, pp.18-23

<sup>23</sup> LACHMANN, J. (1992), *Le Seed Capital : une nouvelle forme de capital-risque*, éd economica, Paris.

<sup>24</sup> BELAID, D. (2023) « Le capital-risque comme locomotive de croissance au service des startups et de l'économie – l'ASF synonyme de consécration », *revue études économiques*, volume 17/N° :01, p-p : 94-117

A partir de ces trois définitions, nous pourrions dire que le capital intervient le plus souvent auprès de jeunes entreprises innovantes, exerçant principalement dans les secteurs des nouvelles technologies, souhaitant trouver des financements.

### 3.2.1 La différence entre le capital-risque et le capital investissement

Le terme « capital risque » (CR) est utilisé pour faire référence au processus d'investissement de portefeuille dans les PME. En réalité, le capital risque est seulement une partie du large processus de financement d'une entreprise et n'est significatif que durant les dernières étapes de celui-ci.

Le capital-risque peut ainsi être ainsi défini plus précisément comme une forme de capital-investissement, représentant une technique plus structurée pour fournir du capital aux entreprises émergentes à croissance élevée. Le « capital risque » est étroitement lié au concept de « capital-investissement » (CI), qui consiste à investir dans des sociétés non inscrites sur un marché boursier public. Il existe une grande similitude entre le capital-risque et les autres formes de capital-investissement, et de nombreuses sociétés de capital investissement s'engagent dans les deux types de financement.

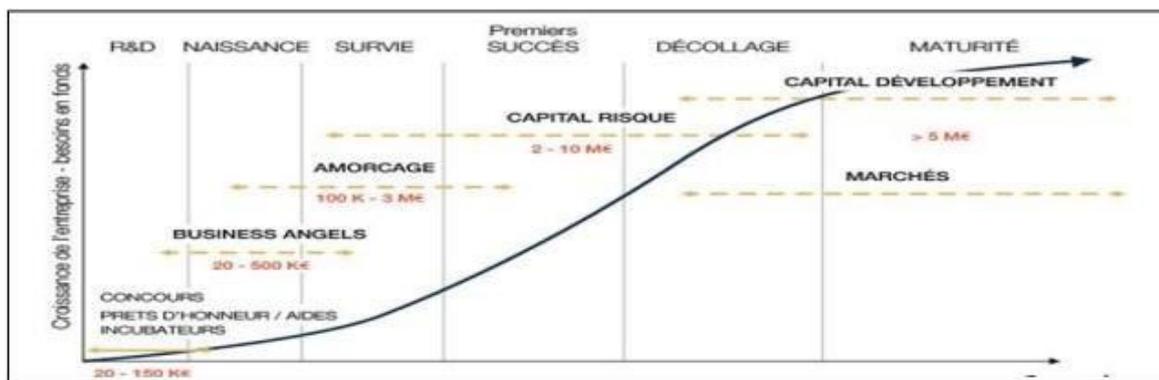
**3.2.2 Les stades d'intervention de capital risque :** Le capital-risque intervient à divers moments clés de la trajectoire d'une entreprise, fournissant un soutien financier et stratégique adapté à chaque étape de son développement. Ces stades sont les suivants :

- **Le seed capital ou capital d'amorçage :** il constitue le stade le plus précoce. Il s'agit de finaliser un projet en cours d'élaboration, de financer des recherches pour valider une technologie. Ce sont des dépenses à la création de l'entreprise.
- **Le capital risque :** intervient dans le financement des entreprises à des différents stades de leur développement, notamment les startups et les entreprises en phase de démarrage (early stage), en leur fournissant des capitaux pouvant atteindre des montants significatifs, souvent des dizaines de millions de francs. Ce type de financement s'adresse principalement aux entreprises technologiquement innovantes au début de leur existence, qui ont déjà franchi certaines étapes de leur croissance et ont besoin de capitaux pour lancer leur production et leur commercialisation.
- **Le capital développement :** accompagne la croissance interne ou externe de l'entreprise. L'entreprise a atteint son seuil de rentabilité. Le capital investisseur intervient généralement en participant à une augmentation de capital. Il contribue de la sorte à renforcer la capitalisation des entreprises en fonds propres.<sup>25</sup>

<sup>25</sup> MONDHER, C. (2000), *Le Capital Risque pour financer la croissance et l'emploi*, banque éditeur, paris, p.18-23.

- Les opérations de transmission ou de reprise d'entreprise s'organisent au moyen de *Leverage by Out (LBO)* qui connaît un succès notable, alimenté en partie par le recentrage des grandes entreprises françaises sur leur activité principale. Les LBO visent à utiliser l'effet de levier de l'endettement, avec différents types de dette tels que la dette mezzanine et les obligations à haut rendement. Les LBO peuvent être associés au Management Buy Out (MBO) lorsque le management participe à la reprise, ou au Management Buy In (MBI) lorsque de nouveaux managers sont impliqués. Récemment, certains investisseurs se sont retournés vers des entreprises de taille plus modeste avec la stratégie des Leverage Build Up (LBU), profitant de leur potentiel de développement avec des investissements supplémentaires plus rentables.

Figure N°4 : Les stades d'intervention de capital risque



Source : (Hatou, 2021)

### 3.3 Les sociétés de capital-risque en Algérie <sup>26</sup>

- **La FINALEP** : créée en 1991, est une entreprise algérienne pionnière dans le domaine du capital-investissement. Elle a été établie grâce à l'initiative des banques algérienne BDL et CPA, ainsi qu'un partenaire européen AFD. Son capital social actuel est de 1.2 milliard de DA et est détenu par la BDL et le CPA. En 2019, la FINALEP avait un portefeuille de 11 participations d'une valeur totale de 864.9 millions de DA. Parmi ces participations, 5 ont bénéficiées d'un financement variant entre 60 et 100 millions de DA. De plus elle a investi dans 36 sociétés via des fonds d'investissements de wilaya, pour un montant totale de 2 924 millions de DA, avec des taux de participation variant entre 14% et 49%.

<sup>26</sup> BELAID, D. (2023) « Le capital-risque comme locomotive de croissance au service des startups et de l'économie –l'ASF synonyme de consécration », *revue études économiques*, volume 17/N° :01, p-p : 94-117.

- **SOFINANCE spa** : est une société financière d'investissement agréée par la banque d'Algérie le 09 janvier 2001<sup>27</sup>, elle a été créée à l'initiative du conseil National des Participations de l'Etat (CNEP) avec comme principales missions l'accompagnement dans la modernisation de l'outil de production national et le développement de nouveaux produits financiers. De plus, SOFINANCE joue un rôle essentiel dans le soutien aux entreprises locales en fournissant des financements adaptés à leurs besoins spécifiques, contribuant ainsi la croissance
- **ASICOM** : la Société Algéro-Saoudienne d'Investissement a été créée par convention signée et ratifiée entre les gouvernements de l'Algérie et du Royaume d'Arabie Saoudite en Avril 2004. ASICOM intervient à travers plusieurs modes de financement souvent combinés dans des conventions financières spécifiques, pour répondre aux besoins de chaque projet d'investissement de toute nature et dans tous secteurs. Il est réalisé par des rapports en capital, par la création de société et/ou par des prises de participation dans des sociétés existantes/comptes courants associés.
- **El Djazair-Istithmar** : est une société de capital-investissement opérant en tant que société par actions, établie le 18 décembre 2009 et agréée par le Ministère des Finances le 06 mai 2010. Son capital social s'élève à un milliard de dinars, détenue en association par la BADR à hauteur de 70% et la CPA à hauteur de 30%. A la fin de l'année 2019, le portefeuille de la société se compose de 16 participations, d'une valeur totale de 1.117 milliard de DA. Ces participations se répartissent entre des investissements sur fonds propres, des fonds d'investissements de wilaya et des financements mixtes, avec des taux de participation dans le capital des entreprises variant entre 0.1% et 49%.
- **La société ICOSIA Capital SPA** : est une société de capital investissement agréée par le ministère des finances le 15 mars 2018. Elle dispose d'un capital social de 1.5 milliard de DA, entièrement détenu par madar Holding SPA. Au cours de l'année 2020, la société a effectué une seule prise de participation dans une entreprise du secteur industriel en phase de création, avec un engagement financier de 2904 million de DA, représentent 49% du capital de la nouvelle société.

---

<sup>27</sup> SOFINANCE spa, <https://www.sofinance.dz/sofinance/> Consulté le 15/05/2024

- **La société Algérien Investment Fund (AIF)** dispose d'un capital social de 11 millions de DA, financé de manière égale par la BNA et la BEA. Son objectif principal est de prendre des participations dans des entreprises de taille moyenne à fort potentiel de croissance, opérant dans divers secteurs en Algérie. Cependant, comme dans le reste du monde, l'activité du capital-investissement, également appelé « capital-risque », vise principalement à identifier des entreprises innovantes avec un fort potentiel de croissance, notamment les startups.

### 3.3.1 La création d'un fond dédié aux startups en Algérie (ASF)

Algerian Startup Fund ; crée en octobre 2020 est une société de capital investissement a pour mission de développer l'écosystème entrepreneuriale et d'innovation en Algérie en proposant des services de financement répond aux besoins des start-ups :<sup>28</sup>

- ASF Accompagne avec des conseils en gestion et en organisation.
- ASF propose une expertise dans plusieurs secteurs d'activités.
- ASF donne aussi un accès à un réseau professionnel fort, et un carnet d'adresse diversifié.

ASF est une société publique de capital-risque, qui prend en charge le financement des entreprises disposent du label startup, en fond propre et en quasi-fonds propre. ASF est née à la collaboration du ministère des startups et des 6 banques publiques<sup>29</sup> qui sont :

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

---

<sup>28</sup> Services ASF <https://asf.dz/services/> consulté le 15/05/2024

<sup>29</sup> Plateforme officielle startup.dz <https://www.startup.dz/asf/>

Figure n°5 : les fondateurs de l'ASF



Source : plateforme officielle asf.dz

### 3.3.2. L'ASF et leur financement

L'ASF, depuis sa création, dont le capital s'élève à 1.2 milliard DA, a financé des dizaines de projets labélisés « startup » ou « projet innovant », et prend en charge le financement des startups et les dépenses préliminaires, tout en assumant les risques potentiels auxquels ces initiatives peuvent être confrontées.

En octobre 2020, lors de la 1<sup>ère</sup> édition « d'ALGERIA DISRUST », le président de la république M. Abdelmadjid TEBBOUNE, a annoncé la création du Algeria Startup Fund (ASF). Ce fonds vise à faciliter la création d'entreprises par des porteurs de projets innovants, en évitant les contraintes bureaucratiques des mécanismes de financement traditionnels. Il adopte ainsi le capital-risque comme nouvelle approche de financement des startups.

D'après le directeur générale du fond, M. HACHANI Okba, le fonds de financements des startups a financé jusqu'à décembre 2022 plus de 80 startup algériennes portant label 'projet innovant' et le label 'startup'. Il a proposé trois possibilités de financement en fonction de type de la startup concernée : un financement jusqu'à cinq million de DA comme seuil maximal pour les startups qui viennent de se lancer, un autre financement dédiée pour les startups déjà existantes s'élevant à 2 milliards de DA, et le dernier est réservé pour les startups plutôt matures, pouvant bénéficier d'un financement allant jusqu'à 15 milliards de DA maximum.<sup>30</sup>

<sup>30</sup> Algérie presse service publie le mardi, 06 décembre 2022 <https://www.aps.dz/economie/148432-fonds-de-financements-des-start-up-plus-de-80-start-up-finances-jusqu-a-decembre-2022> consulté le 17/05/2024

58 milliards de dinars, pour soutenir les jeunes entrepreneurs à travers toutes les wilayas. Chaque wilaya recevra un milliard de DA, et ces fonds seront utilisés pour financer des startups avec des montants pouvant atteindre 150 millions de DA par projet.

Le ministre de l'économie de la connaissance des startups et des micro-entreprises M.YACINE EL MAHDI Oualid a déclaré que l'Algérie compte désormais 5000 startups, parmi lesquelles plus de 1100 ont été labellisées 'startup' ou 'projet innovant'. Cette expansion remarquable témoigne de la croissance rapide du secteur des startups dans le pays, résultant en partie de l'augmentation de nombre d'incubateur actif qui est passé de 14 à 60 en seulement trois ans. (APS, 2023)

### 3.3.3 L'importance et l'objectif du fond Algérien des startups<sup>31</sup>

La création de l'ASF est d'une importance capitale puisque :

- La prise de risque est l'un des caractéristiques de l'ASF, car il va intervenir sur des projets dont peu d'organismes acceptent de les financer vu le risque accru qu'ils encourent.
- Le système traditionnel est connu par sa lourdeur et la bureaucratie, donc le FAS offrira une souplesse et une réactivité dans le financement, et fera gagner aux entrepreneurs du temps et de l'énergie qui sera dépensée dans la concrétisation de leur projet.
- L'utilité du l'AFS est qu'il procure aux jeunes Algérien les mêmes chances de réussite, et offre autant d'appuis que peuvent avoir leurs homologues dans les pays développés.
- A travers l'AFS, les autorités montrent leur engouement pour le développement des startups en Algérie, cela incitera sans doute la diaspora pour être plus impliqués dans le financement et l'investissement de ces dernières, ce qui favorisera l'importation de l'expérience acquises par ces citoyens à l'étranger vers pays natal.

---

<sup>31</sup> BELAID, D. (2023) « Le capital-risque comme locomotive de croissance au service des startups et de l'économie l'ASF synonyme de consécration » *revue étude économique*, volume : 17/ N° :01 2023 p.108

Par ailleurs, le principal objectif du fond Algérien des startups est d'offrir aux porteurs de projet tout le soutien et l'appui nécessaire, afin qu'ils puissent réaliser et concrétiser leurs idées innovatrices sur le terrain, et ainsi être au service du développement d'une économie basée sur le savoir. Cet organisme sera sans doute un outil incontournable pour bâtir un climat propice à la croissance des startups, et encourager les capitaux-risqueurs à investir dans tous les secteurs, en l'occurrence la technologie, la création et l'innovation, car c'est des secteurs d'avenir.

### 3.3.4 Les avantages de capital risque

- **Accès au capital** : le capital-risque offre aux startups un accès à des ressources financières substantielles, leur permettant de financer le développement de produits, de faire évoluer leurs opérations et de pénétrer de nouveaux marchés.
- **Expertise et mentorat** : les sociétés de capital-risque apportent souvent une expertise et des relations précieuses dans le secteur, offrant des conseils aux startups dans divers aspects de la croissance de l'entreprise.
- **Validation et crédibilité** : l'obtention d'un financement par capital-risque peut valider le potentiel d'une startup, augmentant ainsi sa crédibilité aux yeux des clients, des partenaires et des autres investisseurs.
- **Possibilités de réseautage** : les entrepreneurs ont accès à de vastes réseaux d'investisseurs, de professionnels de l'industrie et de partenaires potentiels.
- **Croissance accélérée** : le financement par capital-risque permet une expansion rapide aidant les startups à conquérir des parts de marché et à garder une longueur d'avance sur leurs concurrents.

### 3.3.5 Les inconvénients de capital risque

- **Dilution des actions** : accepter un investissement en capital risque signifie renoncer à la propriété de l'entreprise, ce qui réduit potentiellement le contrôle et la part des bénéfices du fondateur.
- **Pression pour performer** : les startups soutenues par le capital-risque sont confrontées à des attentes élevées en matière de croissance et de rentabilité, ce qui entraîne souvent une pression intense sur les fondateurs et la direction.

---

<sup>32</sup> <https://fourweekmba.com/fr/avantages-et-inconv%C3%A9nients-du-capital-risque/> consulté le 22/04/2024

- **Attentes de sortie** : les investisseurs en capital-risque s'attendent généralement à une stratégie de sortie, telle qu'une acquisition ou une introduction en bourse (IPO), qui peut ne pas correspondre à la vision du fondateur.
- **Paysage compétitif** : le paysage concurrentiel en matière de financement par capital-risque peut être féroce, les startups se disputant des opportunités d'investissement limitées.

### 3.4 L'impact du capital risque sur la croissance des startups

Le capital-risque offre une opportunité aux jeunes entreprises innovantes, en démarrage et à fort potentiel de croissance, d'augmenter leurs fonds propres. Contrairement aux prêts bancaires, cette forme de financement ne requiert pas de garanties, ce qui est particulièrement avantageux à un stade où obtenir un prêt peut s'avérer difficile. Cette injection de fonds renforce la structure financière de l'entreprise sans l'alourdir d'endettement, ce qui rassure les créanciers potentiels. De fait, une entreprise avec des fonds propres solides est perçue comme moins risquée pour les investisseurs et les prêteurs. Le capital-risque offre également un accompagnement précieux, des conseils stratégiques et un effet de levier financier significatif, ce qui peut être extrêmement bénéfique pour la croissance et le développement de l'entreprise.

#### 3.4.1 L'importance de capital risque dans le financement des startups

Le capital-risque joue un rôle crucial dans le financement de startups en fournissant des ressources financières et un accompagnement stratégiques essentiels à leur croissance et à leur succès. Tout d'abord, le capital-risque permet aux startups d'accéder à des fonds importants dès les premières étapes de leur développement, souvent lorsque d'autres sources de financement, telles que les prêts bancaires, ne sont pas disponibles en raison du risque élevé associé à ces jeunes entreprises. En investissant dans le start-ups, les investisseurs en capital-risque prennent des risques calculés, espérant obtenir des rendements significatifs à long terme.

En plus du financement, le capital-risque offre aux start-ups un accompagnement stratégique précieux. Les investisseurs en capital-risque apportent souvent une expertise et un réseau étendu dans l'industrie, aidant les start-ups à affiner leur modèle commercial, à établir des partenariats stratégiques et à accéder à de nouveaux marchés. De plus, leur implication active peut fournir aux fondateurs des conseils avisés sur la gestion des opérateurs, la prise de décision financières et la planification de la croissance.

### Conclusion

A la lumière de ce chapitre, nous concluons que le capital-risque offre aux jeunes entreprises spécialisées dans les technologies de pointe l'opportunité d'étendre leur influence à l'échelle mondiale. Bien qu'il soit considéré comme le financement idéal pour l'innovation radicale, sa pérennité dépend largement du développement des compétences financières et non financières des investisseurs. Seuls les États-Unis réunissent tous les éléments favorables à son essor, tandis que dans d'autres pays, son développement est entravé par l'absence de fonds de pension et de marchés financiers spécialisés. Pour que le capital-risque bénéficie pleinement à l'innovation, il est crucial que les investisseurs sachent faire des choix judicieux dans leurs investissements.

Dans ce deuxième chapitre, nous avons étudié l'histoire du capital-risque aux États-Unis, en France et en Algérie, ainsi que les différences entre le capital-risque et le capital investissement. Ensuite, nous avons examiné les avantages et les inconvénients du capital-risque entrepreneurial, ainsi que le fonds de financement des startups. Nous avons expliqué que le capital-risque permet aux startups d'accéder à des fonds importants dès les premières étapes de leur développement, souvent lorsque d'autres sources de financement, telles que les prêts bancaires, ne sont pas disponibles en raison du risque élevé associé à ces jeunes entreprises.

Enfin, nous sommes abordé le concept du capital risque dans le cas algérien, en mettant en lumière les stades d'intervention, les sociétés de capital-risque et la création de fonds dédiées aux startups Algériennes (ASF), avec son importance, et ses objectifs.

**Chapitre 03 : L'implication de capital  
risque dans le financement des startups en  
Algérie**

### Introduction

Les startups sont des jeunes entreprises innovantes qui se caractérisent par leur innovation. Elles se distinguent souvent par leur agilité, leur capacité à innover rapidement, et qui cherchent à trouver un financement dans le but d'assurer leur croissance.

Après avoir exposé dans la partie théorique le lien entre l'innovation et les startups et leur différents modes de financement classiques et modernes en Algérie, dans ce troisième chapitre, nous présenterons les résultats de notre travail d'enquête, via un questionnaire que nous avons conçu et distribuer en ligne et spécifiquement destiné aux startups au niveau national. Les startups ont été identifiées et contacté par des recherches personnelles sur sites à travers diverses plateformes en ligne et réseaux sociaux.

Notre recherche, dans ce chapitre, vise à recueillir des informations précieuses sur les modes de financements classiques et modernes utilisés en Algérie, ainsi que leur impact sur la croissance et le développement de ces entreprises. Les questions ont été formulées de manière à fournir des réponses qualitatives, afin de recueillir des données objectives et des perspectives subjectives des répondants.

### SECTION 1 : La méthodologie de recherche appliquée à notre étude

#### 1. 1. Présentation de l'enquête par questionnaire

Dans le cadre de cette étude de cas sur le capital-risque et le financement des projets innovants dans le cas des startups en Algérie, nous avons choisi d'utiliser une méthodologie de recherche basée sur une technique d'enquête par questionnaire (ANGERS M)<sup>33</sup>. Notre travail est structurer en cinq étapes essentielles, comme suit :

##### 1.1.2 Les étapes de collecte de données par questionnaire

➤ La première étape de notre étude consiste à cerner la problématique. Sur ce dernier point précisément, les travaux de (Sales-Wuillemine, 2013), explique clairement cette étape de recherche qui est indispensable pour chaque enquête de terrain. Comme il a été indiqué dans l'introduction, il s'agit principalement d'étudier le financement des startups en Algérie via le capital-risque. C'est donc grâce à la détermination préalable des objectifs de l'enquête que nous avons sélectionné les moyens appropriés.

---

<sup>33</sup> Angers. M, (1997), *Introduction pratique à la méthodologie de la recherche en sciences humaine*, Casbah, Alger.

➤ La deuxième étape est "la réalisation d'un sondage qui s'effectue sur une partie de la population appelée échantillon"<sup>34</sup>. Ainsi, l'échantillon que nous avons sélectionné concerne un échantillon de startups au niveau national. Nous n'avons pas un échantillon significatif, le nombre de réponses collectées concerne uniquement 10 startups, un échantillon restreint vu la création récente de cette catégories d'entreprises en Algérie.

Cet échantillon a été sélectionné selon le nom de la startup, date de création, nombre d'employés et le secteur d'activité.... (Voir les résultats de l'enquête indiqués ci-dessous)

➤ La troisième étape de notre enquête consiste à définir la technique à mettre en place pour suivre les objectifs prédéfinis initialement. Dans cette étude, nous avons choisi la distribution du questionnaire en ligne via l'application google forms. Le questionnaire, par voie électronique est intéressant au regard de la simplicité et la possibilité de collecter les réponses directement via l'application. Par conséquent, le questionnaire devient alors comme une grille d'observation où il est possible d'enregistrer les réponses.

➤ La quatrième phase de notre travail est la rédaction du questionnaire. Ce dernier est donc destiné à capter, dans la population interrogée, les éléments de réponses aux questions que l'on se pose sur le capital-risque et le financement des startups en Algérie. Nous avons donc rédigé un questionnaire composé de deux parties :

- La première partie est composée des questions fermes à choix unique qui sont dédiées aux caractéristiques générales et l'identification des startups interrogées.

- La deuxième partie de questions concerne les modalités de financement des startups leurs évolutions depuis la création, les difficultés de financement....etc. Les questions visent à cerner les implications de de ces jeunes pousses dans l'innovation et l'usage des nouvelles formes de financement.

➤ La cinquième étape s'intéresse à la collecte et le recueil de données. Cette étape implique principalement une bonne organisation du travail et peut être effectuée grâce à des logiciels de gestion de données, de traitement d'enquêtes ou d'analyse statistique. Pour notre étude, nous avons choisi le logiciel "Sphinx" qui permet essentiellement d'intégrer directement le tableau des réponses obtenues sous forme de tableur Excel et ces réponses ont été extraite de l'application google forms.

➤ La dernière étape concerne le dépouillement et l'analyse des données obtenues via le questionnaire. Une fois les réponses intégrées dans le logiciel, nous nous sommes intéressés donc aux résultats qui ont ressorti de notre étude. Nous avons fait ressortir deux phases d'analyses. La première phase a commencé par le constat des réponses données par les interviewés, c'est-à-dire le dépouillement. Ensuite, la deuxième phase est caractérisée par un

approfondissement des analyses pour parvenir aux résultats significatifs de l'enquête, ce qui a permis d'adapter les décisions et les actions aux conclusions de l'étude. Le dépouillement des résultats nous a donné rapidement un aperçu de l'ensemble des résultats de l'enquête en produisant des tableaux ou graphiques de résultats et des listes de réponses données. Malheureusement, l'échantillon des startups qui a répondu à notre enquête est très restreint, dix startups uniquement, ce qui s'explique par plusieurs facteurs, notamment une grande majorité des startups sont encore en phase initiale, ce qui signifie qu'elles ne sont pas encore prêtes à se lancer ou à se faire connaître. De plus certaines d'entre elles ont refusé de nous répondre pour des raisons de confidentialité.

### Section 2 : présentation des résultats de l'enquête par questionnaire

#### 2.1. Description des réponses de l'échantillon de l'étude :

Le tableau ci-dessous représente le résultat des statistiques descriptives pour la variable d'identification des répondants

**Tableau N°5 : La répartition des répondants selon les variables démographiques de l'échantillon étudié.**

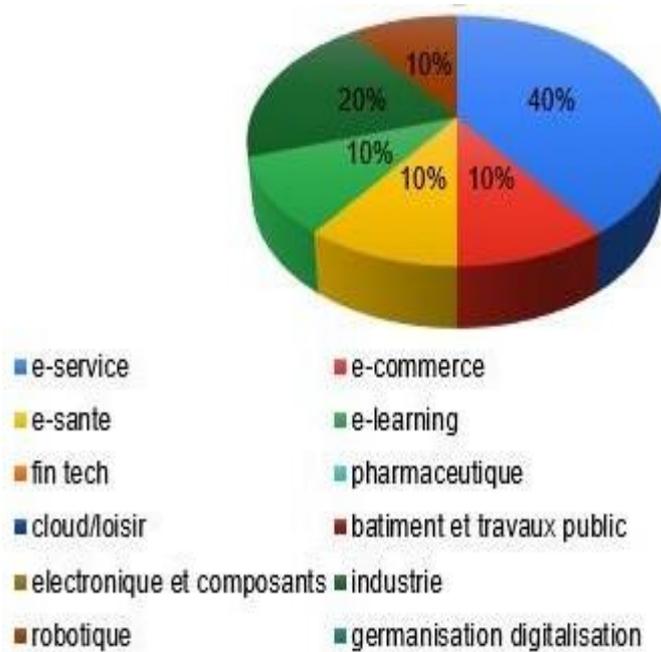
Nom de la startup	Date de création	Nombre d'employés	Marché ciblé
robots solution s group	1/1/2024	5	Le marché national et africain
Da cover	5/10/2024	07	Les personnes équipées de téléphone
Areeny Med	7/12/2023	4	Les non-voyants
Activy dairies	2/22/2023	01 (le fondateur)	Diabétique et les personnes en carence nutritionnelles
Ciraticv	1/1/2023	1	Les employeurs et les chercheurs d'emplois
Top charge	7/11/2023	6	Les lieux publics
Bamboo Bistro	27/01/2023	10	Marché de livraison
Omra dz	16/05/2024	5	Algérie
Edu more	07/01/2024	4	Les étudiants de tout âge
veta com	31/05/2023	7	National

Source : Etabli par nous-même sur la base des données des questionnaires

Les résultats du tableau précédent, correspond à la première question sur les informations liées aux startups, et qui représente les variables démographiques de l'échantillon, tels que les noms des startups, les dates de création de chaque startup, le nombre d'employés qui varie d'une startup à l'autre, et le marché cible qui démontre une diversité dans les marchés ciblés par les startups. Chaque startup identifie cible une clientèle spécifique qui correspond à son activité

principale.

Figure N°6 : Le secteur d'activité des startups.

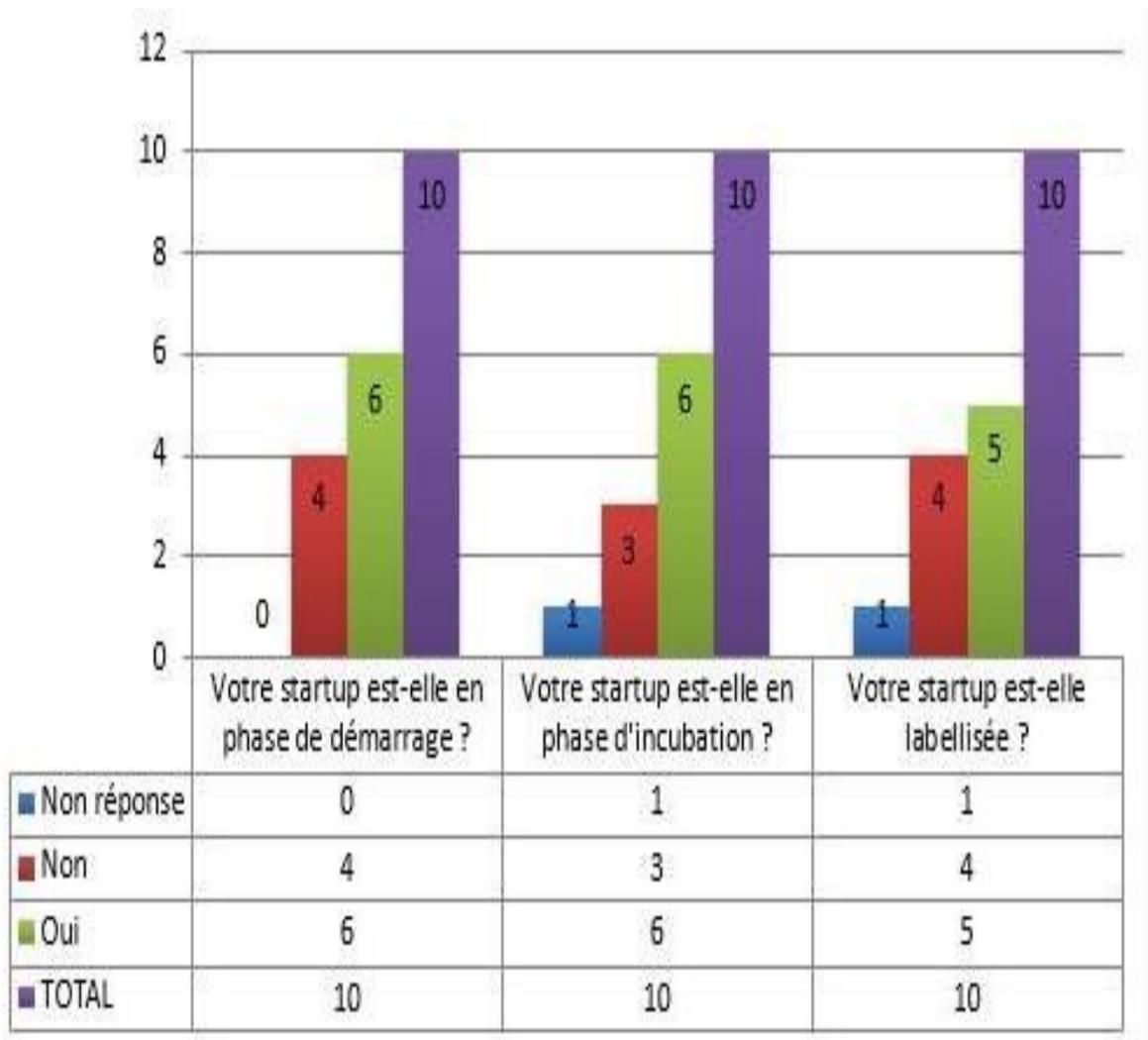


Source : Etablie par nous-mêmes sur la base des données de l'enquête

D'après le graphique ci-dessus, nous constatons que le secteur d'activité des startups interrogées est diversifié : 40% des startups se situent dans le secteur (e-service) tandis que 20% des startups se concentrent sur le domaine de l'industrie.

Les 40% restants sont repartis dans différents secteurs, à savoir : 10% dans le secteur du (e-commerce), 10% dans le secteur robotique et 10% dans l'industrie et enfin 10% dans le secteur de la santé.

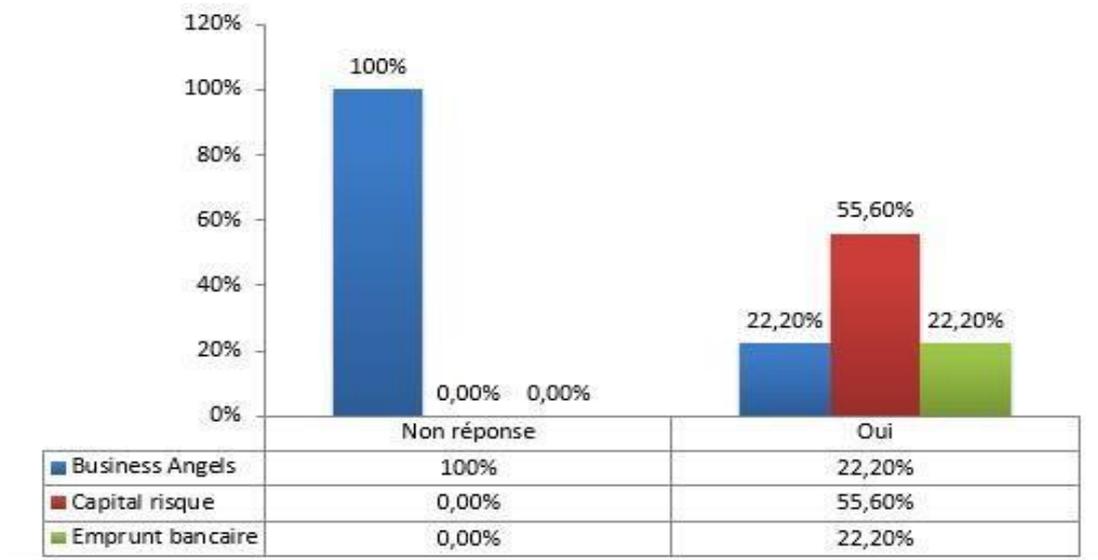
Figure n°7. Les phases d'évolution des startups : démarrage, incubation et la labellisation des startups.



Source : Etabli par nous-même sur la base des données des questionnaires.

D'après le graphique ci-dessus, nous constatons que 6 startups sont en phase de démarrage, (6) startups sont en phase d'incubation et uniquement 5 startups sont labellisées. Ce résultat montre que 50% des startups ont obtenu de label et le reste ne sont pas labellisées. Cela signifie que la moitié des startups interrogées, sont en phase de démarrages ou d'incubation, c'est-à-dire : elles ont réussi à consolider leur entreprise et à atteindre un certain niveau de stabilité mais pas encore labellisées.

Figure n°8 : Diagramme en bâtons sur le financement spécifique et le mode de financement le plus adapté.



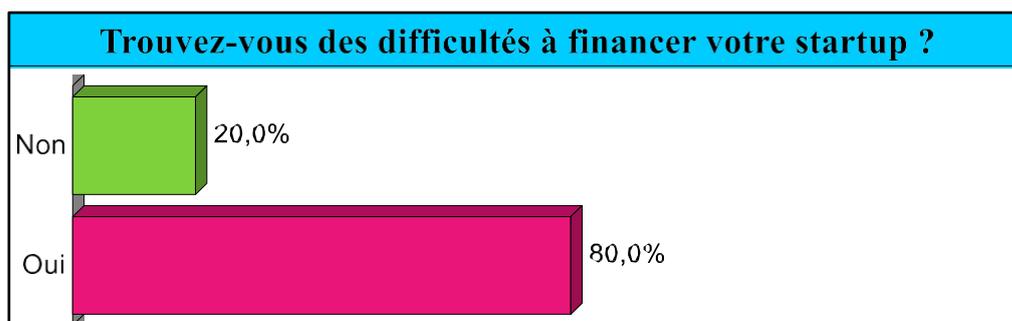
Source : Etabli par nous-mêmes sur la base des données de l'enquête par questionnaire.

D'après le graphique ci dessus, nous observons que tous les startups interrogées pensèrent un financement spécifique. Cette observation met en évidence l'importance du financement dédiée pour le développement et la croissance de ces entreprises.

Le financement spécifique fait référence à des sources de financement adaptées aux besoins des startups, telles que le capital-risque, les 3familles, les fonds publics, le business angels et les emprunts bancaires. Sur ce fait, nous avons demandé à notre échantillon de startups de nous indiquer le mode de financement le plus adapté à leurs besoins.

D'après les résultats obtenus, nous constatons que la majorité des startups pensent que le mode de financement le plus adapté est le capital-risque, soit 55.60% et après le business angles et les emprunts bancaires, soit 22.20% pour chaque modalité.

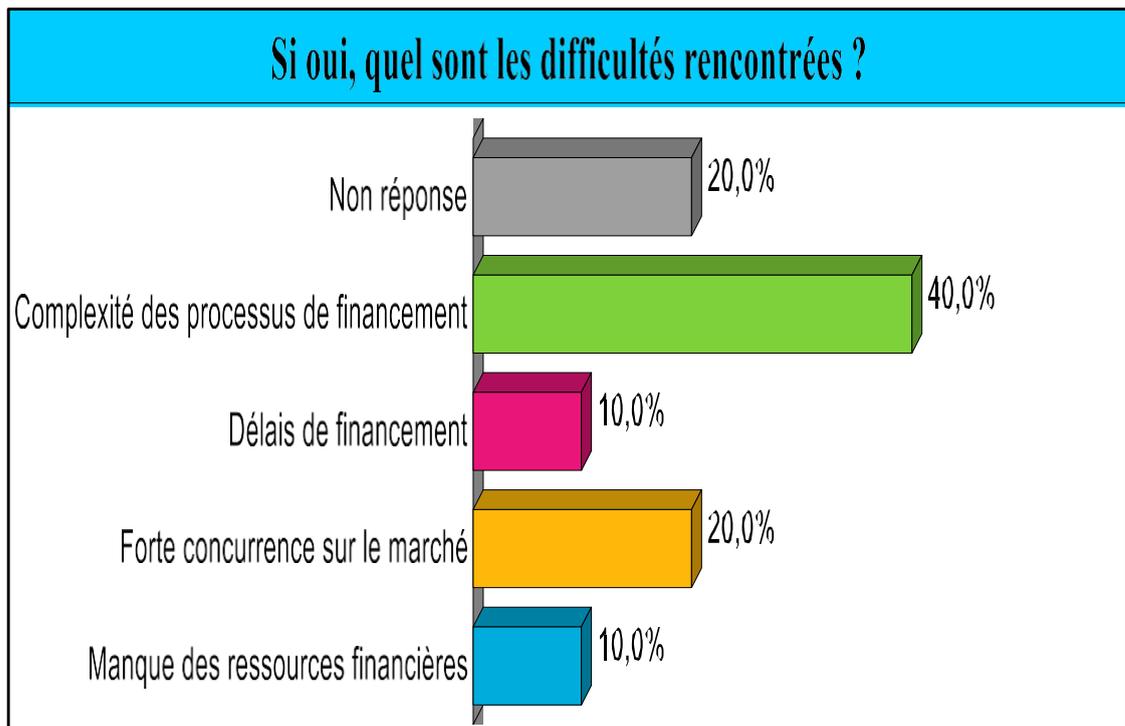
Figure n°9 : Les difficultés de financement des startups



Source : les données d'enquête par questionnaire.

Selon le diagramme 9 ci-dessus, nous constatons que la majorité des startups interrogées, soit 80% rencontrent des difficultés à financer leur startup. Cette constatation indique les défis financiers auxquels les startups sont confrontées aux quotidiens et la nécessité d'un accès adéquat à ses ressources financières. Selon les réponses obtenues, les difficultés de financement sont réparties comme suit :

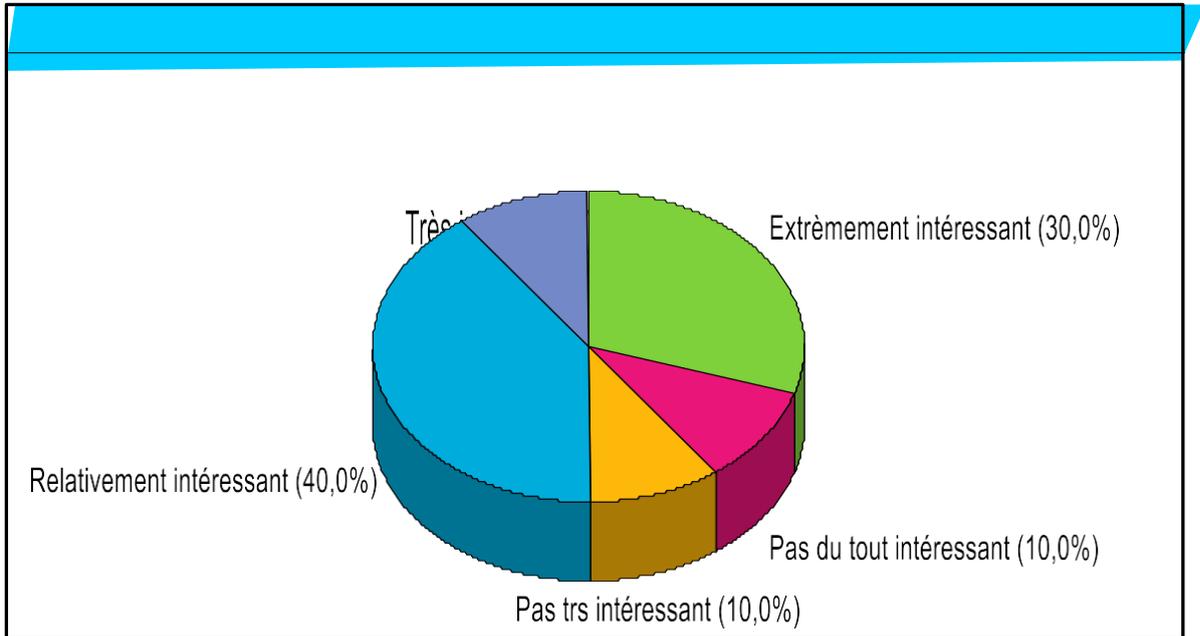
**Figure n°10 : Les difficultés rencontrées par les startups interrogées.**



Source : Etabli par nous-mêmes sur la base des données de l'enquête.

Selon le graphique 10 précédent, nous constatons qu'une grande partie des startups trouvent des difficultés de financement suite à la complexité des processus de financement, soit 40%. Cela peut inclure la complexité des démarches administratives, la nécessité de fournir de nombreuses garanties ou la difficulté à naviguer dans les différentes options de financement disponibles. 20% d'entre elles trouvent que la forte concurrence sur le marché est aussi un obstacle d'accès au financement, 10% des startups expliquent les difficultés de financement par les délais et par le manque des ressources financières. Ces derniers obstacles sont liés aux difficultés à lever des fonds suffisants pour lancer ou faire croître leur entreprise.

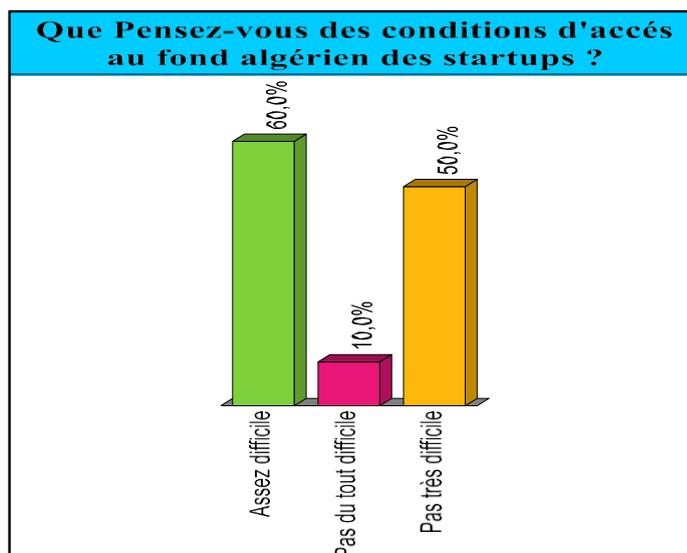
Figure n°11 : L'adaptation du Fonds National des Startups en matière de financement des startups.



Source : Etabli par nous-même sur la base des données de l'enquête par questionnaire

Selon le graphique 11 ci-dessus, nous constatons que la majorité des startups interrogées trouvent que le financement par Fonds National des Startups (FNS) est intéressant : 40% des startups le trouvent relativement intéressant, 30% des startups le trouvent extrêmement intéressant et uniquement 10% des startups (1/10) restantes sont réticentes par rapport à ce mode de financement.

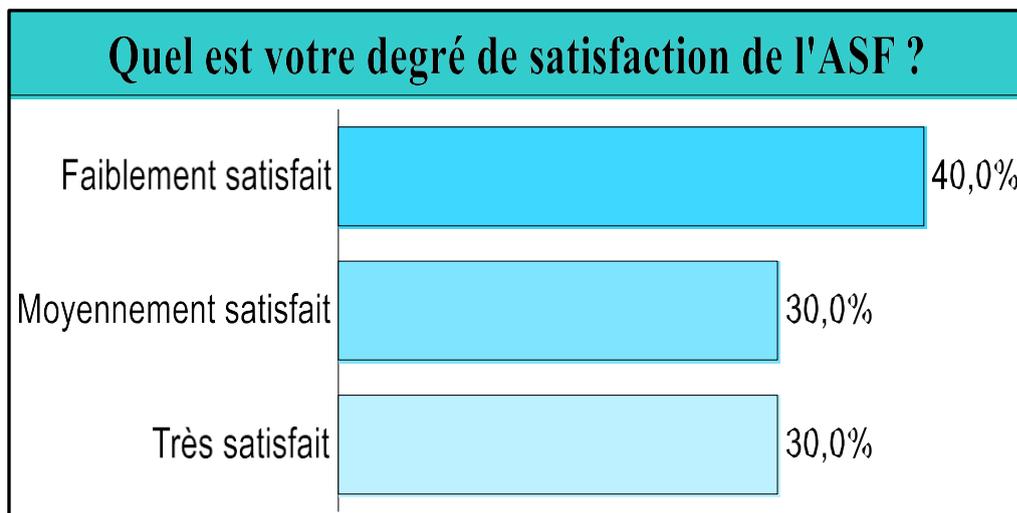
Figure n°12 : Diagramme en bâtons sur les conditions d'accès au fonds national des startups



Source : Etabli par nous-mêmes sur la base des données d'enquête par questionnaire

Les résultats du graphique 12 précédent indiquent que presque la moitié des startups interrogées trouvent que les conditions d'accès au fonds national des startups facile, et 10% trouvent très faciles. Concernant les 6/10 des startups interrogées, elles sont considèrent que l'accès au financement via le FNS est très difficile.

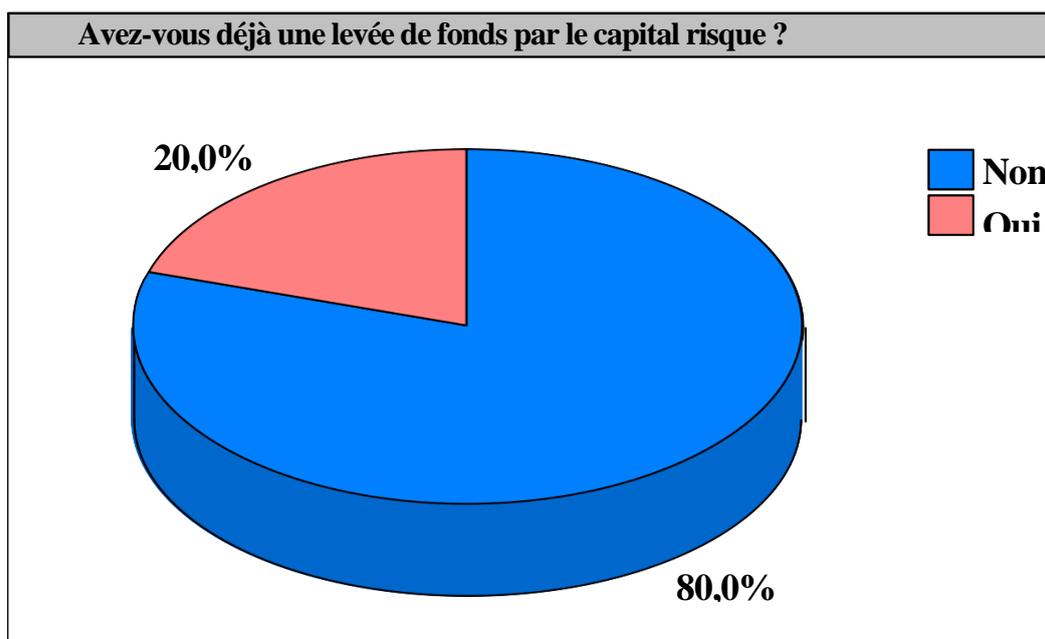
**Figure n°13 : Le degré de satisfaction de l'ASF**



Source : Etabli par nous-mêmes (données de l'enquête par questionnaire).

Selon le graphique ci-dessus, on constate que 60% des startups interrogées sont satisfaites de l'ASF comme moyen de financement, et les 40 % des startups restantes ne sont pas du tout satisfaites.

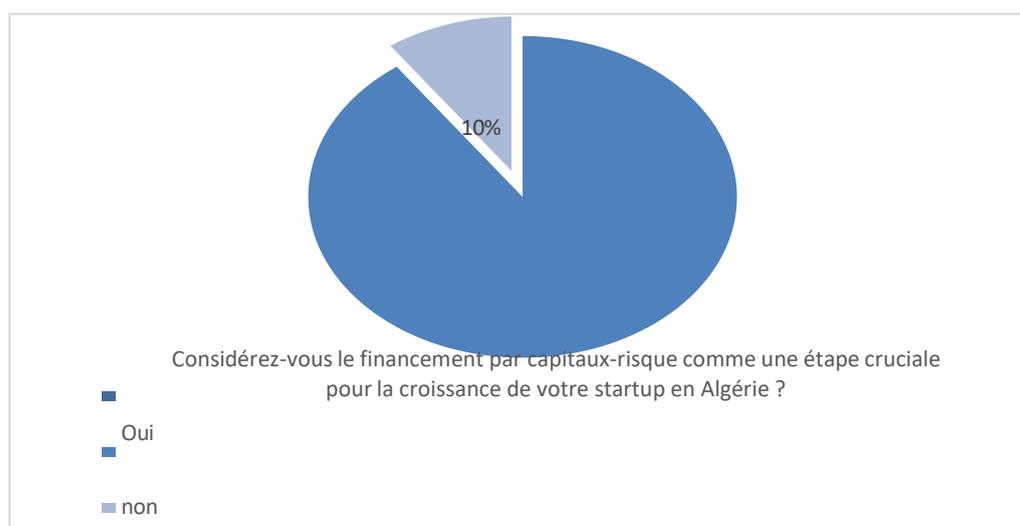
**Figure n°14 : Diagramme en secteur sur la levée de fonds par le capital risque**



Source : Etabli par nous-même sur la base des données des questionnaires.

Le capital-risque peut être défini comme une opération d'investissement dans les fonds propres d'entreprises non cotées, et qui sont porteuses d'un projet innovant ou bien à fort potentiel de croissance. Ce mode de financement intervient à l'issue de la phase de lancement de l'entreprise. Les données du graphique 14 ci-dessus révèlent qu'une grande majorité (80%) des startups n'ait jamais levé de fonds auprès de capital-risque. et une minorité (20%) a déjà réalisé une levée de fonds selon le mode de financement en capital-risque.

**Figure n°15 : diagramme en secteur sur l'impact de capitaux risque sur la croissance de la startup en Algérie.**



**Source :** Etabli par nous-même (données de l'enquête par questionnaire).

Selon le diagramme ci-dessus, nous constatons que la plupart des startups interrogées (9/10) considèrent que le financement par le capital-risque constitue une étape cruciale pour la croissance des projets innovants en Algérie, contre uniquement 10% des startups qui trouvent ce mode de financement non approprié. Bien que le capital risque en Algérie soit encore à ses débuts, il représente une opportunité majeure pour stimuler l'innovation et la croissance des startups. Les efforts combinés du secteur privé, des institutions publiques favorables à l'entrepreneuriat peuvent créer un écosystème plus dynamique et attractif pour les investissements. Ainsi le capital-risque pourrait devenir un pilier essentiel pour le développement économique du pays à travers le soutien à une nouvelle génération d'entrepreneurs innovants.

### Conclusion

Nous pouvons dire, en conclusion de ce chapitre, que le capital risque est un moyen de financement essentiel pour soutenir les entreprises en phase de démarrage et en forte croissance.

Dans ce troisième chapitre de notre mémoire, nous avons tenté d'analyser les résultats de notre enquête sur l'implication du capital risque dans le financement des startups en Algérie. Nous avons exposé en premier lieu notre méthodologie de recherche, ensuite nous avons traité les données collectées à travers une analyse des résultats.

Les analyses issues de ce travail de recherche révèlent plusieurs résultats intéressants : D'après les réponses obtenues de notre enquête, la plus part des startups considèrent que le "Algerian Startups Fond" est très intéressant et son soutien occupe une place prépondérante dans la réalisation des projets innovants. Les conditions d'accès sont relativement simples car le Fonds répond d'une manière satisfaisante aux exigences de financement imposées par le marché des startups algériennes et par rapport au contexte international. Evidemment, l'ASF ne peut pas satisfaire toutes les demandes de financement qui lui sont adressées, car les startups interrogées considèrent qu'il ne peut pas régler définitivement le problème de financement des entreprises innovantes.

Concernant le degré de satisfaction des startups par rapport à la création et la participation d'ASF en matière de financement, 4/6 des startups sont très ou moyennement satisfaites.

## **Conclusion générale**

L'objectif de ce mémoire était d'analyser l'effet du financement par le capital risque sur la réussite des startups en Algérie, en tenant compte des différentes stratégies de financement et de leurs implications potentielles sur la performance des startups.

Dans le premier chapitre, nous avons exploré les aspects théoriques de l'innovation comme moteur de croissance des startups. Nous avons discuté les concepts de base liés à l'innovation, son rôle dans le développement économique algérien, son impact sur les progrès technologiques ...

Le second chapitre a été élaboré pour examiner les mécanismes de financement des activités des startups. Nous avons d'abord défini et caractérisé les startups, puis expliqué les différentes sources de financement disponibles, et enfin, nous avons mis en lumière le rôle du capital risque dans le financement des startups.

Le troisième et le dernier chapitre de notre mémoire s'est concentré principalement sur une enquête réalisée par questionnaire auprès d'un échantillon de 10 startups algériennes. Ce questionnaire était dédié aux startups afin d'analyser les défis et opportunités liés au financement des projets innovants, en mettant un accent particulier sur le rôle du capital risque.

Bien que l'utilisation du questionnaire ait pu constituer une approche complémentaire intéressante pour collecter des données primaires, cette étude a surmonté les contraintes associées à cette méthodologie en se concentrant sur une recherche documentaire approfondie durant la réalisation des deux premiers chapitres. Cela a permis d'obtenir une analyse acceptable des résultats de l'enquête sur un échantillon restreint qui ne dépasse pas 10 startups.

Selon les résultats de notre enquête, les projets innovants en Algérie font face à des défis de financement importants. Cependant, les startups qui ont répondu au questionnaire reconnaissent l'importance de capital risque comme moyen de financement adéquat pour soutenir leur croissance et leur développement.

L'un des résultats aussi obtenu est que la majorité des startups considèrent les conditions d'accès au financement par ASF sont relativement simples car le Fonds répond d'une manière satisfaisante aux exigences de financement imposées par le marché des startups algériennes et par l'environnement international. Nous avons aussi constaté que la majorité des startups interviewées ont précisé que leurs projets innovants nécessitent un financement spécifique. Plusieurs modalités de financement ont été proposées aux startups pour effectuer leurs choix de financement adéquat. Cependant, les dix startups ont opté à 55% au mode de financement par le capital risque.

Enfin, et pour conclure ce travail, malgré un environnement économique et

## **Conclusion générale**

---

réglementaire en évolution, les startups rencontrent encore les défis significatifs pour accéder aux fonds nécessaires à leur croissance. Cependant, des initiatives récentes montrent une tendance positive vers une plus grande reconnaissance du potentiel des startups comme moteurs de l'innovation et de la diversification économique.

Dans ce sens, le capital-risque constituera certainement un moyen de financement alternatif de l'innovation, notamment pour les startups algériennes. En effet, les investisseurs en capital-risque apporteront non seulement des ressources financières, mais également une expertise, un réseau de contacts et un accompagnement stratégique, tous essentiels pour le développement rapide et durable des jeunes entreprises innovantes. Pour les startups algériennes, l'intégration de ces nouvelles formes de financement pourrait faire la différence entre une simple idée prometteuse et une entreprise florissante capable de conquérir des marchés locaux et internationaux.

## REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

### 1 Ouvrages

- COTTET, F. (2013), *Comment financer l'innovation dans les PME-PMI*, Cepadués édition, France, p.8.
- DURAND, Th. (2010), *Par-delà la R&D et la technologie : vers d'autres formes d'innovation*, la documentation française, paris, p-p. 141-149.
- LACHMANN, J. (1993), *Le financement des stratégies de l'innovation*, Europe media duplication S.A, France, p.6.
- LACHMANN, J. (1992), *Le Seed Capital : une nouvelle forme de capital-risque*, éd economica, Paris, p.10.
- MONDHER, C. (2000), *Le Capital Risque pour financer la croissance et l'emploi*, banque éditeur, paris, p-p.18-23.

### 2 Articles de revues

- BEGGAH ? M. (2023), « Les startups en Algérie, caractéristique et création », revue *Afak Des Sciences*, volume 08, N°03, p-p. 639-647.
- BEKADDOUR, A. (2020), « Startup et écosystème d'accompagnement en Algérie », *anales de l'université de Bechar en sciences économiques*, volume 07/N°03(2020) p.532-547.
- BELAID, D (2023), « Le capital-risque comme locomotive de croissance au service des startups et de l'économie –l'ASF synonyme de consécration », *revue études économiques*, volume 17/N° :01, p-p : 94-117
- DJEKIDEL, Y. (2021), « La startup en Algérie : caractéristique et obligations » *revue d'excellence pour la recherche en économie et en gestion*, vol 05, N°1, p-p 419.420.
- DJETTI, M. & BOUCHAMA, C. (2008), « Etat des lieux des incubateurs en Algérie Cas de l'incubateur de l'INTTIC d'Oran », *revue de l'université d'Oran2*, p. 43.
- DROUICHE, H. et MENAI, L. (2022), « Le financement des startups en Algérie entre réalité et les attentes », *Revue algérienne du droit des affaires*, volume 22 numéro 1, p-p : 575-795.
- GANA, B. & HANI, L. (2022), « Adoption numérique et diffusion de l'innovation au sein des startups algériennes spécialisées dans la livraison du colis : le cas de (Yalidine, RTL express et EMS) », *revue des sciences économiques et financières*, volume : 06/n°01 (2022) pp : 587-602.
- RIVARD DANDET, D. VIGNES, A. (2004), « Le capital-risque et ses deux marchés », *Revue d'économie industrie*, vol 107, 3<sup>e</sup> trimestre 2004. p-p.180.
- TEGAOUA, R. et BOUCHAMA, Ch. (2023), « Les startups en Algérie, un axe stratégie à l'ère de l'orientation vers l'économie digital : étude analytique et exploratoire », *Revue Abaad Iktissadia* vol 13, N°1, p17.

- ANGERS M. (1997), *Introduction pratique à la méthodologie de la recherche en sciences humaine*, Casbah, Alger.
- Les spécificités du marché algérien de la devise et ses principaux stimulants : Enquête auprès des opérateurs formels et informels de la commune de Bejaia". *Al bashaer economic journal (Classée C)*, Vol. 6, N°1, avril 2020, p.p 893-907.

### 3 Mémoire et thèses

- SRIDI Mohamed, (2005), « Critères de décision d'investissement utilisés par les sociétés de capital-risque vis-à-vis des nouvelles propositions de financement : cas appliqué aux SCR africaines », mémoire présenté à l'université du Québec à Trois-Rivières comme exigence partielle de la maîtrise en administration des affaires MBA-recherche, septembre 2005.

### 4 Rapports

- Direction générale de la recherche scientifique et de développement technologiques, introduction au parcours de la création d'une startup, édition 2020.
- HADJ-MELIANI compte rendue sur « Startup », université Hassiba Benbouali de Chelf, p.3.4.
- OCDE, (2005), « principe directeurs proposés pour les recueils et l'interprétation des données sur l'innovation » Rapport Commission européenne Eurostat, Manuel d'Oslo, 3<sup>e</sup> édition, OCDE, paris, p.54.

### 5 Décrets :

- Décret exécutif n° 20-329 du 6 Rabie Ethani 1442 correspondant au 22 novembre 2020 modifiant et complétant le décret exécutif n° 96-296 du Rabie Ethani 1417 correspondant au 8 septembre 1996 portant création et fixant les statuts de l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes, et changeant sa dénomination. J.O n°70 du 25/11/2020 p 8-9.
- Décret exécutif n° 04-14 du 29 Dhou El kaada 1424 correspondant au 22 janvier 2004 portant création est fixant le statut de l'agence nationale de gestion du micro-crédit. J.O n°06 du 25/01/2004 p 6-7.

### 6 Lois :

- Loi n°06-11 du 24 juin 2006 relative à la société de capital investissement, JO de la république algérienne n° 42 .

### 7 Site web :

- [BENEZET.J.](https://www.editions-ellipses.fr), ce que l'innovation ?définition et caractéristiques clés, <https://www.editions-ellipses.fr> consulté le 12/03/2024
- chapitre1 : définition de l'innovation, <https://www.institutreindus.fr> consulté le 12/03/2024
- GRAHAM,P. (2012) « startup=growth »blog publié Septembre 2012, <https://paulgraham.com/growth.html> consulté le 04/03/2024,

- BLANK, S. (2013). Start-up : définition, modèle économique, mentalité. l-expert-comptable.com.  
<https://www.l-expert-comptable.com/a/534017-start-definition-modele-economique-mentalite.html> consulté le 09/04/2024
- Plateforme officiel de république des start-up algériennes, <https://www.start-up.dz> consulté le 09/04/2024
- <https://antp.dz> consulté le 09/04/2024
- LEANCUBATOR, 2021, <https://leancubator.co/article/les-incubateurs-en-algrie-liste-complte-2021-2> consulté le 27/03/2024
- <https://www.univ-bejaia.dz/85-cooperation/660-maison-de-l-entrepreneariat-me> consulté le 28/03/2024
- <https://startup.dz/Algeria-venture/> consulté le 28/03/2024
- <https://fourweekmba.com/fr/avantages-et-inconv%C3%A9nients-du-capital-risque/> consulté le 22/04/2024
- Plateforme officielle de startup dz <https://www.startup.dz/asf/> consulté le 22/04/2024
- Services ASF <https://asf.dz/services/> consulté le 15/05/2024
- Algérie presse service publie le mardi, 06 décembre 2022  
<https://www.aps.dz/economie/148432-fonds-de-financements-des-start-up-plus-de-80-start-up-finances-jusqu-a-decembre-2022> consulté le 17/05/2024
- HATTOU, H. Ecosystème de financement des startups en Algérie ½,  
<https://medium.com/@hakim.hattou/ecosyst%C3%A8me-du-financement-des-startups-en-alg%C3%A9rie-dcb2ae0fd14b> consulté le 15/05/2024
- Algérie presse service publie le jeudi 19 janvier 2023.  
<https://www.aps.dz/economie/150427-start-up-plus-de-5000-start-up-recensees> consulté le 15/05/2024.
- <https://infonet.fr/lexique/definitions/ompi/> consulté le 15/05/2024
- Algérie presse service publie le 08 mai 2020  
<https://www.aps.dz/economie/139387-startup-les-nouvelles-normes-pour-l-obtention-du-label-startup-devoilees> consulté le 09/05/2024

# Annexes

---

---

## Questionnaire

Nous sommes des étudiants de master 2 de la faculté des sciences économiques, commerciales et des sciences de gestion spécialité économie monétaire et bancaire à l'université de Bejaia. Nous réalisons une enquête par questionnaire auprès des startups dans le cadre d'un mémoire de fin d'études intitulé « le capital-risque et le financement de l'innovation : cas des startups algériennes ».

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

### 1. information sur la startup :

Nom de la startup : .....

Date de création : .....

Nombre d'employés : ....

#### ➤ Secteur d'activité :

- |                                 |                          |
|---------------------------------|--------------------------|
| E-service                       | <input type="checkbox"/> |
| E-commerce                      | <input type="checkbox"/> |
| E-sante                         | <input type="checkbox"/> |
| E-learning                      | <input type="checkbox"/> |
| Fin Tech                        | <input type="checkbox"/> |
| Pharmaceutique                  | <input type="checkbox"/> |
| Cloud/loisir                    | <input type="checkbox"/> |
| Bâtiment et travaux public      | <input type="checkbox"/> |
| Electronique et composants      | <input type="checkbox"/> |
| Industrie                       | <input type="checkbox"/> |
| Robotique                       | <input type="checkbox"/> |
| Germanisation et digitalisation | <input type="checkbox"/> |
| Intelligence artificielle       | <input type="checkbox"/> |

Autre : .....

Marché ciblé :

.....

Le nombre d'employés de votre startup ?

.....

## Annexes

---

---

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

Oui

Non

3. Votre startup est-elle en phase d'incubation ?

Oui

Non

4. Votre startup est-elle labellisée ?

Oui

Non

5. Pensez-vous qu'une startup devrait avoir un financement spécifique ?

Oui

Non

6. Si oui quel est le financement le plus adapté à votre startup ?

Capital risque

Love money

Business Angels

Fond publics

Emprunt bancaire

Autres : .....

7. Pourquoi et comment avez-vous ce choix ? Quels sont les avantages et les inconvénients ?

.....

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

Oui

Non

8. Si oui, quel sont les difficultés rencontrées ?

Manque des ressources financières

Délais de financement

Complexité des processus de financement

Forte concurrence sur le marché

## Annexes

---

---

9. Que pensez-vous des modes de financement classique utilisées en Algérie ?

Pas du tout intéressant	<input type="text"/>
Pas intéressant	<input type="text"/>
Relativement intéressant	<input type="text"/>
Très intéressant	<input type="text"/>
Extrêmement intéressant	<input type="text"/>

10. Que pensez-vous des nouvelles réformes mises en place par les pouvoirs publics dans le cadre de financement des startups ?

Pas du tous intéressant	<input type="text"/>
Pas intéressant	<input type="text"/>
Relativement intéressant	<input type="text"/>
Très intéressant	<input type="text"/>
Extrêmement intéressant	<input type="text"/>

11. Que pensez-vous du fond algérien des startups (ASF) et son soutien dans le financement des startups ?

Pas du tout intéressant	<input type="text"/>
Pas intéressant	<input type="text"/>
Relativement intéressant	<input type="text"/>
Très intéressant	<input type="text"/>
Extrêmement intéressant	<input type="text"/>

12. Que pensez-vous des conditions d'accès au fond algérien des startups ?

Extrêmement difficile	<input type="text"/>
Assez difficile	<input type="text"/>
Pas très difficile	<input type="text"/>
Pas de tous difficile	<input type="text"/>

13. pensez-vous que le fond algérien des startups (ASF) est plus adapté aux demandes de startup en termes de financements ?

Oui	<input type="text"/>
Non	<input type="text"/>

## Annexes

---

---

14. Que pensez-vous des conditions d'accès au fond algérien des startups ?

Extrêmement difficile	<input type="text"/>
Assez difficile	<input type="text"/>
Pas très difficile	<input type="text"/>
Pas du tout difficile	<input type="text"/>

15. Pensez-vous que le fond national des startups peut définitivement régler le problème de financement des startups ?

Oui	<input type="text"/>
Non	<input type="text"/>

16. Quel est votre degré de satisfaction de l'ASF ?

Pas du tout satisfait	<input type="text"/>
Faiblement satisfait	<input type="text"/>
Moyennement satisfait	<input type="text"/>
Relativement satisfait	<input type="text"/>
Très satisfait	<input type="text"/>

17. Pensez-vous sur le capital risque ?

Pas du tous intéressant	<input type="text"/>
Pas intéressant	<input type="text"/>
Relativement intéressant	<input type="text"/>
Très intéressant	<input type="text"/>
Extrêmement intéressant	<input type="text"/>

18. Avez-vous déjà une levée de fonds auprès de capital risqué ?

Oui	<input type="text"/>
Non	<input type="text"/>

19. Considérez-vous le financement par capital-risque comme une étape cruciale pour la croissance de votre startup en Algérie ?

Oui	<input type="text"/>
Non	<input type="text"/>

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

## Listes des illustrations

Figure n°1 : les types d'innovations.....	08
Figure n°2 : Le cycle de vie d'une start-up.....	23
Figure N°3 : Cycle de financement des startups.....	29
Figure N°4 : Les stades d'intervention de capital risque.....	39
Figure n°5 : Les fondateurs de l'ASF .....	42
Figure N°6 : Le secteur d'activité des startups.....	50
Figure n°7 : Les phases d'évolution des startups : démarrage, l'incubation et la labellisation des startups.....	51
Figure n°8 : Diagramme en bâtons sur le financement spécifique et le mode de financement le Plus daté.....	52
Figure n°9 : Les difficultés de financement des startups.....	52
Figure n°10 : Les difficultés rencontrés par les startups interrogées.....	53
Figure n°11 : L'adaptation du fond national des startups en matière de financement des startups.....	54
Figure n°12 : Diagramme en bâtons sur les conditions d'accès au fonds national des startups....	54
Figure n°13 : Le degré de satisfaction de l'ASF.....	55
Figure n°14 : Diagramme en secteur sur la levée de fonds par de capital risque.....	55
Figure n°15 : Diagramme en secteur sur l'impact de capitaux risque sur la croissance de la startup en Algérie.....	56

## **Liste des tableaux**

Tableau n°01 : Classement des trois pays Algérie, Tunisie et le Maroc dans le GII durant les années 2023, 2022,2021.....	12
Tableau n°02 : Le nombre des demandes et les délivrés des trois pays dans l'OMPI des années 2023,2022.....	13
Tableau N°03 : Les critères requise pour l'obtention du Label « Startup ».....	24
Tableau n°04 : Les incubateurs les plus connus en Algérie.....	25
Tableau N°5 : La répartition des répondants selon les variables démographiques de l'échantillon étudié.....	49

## **Remerciements**

## **Dédicaces**

## **Liste des abréviations**

## **Sommaire**

<b>Introduction Générale</b> .....	<b>1</b>
<b>Chapitre I : L'innovation comme moteur de croissance des startups : Aspects théoriques et schémas conceptuels</b> .....	<b>4</b>
<b>Introduction</b> .....	<b>4</b>
<b>Section 01 : Approches théoriques de l'innovation</b> .....	<b>4</b>
1.1. Définitions de l'innovation .....	5
1.2. Quelques concepts liés à l'innovation .....	6
1.2.1. L'invention.....	6
1.2.2. La technologie.....	6
1.2.3. La recherche et le développement.....	6
1.3. Les types de l'innovation.....	7
1.3.1. Innovation de produit .....	7
1.3.2. Innovation de procédé .....	7
1.3.3. Innovation de commercialisation (marketing).....	7
1.3.4. Innovation organisationnelle .....	7
<b>Section 02 : L'innovation et les startups dans le développement économique en Algérie</b> .....	<b>8</b>
2.1. Le rôle de l'innovation dans le développement des startups .....	8
2.2. Les startups et le développement économique en Algérie .....	9
2.2.1. TICS.....	9
2.2.2. Éducation .....	10
2.2.3. Transport.....	10
2.2.4. Santé.....	11
<b>Section 03 : L'innovation et développement technologie en Algérie : une vue ensemble</b> .....	<b>11</b>

3.1. La globale innovation index (GII) .....	11
3.2. Les statistiques de brevets .....	12
<b>Conclusion</b> .....	<b>14</b>
<b>Chapitre II : les mécanismes de financement des activités des startups</b> .....	<b>15</b>
<b>Introduction</b> .....	<b>15</b>
<b>Section 01 : Les concepts liés aux start-up</b> .....	<b>15</b>
1.1 C'est quoi une startup ? .....	15
1.2 Les caractéristiques d'une startup.....	16
1.2.1 Temporaire .....	16
1.2.2 Recherche d'un business model .....	17
1.2.3 Industrialisable/Reproductible .....	17
1.2.4 Scalable (pour une croissance exponentielle).....	17
1.3 La différence entre une entreprise classique et une startup .....	17
1.4. Les domaines d'activités des startups .....	18
1.5 Les avantages et inconvénients d'une startup.....	19
1.5.1 Les avantages d'une startup .....	19
1.5.2 Les inconvénients d'une startup.....	20
1.6 Les étapes de création d'une startup .....	21
1.6.1 La labellisation des startups .....	23
1.6.2 Structures d'appui aux startups .....	24
a- les incubateurs .....	25
b- les incubateurs universitaires .....	26
c- Un accélérateur.....	27
d- Les maisons d'entreprenariat .....	27
<b>Section 02 : les sources de financement des startups</b> .....	<b>28</b>
2.1. Le cycle de financement des startups .....	28
2.2. L'importance du financement des startups et ses différents modes.....	29

2.2.1 L'importance du financement des startups .....	29
2.2.2. Les modes de financement des startups .....	30
2.3. L'impact du financement sur la croissance et la performance des startups .....	35
<b>Section 03 : Le capital-risque et le financement des startups .....</b>	<b>36</b>
3.1 Historique et définition de capital-risque.....	36
3.1.1 L'historique de capital risque en Etats-Unis .....	36
3.1.2 L'historique de capital risque en France .....	36
3.1.3 L'historique de capital risque en Algérie .....	37
3.2 Définitions de capital-risque.....	37
3.2.1 La différence entre le capital-risque et le capital investissement .....	38
3.2.2 Les stades d'intervention de capital-risque .....	38
a- Le seed capital ou capital d'amorçage .....	38
b- Le capital-risque .....	38
c- Le capital développement .....	38
d- Les opérations de transmission ou de reprise d'entreprise s'organisent au moyen de .....	39
3.3 Les sociétés de capital-risque en Algérie.....	39
3.3.1 La création d'un fond dédié aux startups en Algérie (ASF).....	41
3.3.2. L'ASF et leur financement.....	42
3.3.3 L'importance et l'objectif du fond Algérien des startups.....	43
3.3.4 Les avantages de capital-risque .....	44
3.3.5 Les inconvénients de capital-risque .....	44
3.4 L'impact du capital risque sur la croissance des startups.....	45
3.4.1 L'importance de capital risque dans le financement des startups .....	45
Conclusion .....	46
<b>Chapitre 03 : l'implication de capital risque dans le financement des startups en Algérie .....</b>	<b>47</b>
<b>Introduction .....</b>	<b>47</b>

<b>Section 1 : la méthodologie de recherche appliquée à notre étude.....</b>	<b>47</b>
1. 1. Présentation de l'enquête par questionnaire .....	<b>47</b>
1.1.2 Les étapes de collecte de données par questionnaire .....	47
<b>Section 2 : présentation des résultats de l'enquête par questionnaire .....</b>	<b>49</b>
2.1. Description des réponses de l'échantillon de l'étude .....	<b>49</b>
<b>Conclusion.....</b>	<b>57</b>
<b>Conclusion Générale .....</b>	<b>58</b>
<b>Bibliographie</b>	
<b>Annexes</b>	
<b>Liste des illustrations</b>	
<b>Table des matières</b>	
<b>Résumé</b>	

## **Résumé :**

Ce mémoire examine le rôle du capital-risque dans le financement des projets innovants en Algérie. L'objectif est d'expliquer comment le capital-risque peut être un moteur essentiel pour le développement et la croissance des startups en Algérie. Afin de traiter les différents points de notre thème de recherche et répondre à la problématique posée, nous avons suivi une démarche méthodologique basée sur une enquête par questionnaire administrée en ligne via la plateforme google forms. L'étude conclut que le capital-risque joue un rôle crucial dans la promotion de l'innovation et le soutien aux startups, tout en recommandant des stratégies pour améliorer l'écosystème de financement en Algérie.

**Mots clés :** Startups, capital-risque, innovation, Algérie

## **Abstract:**

This research examines the role of venture capital in financing innovative projects in Algeria. The objective is to explain how venture capital can be an essential driver for the development and growth of startups in Algeria. In order to address the different points of our research theme and respond to the problem posed, we followed a methodological approach based on a questionnaire survey administered online via google forms platform. The study concludes that venture capital plays a crucial role in promoting innovation and supporting startups, while recommending strategies to improve the financing ecosystem in Algeria.

**Keywords:** Startups, venture capital, innovation, Algeria

## **ملخص :**

يتناول هذا البحث دور رأس المال الاستثماري في تمويل المشاريع الابتكارية في الجزائر. الهدف هو شرح كيف يمكن لرأس المال الاستثماري أن يكون محركاً أساسياً لتطوير ونمو الشركات الناشئة في الجزائر. من أجل معالجة النقاط المختلفة لموضوع بحثنا والرد على المشكلة المطروحة، اتبعنا منهجاً منهجياً يعتمد على استبيان استبياني يتم إجراؤه عبر الإنترنت عبر منصة نموذج Google. وخلصت الدراسة إلى أن رأس المال الاستثماري يلعب دوراً حاسماً في تشجيع الابتكار ودعم الشركات الناشئة، مع التوصية باستراتيجيات لتحسين النظام البيئي للتمويل في الجزائر.

**الكلمات المفتاحية:** الشركات الناشئة، رأس المال الاستثماري، الابتكار، الجزائر