



REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET
POPULAIRE MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT
SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE

UNIVERSITE MOULOUD MAMMARI DE TIZI-OUZOU
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES,
COMMERCIALES
ET DES SCIENCES DES GESTIONS



Département des Sciences Economiques

Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du diplôme de master en sciences Economiques

Option : Economie de développement

Thème

Etat des lieux de la création des
entreprises par des jeunes
étudiants

Présenté par :

HADJOU DJAMEL
DJEROUIM YANIS

Encadré par :

Pr. AKNINE ROSA

Président :

Examineur :

Rapporteur :

ANNÉE ACADÉMIQUE : 2021/2022

REMERCIEMENTS

Au premier lieu, on remercie le bon dieu tout puissant, de nous avoir offert d'opportunité et de compétence pour franchir ce stade de savoir et de Nous avoir donné le courage et la patience pour réaliser ce modeste travail.

Toutes Nos reconnaissances et gratitude vont à notre professeur bien évidemment notre encadrant Madame Aknine Rosa, pour son sérieux, son dévouement, ses orientations, ses conseils et son aide précieuse. On ne peut que lui être reconnaissant notamment pour ses qualités intellectuelles et humaines.

Nos vifs remerciements et notre profonde gratitude et reconnaissance à notre petite famille, pour son encouragement, son soutien et sa confiance durant toutes ces années d'études.

Nos remerciements vont également au membre du jury, pour l'honneur qu'ils nous ont fait en acceptant d'évaluer ce travail et de participer à la soutenance. Et enfin, nous sommes reconnaissants envers tous les enseignants de l'Université MOULOUD MAMMARI de TIZI-OUZOU (UMMTO) pour leur contribution à notre formation, et également à nos camarades, amis pour leurs aides précieuses.

DEDICACES

Nous Dédions Ce Modeste Travail :

A Nos Chers Parents, Pour Avoir Fait De Nous Ce Que Nous Sommes Aujourd'hui,

A Nos Frères Et Sœurs Pour Leur Soutien Permanent Et Inconditionnel ;

A Nos Amis de 'M2' « Economie du Développement », promotion 2021/2022

A nos enseignants de l'UMMTO en témoignage de notre gratitude envers eux;

A Tous Ceux Qui, De Loin Ou De Près Nous Ont Donné La Force De Continuer.

A tous ceux qui auront l'occasion de lire ce modeste travail

Liste des abréviations

A

- **ACSE** L'Abréviation de "Centre Algérien pour l'Entrepreneuriat Social
- **ADN** Acide Désoxyribonucléique
- **Airbnb** Airbed and breakfast
- **ALINOV** le fonds d'innovation d'action logement immobilier
- **ANADE** L'Agence nationale d'appui et de développement de l'entrepreneuriat
- **Angem** l'Agence nationale de gestion de micro-crédit
- **ANPT** L'Agence Nationale de Promotion et de Développement des Parcs Technologiques
- **ANSEJ** Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes
- **ANVEDET** Agence national de valorisation des résultats de la recherche et du développement Technologique.

B.....

- **BIC** Bénéfices industriels et commerciaux
- **BNC** Bénéfices des professions non commerciales

C.....

- **CASNOS** Caisse Nationale de Sécurité Sociale des Non-Salariés
- **CDTA** Centre du développement des technologies avancées
- **CEEI** Les Centres européens d'entreprise et d'innovation
- **CFE** La cotisation foncière des entreprises
- **CIDTA** Code des impôts directs et des taxes assimilées
- **CNAC** Caisse National d'Assurance Chômage
- **CNAS** Caisse National Des Caisses Sociales

D.....

- **DT** Déclaration de projet de travaux

E.....

- **ENP** l'École Nationale Polytechnique

G.....

- **GAAN** Groupement Algérien Des Acteurs Du Numérique
- **GERME** Gérez Mieux Votre Entreprise

I.....

- **IBS** L'impôt sur le bénéfice des sociétés
- **IDEO** Innovation Design company global
- **IFU** l'impôt forfaitaire unique
- **INTTIC** L'Institut national des télécommunications et des technologies de l'information et de la communication
- **IRS** Impôts sur le revenu des sociétés
- **ISI** L'industrialisation par substitution aux importations

L.....

- **L'IRG** L'impôt sur le revenu global
- **L'UE** Unions Européens
- **LF** Loi de finance

- **LLC** **Sociétés à responsabilité limitée**

M.....

- **MPE** **Petites et Micro Entreprises**

- **MVP** **Produit Minimum Viable**

N.....

- **NTIC** **L'Agence Nationale de Promotion et de Développement des Parcs Technologiques**

- **NTIC** **Nouvelles technologies de l'information et de la communication**

O.....

- **O S T** **Organisation Scientifique Du Travail**

P.....

- **P A O** **Production Assistée Par L'Ordinateur**

- **PESTEL** **Politiques, Economiques, Sociaux, Technologiques, Environnementaux et Légaux.**

- **PIB** **Produit Intérieur Brut**

- **PME** **Petite Et Moyenne Entreprise**

R.....

- **R & D** **Recherche et développement expérimental**

S.....

- **SA** **Société Anonyme**

- **SARL** **Société à responsabilité limitée**

- **SAV** **Service après-vente**

- **SNC** **Société en nom collectif**

- **Sonatrach transformation** **Société nationale pour la recherche, la production, le transport, la et la commercialisation des hydrocarbures**

- **SWOT** **Straights, Weaknesses, Opportunities ET Threats**

T.....

- **TAP** **la taxe sur l'activité professionnelle**

- **TIC** **Technologies de l'information et de la communication**

- **TVA** **Taxe sur la valeur ajoutée**

V.....

- **VC** **Venture Capital**

- **VUCA** **Volatile incertitude Complexité et Ambiguïté**

- **VTC** **voiture de transport avec chauffeur**

ملخص

تعد الشركة مكوناً رئيسياً للنشاط الاقتصادي يتوافق مع تنفيذ مزيج جديد من عامل الإنتاج، ويتميز إنشاء الشركات الناشئة بتطورها التكنولوجي وإمكانات نموها. يختلف إنشاء شركة ناشئة عن بدء عمل تجاري من حيث تأسيسها وأهدافها وأدوات تطويرها وتنفيذها. ومن الأهمية بمكان أن يتقن المروج للمشروع المفاهيم المتصلة بتطوير الأفكار لإنشاء مشروع تجاري وبدء العمل، وأن تتوفر عملية إنشاء هذا المشروع، فضلاً عن الوسائل التقليدية للتمويل، وأن تتوافر أشكال جديدة وأكثر ملاءمة للتمويل الحديث بفضل تطوير تكنولوجيات جديدة، مع التسليح بمهارات التكوين الجيد للعقلية لمواجهة صعوبات بدء مغامرة ريادة الأعمال. أصبحت الجزائر تدرّك أهمية وجود شركات وشركات ناشئة مبتكرة لخلق نمو وصادرات رقمية، فضلاً عن الحاجة إلى خلق بيئة ريادة أعمال تفضي إلى إنشاء شركات ناشئة وشركات مبتكرة. يتمثل عملنا الحالي في الإجابة على السؤال التالي: هل بيئة ريادة الأعمال الجزائرية مواتية لإنشاء الأعمال التجارية وتطوير الشركات الناشئة؟ من الضروري فهم هذا الشكل الجديد من تنظيم المشاريع المبتكرة من أجل المشاركة فيه والاستفادة منه. هدفنا هو زيادة نطاق الحلول التي تقدمها الشركات الناشئة والتي لا تقتصر على نطاق إقليمي محلي. سيسمح بالانتقال من إنترنت المعلومات إلى إنترنت ذي قيمة، نظراً لأننا في عصر metavers Technologies في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات.

الكلمات الدالة

المرافقة، المسرع، نموذج العمل، ملائكة الأعمال، رأس المال الاستثماري، الإبداع، التمويل الجماعي، التفكير، صناديق الاستثمار، بدء التشغيل، قابلية fablabs التصميمي، ريادة الأعمال، مساحة العمل المشتركة، الملعب، التوسع، الهاكاثون، الحاضنة، الحاضنة، بدء التشغيل الخالي من الهدر، ريادة الأعمال العقلية، التكنولوجيا، التسمية، التدريب IEO، ICO النموذج الأولي، جمع التبرعات، الابتكار،

ABSTRACT:

The company is a central component of economic activity that corresponds to the implementation of a new combination of production factor, the creation of start-ups is distinguished by its technological evolution and its growth potential. Creating a startup is different from starting a business in terms of its foundation, objectives, development tools and implementation. It is of prime importance for a project promoter to master the concepts related to the development of ideas for the creation of a business and start-up and the process of creation of the latter as well as the traditional means of financing are available and new and more appropriate forms of Modern Finance enabled by the development of new technologies, while being armed with a mindset well forging skills to cope with the difficulties of starting an entrepreneurial adventure . Algeria has become aware of the importance of having innovative companies and startups to create digital growth and exports, as well as the need to create an entrepreneurial environment conducive to the creation of startups and companies innovative. Our present work consists in answering the following question: Is the Algerian entrepreneurial environment favourable for the creation of businesses and the development of startups? Understanding this new form of innovative entrepreneurship is necessary in order to participate and benefit from it. Our goal is to increase the scope of the solutions offered by startups that are not limited to a local territorial scale. Would allow the transition from an information internet to an internet of value, given that we are in the age of metavers Technologies in ICT.

Key words

Accompagnement, Accelerator, business model, business Angels, venture capital, creation, crowdfunding, design thinking, Entrepreneurial, Coworking space, pitch, fablabs, investment funds, start-up, scalability, Hackathon, incubator, Lean start-up , Entrepreneurial mindset, Technology, prototype, Fundraising, innovation, ICO, IEO, label, coaching.

RESUME :

L'entreprise est une composante centrale de l'activité économique qui correspond à la mise en œuvre d'une nouvelle combinaison de facteur de production, la création de start-up se distingue par son évolution technologique et son potentiel de croissance. Créer une startup diffère alors de la création d'entreprise par son fondement, ses objectifs, les outils de son développement et sa mise en œuvre. Il est d'une importance primordiale pour un porteur de projet de maîtriser les notions en relation avec le développement d'idées de création d'entreprise et de startup et le processus de création de cette dernière ainsi que les moyens de financement classiques mis en disposition et les nouvelles formes de Financements modernes plus adaptées permises par le développement des nouvelles technologies, tout en étant armé d'un état d'esprit bien forger de compétences pour faire face aux difficultés du démarrage de l'aventure entrepreneuriale . L'Algérie a pris conscience de l'importance d'avoir des entreprises et des startups innovantes pour créer de la croissance et des exportations numériques ainsi que la nécessité de la mise en place d'un environnement entrepreneuriales favorisant la création de startups et d'entreprises innovantes. Notre présent travail consiste à répondre à la question suivante : L'environnement entrepreneurial Algérien est-il favorable pour la création d'entreprise et le développement des startups ? Il est nécessaire de comprendre cette nouvelle forme d'entrepreneuriat innovant pour pouvoir y participer et en profiter. Notre objectif est de monter l'ampleur des solutions que proposent les startups et qui ne se limitent pas à une échelle territoriale locale. Permettrait le passage d'un internet de l'information à un internet de la valeur, étant donné qu'on est dans l'ère du métavers Technologies dans les TIC.

Mots clés

Accompagnement, Accélérateur, business model, business Angels, capital-risque, création, crowdfunding, design thinking, Entrepreneurial, Espace de coworking, pitch, fablabs, fonds d'investissement, start up, scalabilité, Hack thon, incubateur, pépinière, Lean start-up, Mindset entrepreneurial, Technologie, prototype, Levée de fonds, innovation, ICO, IEO, label, coaching.

INTRODUCTION GENERALE	<i>I</i>
Chapitre I : Création d'entreprises VS startups	6
Introduction au chapitre I	6
SECTION 01 : Création d'Entreprises : Définition et typologie	6
1-Définition d'Entreprise et Création d'Entreprises :	6
1-1-Les travaux préliminaires à la Création d'Entreprise :	7
1-2 Le mindset entrepreneurial : Etat d'esprit entrepreneurial	8
1. Capacité à affronter le doute de soi	8
2. Responsabilité	8
3. Flexibilité	9
4. Volonté d'expérimenter	9
5. L'humilité	9
6. L'écoute et la communication	9
8. Flexibilité	9
9. L'esprit d'équipe	10
10. L'intelligence émotionnel	10
11. Le sens des affaires	10
✓Développement et application de la stratégie d'entreprise	10
✓ Assurer une compréhension claire de l'acuité financière	10
12. Le leadership	11
1-3Typologie de création d'entreprises :	11
➤ Entreprise individuelle :	11
➤ Partenariat :	12
❖ Société à responsabilité limitée :	12
➤ Fermer la société :	13
▪ Société à but non lucratif :	13
➤ Coopérative :	13

1.4 Typologie de Création d'entreprises En Algérie :	14
♦ Catégories des sociétés commerciales :	14
A. Nom collectif société :	14
B. Société en nom collectif en commandite simple :	15
C. Société à responsabilité limitée :	15
D. Société anonyme :	15
E. Société par Action :(SPA):	16
• Procédures :	16
1.5Création des startups :	18
1.5.1 Définition des startups :	18
1.6 Innovation entrepreneuriale et les différentes formes et types des startups :	19
A- Les formes d'innovation :	19
L'innovation incrémentale :	20
B- Innovation de rupture :	21
C -Innovation adjacente :	22
D- Innovation radicale :	22
B. Les différentes formes d'innovation :	22
A. Innovation de produit.....	22
B. Innovation de procédé (ou de processus).....	22
C. Innovation organisationnelle	23
D. Innovation marketing :	23
1.7 Design Thinking:	23
A. Design thinking pour développer la création d'une startup :	24
a. La Définition :	24
b. L'empathie :	25
c. L'idéation :	25
d. Le prototypage :	25
e. Les tests.....	26
B. Les avantages de cette approche :	26
1. Caractéristiques d'une startup :	26
a. Temporaire.....	27
b. Recherche d'un Business Model.....	27
c. Industrialisable/Reproductible.....	27
d. Scalable (pour une croissance exponentielle).....	27
1.9 Principes de la startup :	28
1. L'innovation continue :	28

2. La start-up comme unité de travail distincte	28
3. La fonction manquante	28
4. La seconde fondation	28
5. La transformation continue	28
2. Différence entre entreprise traditionnelle et une startup :	28
2.1 Incubateurs startups en Algérie :	29
A. Incubateurs universitaires (2018)	29
1- L'incubateur	29
2- Cap Cowork	29
3-Wom Work par l'annexe DZ (2020)	30
4- ACSE	30
5-IncubMe	30
6- TStart par Ooredoo	30
7- ACSE	30
8- Know Lab	30
9- Créa Rena	30
10- INNOEST	31
11-Westinnov	31
12- ANPT (htt6)	31
13- Incubateur	31
14- Incubateur ENP par Djezzy	31
2.2 Les startups en Algérie (législation et démarches de création) :	31
1- Impôts forfaitaires unique IFU	32
2- Impôts sur le revenu global IRG	32
3- Impôts sur les bénéfices des sociétés IBS	33
4- Taxe sur l'activité professionnelle TAP	34
2.3 Les Startups & développement économique en Algérie	34
2-Éducation	35
3-Transport	35
4-Santé	35
Section 2 : Business model des Startups	36
2.4- Le Business Model des Startups :	37
1. Clients	37
2. Demande de produit	37
3. Valeur unique	37
4. Solution / produit	37

5. Canaux.....	38
6. Recettes.....	38
7. Coûts.....	38
8. Métriques.....	38
9. Compétition.....	38
2.5 Analyse du passage problème vers la solution :.....	39
A. Eliminer l'incertitude.....	39
B. Travailler intelligent pas plus dur.....	39
C. Développer un MVP.....	40
D. Apprentissage rapide.....	40
2.6 Les composants du business modèle des startups (Analyse de swot et pestel).....	41
Analyse SWOT.....	42
Forces.....	42
Faiblesses.....	42
Opportunités.....	42
C'est un facteur externe à l'entreprise. Ce sont les chances réalisables qui n'ont pas été prévalus.....	42
Des menaces.....	42
Analyse PEST.....	42
Politique.....	42
Économique.....	42
Social.....	43
Technologique.....	43
Mise en place de L'analyse Pest pour une startup.....	43
Afin d'utiliser l'analyse PEST pour une startup, nous devons tenir compte des facteurs politiques, économiques, sociaux et technologiques qui en jettent les bases.	43
Exemple.....	43
Vous trouverez ci-dessous un exemple de rapport PEST d'un hôtel.	43
<i>Facteurs politiques</i>	43
Facteurs économiques.....	43
Facteurs sociaux.....	43
Facteurs technologiques.....	43
2.6.1 Les composants du business model (CANVAS).....	44
A. Segments de clientèle :.....	44
B. Proposition de valeur.....	45

C. Canaux.....	45
Relations avec les clients :.....	45
Ressources clés.....	46
.....	46
Ces ressources doivent être en lien avec vos canaux de distribution, communication...etc. Posez-vous la question suivante :	46
Activités clés.....	46
D. Partenariats clés.....	46
E. Flux de revenus.....	46
Structure des coûts.....	46
2.6.2- Les types du business modèle.....	48
1-Business Model Vente Privée/Vente Flash.....	49
2-Business Model assurance.....	49
3-Business Model e-commerce.....	49
4. Le Business Model MLM/Tupperware.....	50
5. Business Model Commission d'apport d'affaires.....	50
6- Business Model Enchère.....	50
7. Business Model Low Cost.....	51
8. Business model freemium.....	51
9. Cash back.....	51
10. Affiliation.....	52
Conclusion au chapitre I.....	52
Chapitre II : La dynamique d'innovation et Ecosystème des startups .	54
Introduction au chapitre II.....	54
Section 1 : Ecosystème des startups en amont.....	55
1.1 Formation startups et entrepreneuriat.....	55
Programme de formation de création d'entreprise startup :.....	55
Cas de la formation GERME.....	55
Objectif du programme :.....	55
Méthodologie.....	57
3. Les Produits GERME.....	57
Les programmes de GERME :.....	57
C. Le modèle de mise en œuvre.....	58
1.1- Présentation de l'écosystème des start-up en Algérie.....	59

1.2- Les mesures d'aide et soutiens aux start-up	60
1.3 Etat des lieux des start-ups en Algérie	62
1.4. Les facteurs défavorables à la création des start-up	63
1.6 Les initiatives d'innovation des étudiants universitaires pour la création de leur startup :	65
1.6.1 Programme de formation universitaire et établissements d'enseignement supérieur.....	67
L'Agence nationale de promotion et de développement des parcs technologiques (ANPT).....	67
Entrepreneuriat : programme d'accompagnement des innovateurs au profit de 500 étudiants	71
INJAZ El Djazair	73
1.7. Programme de formation d'entrepreneuriat à l'international	75
Le programme entreprendre	75
•..... Objectifs	75
•..• Publication du statut national de l'Etudiant Entrepreneur « SNEE »	75
○	75
• Déploiement des centres de pré-incubation pour l'entrepreneuriat étudiant dans les Centres d'emploi francophones (CEF) de l'AUF.	75
Objectif du Fonds fiduciaire multi donateurs pour l'entrepreneuriat et l'innovation des jeunes	76
1.8.1Format Start up weekend.....	82
1.8.2 Le format Hackthon	85
1.8.4 – Compétitions Nationales.....	91
1.8.5 Compétitions internationales	92
1.8.6- Evénement startup.....	94
1.8.7- structures Etatiques.....	95
Section 02 : Ecosystème des startups en aval	97
2.1- L'Accompagnement des startups	97
2.1.1 Etablissements de l'enseignement supérieur : universités, centres et écoles.....	98
Nationale supérieures	98
2.1.2- Les espaces coworking.....	98

2.1.3 Les incubateurs	102
Incub Me	103
2.1.4- Les Accélérateurs.....	107
2.1.5 Pépinière d’entreprises.....	110
2.6.1 Les fablabs	111
2.1.7 Laboratoires, instituts et centres de recherche scientifique	112
Chapitre III : Cas de Financement des start-up en Algérie.....	123
Introduction au chapitre III	123
1.1- Fonds d’amorçage	128
1.2 Le crowdfunding ou financement participatif	129
1.3 Financement participatif par le prêt.....	129
1.4 Financement public	130
1.5- Business Angels.....	131
1.6 Levée de fonds par capital risque.....	132
A. Le processus de la levée de fonds :	133
Section 03 : Etude de cas de financement de la start-up privé Yassir	136
1.1 Présentation de la start-up Yassir :	137
<i>Source : Journal El Moudjahid Sid Ahmed – Merabet " La start-up la plus valorisée de toute l'Afrique du Nord", 2022.</i>	<i>137</i>
Les moyens humains :	138
Les tarifs :	138
Conclusion du chapitre 03	141
Conclusion	
générale.....	144
Bibliographie.	
Liste des tableaux.	
Liste des figures.	
Annexes	

Introduction générale

INTRODUCTION GENERALE

L'entreprise est devenue, au fil du XIX^{ème} siècle, le maillon essentiel des systèmes productifs¹, s'est transformée de façon à développer une efficacité organisationnelle, s'adapter à son environnement et insuffler le progrès technique qui a considérablement modifié la société, Pour devenir une composante centrale de l'activité économique, mais aussi orienté par la transformation et façonner par les individus, L'institutionnalisation de création d'entreprises s'est faite en plusieurs étapes. Pour qu'une entreprise fonctionne bien, elle doit trouver un équilibre entre les trois pôles autour desquels elle s'articule : les objectifs de l'entreprise, ses salariés, ses clients.

Dans le contexte présent, les entreprises soient lancées dans de multiples transformations organisationnelles² face à de tels bouleversements, un mode d'organisation doit en émerger, Ce contexte semble donc propice à l'émergence de nouvelles entreprises et donc à deux grandes phénomènes bien connu : la destruction créatrice de Schumpeter (1951), ainsi que les phénomènes d'exploitation de March (1991) et que le design organisationnel soit devenu véritablement stratégique. Pour certains observateurs, ces transformations seraient le signe d'une véritable révolution organisationnelle en cours depuis le début des années 1980, la vision de Schumpeter qualifié de père du champ de l'entrepreneuriat basée essentiellement sur l'innovation émergea d'une transformation des modes de fonctionnement des organisations. Les nouvelles entreprises imaginent de nouvelle manière de travailler tandis que les anciennes tantes de profiter des opportunités offertes par les progrès technologiques.³

Depuis 1987, la création et le développement durable d'entreprises innovantes et technologiques ont favorisé l'emploi, tant sur le plan quantitatif que qualitatif. Ces entreprises offrent un niveau de vie élevé à leurs parties prenantes, et seules les entreprises à forte valeur ajoutée peuvent véritablement rémunérer le capital investi en elles et les salariés qui y travaillent, de surcroît, par leur nature même⁴, l'innovation et notamment celle d'essence technologique implique un

Un des moyens privilégiés pour soutenir les porteurs de projets innovants et technologiques dès la phase de l'idée jusqu'à la réalisation. En effet, le développement d'une entreprise innovante technologique implique des ressources financières inhabituelles, souvent très importantes sur des durées généralement longues et souvent mal dimensionnées. Dans ces conditions, et c'est là que se manifeste la complexité, le niveau d'incertitude est élevé et, il apparaît évident que, dans ce cadre, les enjeux et la difficulté de l'accompagnement du créateur d'entreprise vont s'accroître.

¹ Melchior " Croissance et développement " / les-transformations-de-l-entreprise-et-de-sa-gouvernance-depuis-le-xixeme-siecle, 2020, p1

² Article de Alain Desreumaux dans revue française de gestion /publications- 20744.html, 3^{ème} édition, 2015, p 310-312

³ Revue de Christian deblock "Innovation et développement chez Schumpeter, interventions économiques 2012, p 04

⁴ Revue de Boeck supérieure "Contextes entrepreneuriaux et potentiels d'innovation", 2010, p 254

Les start-ups ont fait leur apparition à la fin des années 1990 et semblent bien s'insérer dans ce cadre de réflexion. Elles sont par nature de création d'entreprises qui ont fait le choix d'explorer des nouvelles situations porteuses d'opportunités et qui développent ainsi une certaine capacité d'imaginer de nouvelles façons d'organiser leur entreprise pour gérer cette opportunité à l'image de l'entrepreneur-innovateur de Schumpeter (1951) et Uzunidis (1999), à juste titre soulignent que la capacité d'innover des entreprises se manifeste non seulement par la personnalité de celui qui entreprend, mais aussi selon un environnement propice à innover (tissu industriel, ressources, modes de financement...). Les start-up s'inscrivent ainsi dans le concept de l'entrepreneuriat, lui-même situé au cœur-même d'un processus d'innovation : « L'innovation constitue le fondement de l'entrepreneuriat, puisque celui-ci suppose des idées nouvelles pour offrir ou produire de nouveaux biens ou services, ou, encore, pour réorganiser l'entreprise. L'innovation, c'est créer une entreprise différente de ce qu'on connaissait auparavant, c'est découvrir ou transformer un produit, c'est proposer une nouvelle façon de faire, de distribuer ou de vendre »

Le monde a observé une accélération vers les années 2000 en termes d'évolution des Technologies de l'Information et de la Communication (TIC) en d'autre terme le secteur numérique qui relève d'un domaine transversal, se situant au carrefour de plusieurs disciplines: les sciences de l'information et de la communication, les sciences de gestion⁵, Un domaine complet qui se situe au carrefour de plusieurs disciplines : sciences de l'information et de la communication, sciences de gestion, sciences humaines et sociales et informatique. Par conséquent, l'expansion des technologies de l'information et de la communication a changé la façon dont les organisations fonctionnent. Cette modification s'est faite sans rupture avec les technologies dites disruptives. La révolution digitale, avec l'utilisation accrue des technologies de l'information et de communication, a permis par ailleurs d'étendre l'intégration du numérique au-delà des grandes entreprises, auprès des PME et des Startups. En ce sens, le numérique est appelé à révolutionner les conditions de production en améliorant l'accès à l'information et les pratiques professionnelles innovantes tournées vers le « Geen » (Bouzidi, Boulesnane, 2016) c'est-à-dire de s'orienter de plus en plus vers l'éco-responsabilité dont le challenge essentiel consiste à offrir des dynamiques économiques fondées sur des modes de production et de consommation durables.

Ces dernières années, le monde a été témoin de l'investissement de milliards de dollars dans la collecte de fonds par des Business Angels et des investisseurs en ventures capitalistes, des fonds d'investissement, organismes étatiques/privés au profit de startups pour l'opportunité de levier de création de richesses que représente ces dernières. En outre, selon le rapport sur l'état de la technologie européenne d'Atomico, l'investissement total dans les startups européennes a atteint 20 milliards d'euros en 2018, contre 4,8 milliards d'euros en 2013. Les chiffres montrent que les startups sont un moteur important de croissance et d'emploi pour le continent, En effet L'Afrique n'échappe pas à ce phénomène, selon le rapport de Partech Analysis via AfricArena de 2019, plus de 2 milliards de dollars ont été levés dans des pays comme le Niger, Kenya, Egypte, Afrique du sud, Ghana, Ouganda, Rwanda, Maroc et Tunisie et même en Algérie très récemment après l'adoption de la nouvelle stratégie pour la sortie du modèle de l'économie rentière en s'orientant vers l'investissement dans le progrès de la jeunesse et l'émergence de

⁵ S, Boulesnane, L Bouzidi "L'évolution des Technologies de l'Information et de la Communication : la Co-construction avec les usages", volume 06, 2017-2018

projets innovants, favorisant ainsi les startups en facilitant l'investissement des acteurs privés s'appuyant sur l'innovation et le développement durable. Pour répondre à la demande de transport, plusieurs entreprises ont vu le jour ces trois dernières années avec une pionnière : Yassir, lancée en 2017 et dont l'application a enregistré plus d'un million de téléchargements sur le système Android. Forte de son succès, une jeune entreprise a déjà étendu ses services aux pays voisins, la Tunisie et le Maroc, en 2019. Pour stimuler la croissance économique, toute en essayant d'y remédier aux problèmes socio-économiques du pays.

Problématique

La création d'entreprises, et de start-up apparaît comme une forme d'évolution technologique qui peut représenter de nouveaux principes de fonctionnement au cœur des organisations, stimulée par un contexte qui conduit à leur émergence. Cependant, L'Environnement entrepreneuriales Algérien est-il favorable pour la création d'entreprises et au développement des start-up?

De cette question principale découle un certain nombre de questions subsidiaires suivantes :

- En quoi consiste un projet de création d'entreprises startup et comment le développer ?
- Quel est l'ampleur de l'écosystème autour des startups ?
- Quel sont les moyens de financement mises à la contribution de la création de start-up ?

Hypothèses

- 1- La Création d'entreprises et la création d'un projet startup
- 2 L'environnement entrepreneurial en Algérie favorise leurs émergences
- 3- Les start-up disposent d'un manque de moyen de financement.

Le choix du sujet :

L'Algérie est sans doute le plus grand pays de la région en Afrique du nord, riche en ressources naturelles et connu pour son économie rentière, mais plus pour longtemps désormais. L'Algérie adopte une nouvelle stratégie pencher sur l'investissement au progrès de la Jeunesse, Et s'oriente vers l'émergence de projets innovants favorisant les startups de jeunes Entrepreneurs s'appuyant sur l'innovation et le développement durable pour stimuler la Croissance économique, et remédier aux problèmes socio-économiques. Influençant sur le Développement de la suite des stratégies gouvernementale du pays, et responsabilisant ainsi D'une certaine manière la jeunesse de prendre de l'avant, d'anticiper le changement mais Aussi De le créer si nécessaire.

Les objectifs du sujet :

Le 1 er objectif est que la création d'entreprise et des startups sont encore assez méconnues, voir mal interpréter du grand Public, donc il est nécessaire de comprendre cette nouvelle forme d'entrepreneuriat innovant Pour pouvoir y participer et en profiter.

Le 2 ème objectif est de monter l'ampleur des solutions que proposent les startups et qui ne se Ne limitent pas à une échelle territoriale locale.

Le 3ème objectif est que nous sommes à l'aube d'une révolution économique qui va plus loin

Dans la création d'entreprise et les conditions favorables qui conduit à leur émergence.

La méthodologie de recherche :

L'étude en question rentre dans le cadre d'un essai de compréhension et de savoir sur les nouvelles formes entrepreneuriales et les nouvelles technologies mises en valeur qui conduit à l'émergence et la réussite d'un projet entrepreneurial.

Pour répondre à cette question, Nous avons adopté une démarche consistant à faire une recherche documentaire à travers une consultation d'ouvrages, recherches, revues, textes réglementaire et sites internet axé sur des références bibliographiques traitant la création d'entreprise et le domaine des start-up, ainsi que Nous avons contacté les associations d'entrepreneuriat via leur site internet, comme la jeunesse visionnaire et créateur de Tizi Ouzou 2022, et nous avons été approché par la Tech Start week-end Tizi-Ouzou pour récolter des informations sur l'émergence des startups en Algérie.

La structure du mémoire :

Nous avons subdivisé le travail en trois chapitres réalisés menés dans un cadre théorique à savoir :

Chapitre I : Création d'entreprises VS start-up

Dans ce chapitre, nous allons nous introduire dans notre sujet en définissant la création

D'entreprise et ses typologies de sa création, Et en présentent les différentes caractéristiques des start-up. Nous tenterons, D'expliquer en quoi consiste Création d'entreprise VS start-up. Et clarifier comment la Création d'une start-up diffère des autres projets, Entrepreneuriaux par son fondement, ses objectifs et sa mise en œuvre.

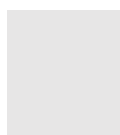
Chapitre II : La dynamique d'innovation et écosystèmes des start-up

Il sera consacré à la présentation des facteurs intervenant en amont et en aval tout au Long du Processus de création et qui contribuent pour l'émergence des startups.

Chapitre 3 : Cas de financement des start-up en Algérie

Enfin, et pour bien répondre à notre problématique, nous nous concentrerons sur le cas de financement des start-up en Algérie, Les différentes étapes du financement des projets privés émergents en Algérie, dont Yassir et les différents agents qui y interviennent, en abordant, Le fond d'investissement (business Angels), cela est rendu possible, grâce au développement des nouvelles technologies de l'information et de la communication.

Chapitre I : Création d'entreprises VS start-up



Chapitre I : Création d'entreprises VS startups

Introduction au chapitre I

Durant les « trente glorieuses », de nombreux indicateurs économiques et sociaux indiquaient que l'entrepreneur, la petite entreprise, et donc la création d'entreprise, étaient une relique du passé, et que seules les grandes entreprises fournissaient emploi et richesse dans un contexte économique d'une concurrence internationale accrue. Bien qu'elles fournissent une part importante de l'emploi et de la production, ce n'est que récemment que les petites et moyennes entreprises ont attiré l'attention de divers acteurs économiques et sociaux. Certaines mesures visant à promouvoir l'entrepreneuriat ont été mises en place à la fin des années 70, mais les années 80 ont vu une augmentation massive des ressources mobilisées en faveur de la création d'entreprises dans les pays développés.⁶

Dans ce chapitre, dans une première section nous avons défini la création d'entreprise en examinant leurs schémas de création ainsi que le travail préalable à la création d'entreprise et l'état d'esprit que les entrepreneurs doivent avoir pour gérer les conflits, prendre un bon départ dans son entreprise, et faire face à divers défis lors de la création d'une startup.

Ensuite, dans la deuxième section, nous verrons un modèle d'entreprise de démarrage qui analyse la transition du problème à la solution, en passant par les composants de Pestel et l'analyse swot en identifiant les types de modèles de startup les plus récents et les plus largement utilisés, dans le monde des affaires d'aujourd'hui.

SECTION 01 : Création d'Entreprises : Définition et typologie

Toute création d'entreprise est une aventure humaine fondée dans un premier temps, sur une idée. Qu'elle que soit la conséquence d'une opportunité, d'une expérience, d'un savoir-faire professionnel ou de compétences acquises, l'idée pour se traduire en projet performant, devra correspondre aux attentes, motivations et valeur du futur créateur, ainsi qu'aux contraintes, économiques, financières et familiales liées aux objectifs fixés. La motivation d'entreprendre peut reposer sur des aspects négatifs, positifs, ou les deux, sachant que ces ressentis ne sont pas universels. Savoir d'où vient votre motivation permet simplement de mieux vous orienter dans votre entreprise et de vous appuyer sur vos relais de persévérance. Une fois la motivation acquise, la discipline et la persévérance doivent devenir vos alliées⁷

Chaque créateur est différent et certains veulent entreprendre seuls. Mais gérer une entreprise requiert des compétences et donc nécessite une équipe, Aussi il convient de bien se connaître pour chercher à s'allier, externaliser ou embaucher de compétences qu'on ne possède pas.

1-Définition d'Entreprise et Création d'Entreprises :

Le terme « entreprise » est souvent utilisé dans la vie de tous les jours, notamment dans le monde des affaires, sans que nous puissions nous mettre d'accord sur une définition unicellulaire. Cependant, à l'heure actuelle, il semble très important de s'entendre sur le contenu qui sera présenté au concept d'entreprise au niveau national, régional et international. En

⁶ "Many states spend \$400 to \$700 million per year on a variety of programs ranging from incubators, innovation centres, and technology transfer programs to university-based partnerships". PHILLIPS Bruce, KIRCHOFF Bruce et SHELTON Brown H. (1991).

⁷ Ouvrage publié par Jean-Luc Duhamel et Joselyne Studer-Laurens création d'entreprise, Novembre 2014, p 6

l'absence d'un tel accord, il est difficile de résoudre certains problèmes tels que la fiscalité ou de manière générale de favoriser le développement de l'entreprise.⁸

Par entreprise, nous entendons toute personne physique ou morale, dans le but de générer un revenu appelé profit, qui combine de manière optimale travail et capital pour obtenir un produit destiné à satisfaire une demande solvable exprimée sur le marché.

La création d'entreprise est une histoire d'homme ou de femme avec ses qualités et ses faiblesses. Travailler beaucoup, prendre des risques mesurés, avoir confiance en l'avenir, savoir fédérer autour d'un projet sont des qualités essentielles pour créer son entreprise.

Toutefois, Créer une entreprise revient à offrir des produits, des services ou des concepts qui apportent un avantage compétitif à une cible de clients par rapport aux offres déjà présentes sur le marché.

Selon Le Professeur et Multi-entrepreneur Américain Bill Aulet : « L'Entrepreneur voit dans les ruptures de marché, Une opportunité Créatrice, une occasion d'apporter quelque chose de nouveau aux consommateurs. Pour se différencier et creuser L'écart, il faut oser investir et prendre des risques, des risques réfléchis, Puis constamment prendre la température pour vérifier qu'on a pris la bonne décision.⁹

La réussite de la création d'une entreprise repose principalement sur la personnalité et les compétences du ou des créateurs. Avant de travailler sur la faisabilité du projet, Il est indispensable de réfléchir en temps de cohérence homme- projet.

1-1-Les travaux préliminaires à la Création d'Entreprise¹⁰ :

Avant d'aborder les travaux préliminaires à la création d'entreprise, on peut se poser la question suivante : Pourquoi créer une entreprise ? A cette question, on peut apporter les réponses ci-dessous : Créer une entreprise c'est : - Avant tout devenir entrepreneur ; - Rechercher à la fois la liberté, le succès et le concret ; - Assouvir une envie de changer le monde ; - Sortir d'une période de chômage ; - Quitter un environnement de travail inconfortable ; - Bâtir son avenir.

Mais il faut savoir que la création d'entreprise et surtout la gérer, comporte des risques qui sont, entre autres :

- Perte d'argent : L'aventure de la création d'une entreprise peut être écourtée et se terminer par une perte totale de l'argent que vous y avez investi.

-Perte de temps : Créer et diriger une entreprise demande un don de soi en termes de temps, Cela peut même nécessiter un long moment de réflexion, de recherche pour leurs marques et des démarches parfois multiples et fastidieuses lorsque les facilités administratives ne sont pas en place.

⁸ Ouvrage publié par Michel Montebello création d'entreprise : Connaissance et Analyses stratégiques dirigée par Yves Simon, professeur à l'université de paris IX-Dauphine, 6/01/2003, p 419

⁹ Ouvrage publié par Bill Aulet la discipline entrepreneuriale 24 étapes pour développer une entreprise avec succès, Eyrolles, 1^{er} édition, 29 Novembre 2018, p306

¹⁰ Communication de Monsieur Issa Martin BIKIENGA lors de la deuxième édition des Journées universitaires de la Fondation Anselme Tatiana SANON Bobo-Dioulasso, du 28 au 30 août 2017

-Perte d'amis ou d'une partie de votre famille : La création et la gestion d'une entreprise entraînent parfois un éloignement de vos amis et même de certains membres de votre famille, ce qui est une situation désagréable et difficile à supporter.

- Perte de crédibilité : en cas d'échec, l'on peut perdre sa crédibilité vis-à-vis de son entourage.

- Perte d'estime et de confiance en soi : en cas d'échec également, on peut être perturbé au point de douter de soi-même et de perdre son estime.

Il peut sembler difficile de se faire une idée, surtout quand on débute dans la Création d'entreprise. Il existe des astuces pratiques pour se faire une idée, La possibilité de créer sa propre entreprise. De manière non exhaustive, nous pouvons suivre l'itinéraire :

- Concentrez-vous sur un marché spécifique : ce qui est actuellement en forte demande.

- Apprenez à connaître les représentants : fournisseurs, clients, prestataires de services, etc.

- Efforcez-vous d'obtenir de meilleures performances qu'il n'y en a : concentrez-vous sur la qualité et la rapidité, la Simplicité, la fiabilité, le coût, etc.

- Trouvez l'inspiration : lisez des magazines et des sites Web et discutez Avec des professionnels, participé à des concours, etc.

- Sélectionnez un Réseau d'analyse d'idées : Choisissez des critères spécifiques pour analyser ses idées.

- Identifiez et trie les idées grâce à la grille d'analyse : éliminez les plus Moins intéressant selon les critères choisis et privilégier les idées prometteuses d'espoir.

1-2 Le mindset entrepreneurial : Etat d'esprit entrepreneurial

C'est une façon de penser qui permet de relever des défis, d'être décisif et d'assumer la responsabilité des résultats attendus. C'est un besoin constant d'améliorer ces compétences, d'apprendre de ces erreurs et de travailler constamment sur ces idées.¹¹

L'esprit d'entreprise est le mode de pensée qui vous aide à atteindre ces objectifs. Les entrepreneurs qui réussissent considèrent les défis, les erreurs et les échecs comme des opportunités de développer de nouvelles compétences pour les aider à réussir à l'avenir.

Chaque entrepreneur est unique et aucun chemin vers le succès n'est le même, mais tous les entrepreneurs qui réussissent partagent un ensemble de compétences spécifiques qui leur permet de résoudre des problèmes, de surmonter des obstacles et de prospérer dans leurs domaines respectifs. Certaines de ces compétences incluent :

1. Capacité à affronter le doute de soi

Le succès entrepreneurial viendra de votre capacité à contrôler vos propres pensées et à affronter vos doutes, ce qui vous permettra de surmonter plus facilement les échecs et les déceptions inhérents au fait de vous débrouiller seul.

2. Responsabilité

¹¹ Article de Armela Escalona "7-reasons-why-having-a-flexible-mindset-is-good-for-entrepreneurs", 05/01/2017, p 01

Avoir un esprit d'entreprise implique de reconnaître votre responsabilité pour les résultats et les actions de votre entreprise. Lorsque de grandes choses tournent mal (et elles le feront), la responsabilité vous incombe. Même lorsque les résultats échappent à votre contrôle total, la pensée entrepreneuriale vous oblige à éviter de trouver des excuses et à prendre des mesures pour résoudre l'option.

3. Flexibilité

Les erreurs sont inévitables lorsqu'on essaie de lancer de nouvelles entreprises. Tout le monde, des milliardaires de la Silicon Valley aux employés de bas niveau, fait des erreurs. C'est pourquoi la flexibilité est l'une des compétences de vie les plus importantes d'un entrepreneur. Votre capacité à vous remettre d'un échec aidera votre entreprise à continuer et inspirera une équipe à poursuivre votre leadership.

4. Volonté d'expérimenter

Que vous soyez le co-fondateur d'une entreprise en plein essor ou simplement l'un des nombreux jeunes qui tentent de se lancer dans une nouvelle carrière, votre route vers un succès durable vous mènera à de nombreuses décisions difficiles. Les entrepreneurs sont toujours prêts à expérimenter lorsqu'il s'agit de nouveaux produits, de plans d'affaires ou de techniques de résolution de problèmes. Ils testent différents produits et prix, sollicitent les commentaires d'une équipe de conseillers de confiance et sont prêts à abandonner des idées lorsqu'elles ne fonctionnent pas.

5. L'humilité

L'humilité nous aide toujours à examiner les émotions qui nous empêchent de surmonter les obstacles. Prendre du recul nous permet de mieux les gérer. Lorsque ce n'est pas le cas, nous tombons facilement dans des schémas de fonctionnement que l'on peut qualifier de « dysfonctionnels ». Il s'agit précisément de ce dont nous devons nous épurer afin d'accéder au niveau supérieur. La capacité d'être coaché et nourrir un état d'esprit de croissance

6. L'écoute et la communication

Pas de communication efficace sans écoute de qualité ! Il faut Cultiver les échanges Constructifs, positifs et ouverts : on gagnerait le respect de ces collaborateurs, le réseau se développera et cela pourrait mener vers de nouvelles opportunités.

7. La créativité

Le principe d'un entrepreneur innovant est de sortir de l'ordinaire, c'est cette capacité à être créatif qui permet de trouver de nouvelles idées, de nouvelles solutions ou de nouveaux marchés.

8. Flexibilité

Dans un environnement commercial en évolution rapide, la flexibilité est essentielle. Si une stratégie de marketing échoue, vous devez être prêt à en essayer une autre. Les chefs d'entreprise doivent adopter un état d'esprit flexible pour répondre aux besoins changeants des clients.

Les entrepreneurs avec un état d'esprit flexible sont capables d'envisager toutes les options disponibles ! Non seulement ils ont des plans A et B, mais ils ont C à Z. Ils pensent toujours à des moyens créatifs de sauver leur entreprise/stratégie.

La flexibilité n'est pas seulement visible dans notre corps, elle est également présente dans notre façon de penser. Si votre objectif est de devenir un entrepreneur prospère, vous devriez

commencer à adopter un état d'esprit flexible. Les entrepreneurs qui ont de la flexibilité dans le travail, le temps et la capacité mentale ont un avantage sur ceux qui ont un état d'esprit opposé.

9. L'esprit d'équipe

Une équipe championne est une équipe soudée, composée de membres qui aiment se rencontrer, échanger des idées et tous travailler dans le même sens, dans la poursuite d'un objectif commun et similaire. Stimuler le dynamisme au sein de l'équipe entrepreneuriale et développer l'esprit d'équipe suppose deux choses :

Fixer des objectifs chiffrés, clairs et motivants pour que chacun à son niveau travaille dans une direction commune (cohérence opérationnelle)

Développer les interactions, la solidarité et la coopération entre les membres de l'équipe et le sentiment d'appartenance (cohésion sociale). Il n'y a rien de pire dans le développement de la dynamique de groupe qu'un climat d'anxiété, fait de rivalités et d'évitement où la confiance prévaut en son absence.

10. L'intelligence émotionnel¹²

L'intelligence émotionnelle demande juste un travail sur soi. Aussi, elle est devenue très utile dans le monde du travail, notamment du côté des managers. Savoir contrôler ses émotions est particulièrement important surtout lorsqu'on fait face à un conflit. Et d'ailleurs selon le Forum économique mondial, cette forme d'intelligence figurera parmi les plus importantes compétences en 2022. C'est pourquoi elle est essentielle à développer afin de mieux comprendre les autres. En un mot, l'intelligence émotionnelle se traduit comme faire preuve d'estime.

11. Le sens des affaires¹³

Le sens des affaires implique une compréhension approfondie du marché et d'autres facteurs externes. Il est essentiel de connaître ses clients et de savoir comment créer de la valeur pour eux. Les gestionnaires avisés doivent également acquérir une compréhension claire et impartiale des offres de la concurrence et de la manière dont elles diffèrent des leurs. Cependant, dans le monde VUCA (Volatile, Incertitude, Complexité et Ambiguïté) dans lequel de nombreuses organisations opèrent aujourd'hui, la connaissance des clients et des concurrents peut ne pas être suffisante. Les dirigeants doivent également être en mesure d'analyser efficacement les tendances et les perturbations sociales, politiques et économiques plus larges et d'agir de manière décisive pour assurer le succès de leur organisation.

✓ Développement et application de la stratégie d'entreprise

Les meilleures initiatives de sens des affaires commenceront le processus d'apprentissage par la création d'une stratégie d'entreprise, à partir de là, les apprenants devraient être équipés des meilleurs outils, informations, modèles et cadre pour mettre en œuvre la stratégie efficacement.

✓ Assurer une compréhension claire de l'acuité financière

¹² Lyon Entreprise "intelligence-émotionnelle-pilier-du-management", publier 21/12/2021, p 1

¹³ LinkedIn " Comment développer le sens des affaires, publié le 20/01/2022.

Une fois que les participants ont une compréhension claire et approfondie de la stratégie d'entreprise, il est vital pour eux d'être en mesure de comprendre l'acuité financière. Cela peut être réalisé en présentant aux participants les moyens de pouvoir prendre des décisions financières hypothétiques. Utilisez les bilans, les données de trésorerie et définissez des paramètres pour mesurer les performances de l'entreprise et les performances personnelles.

12. Le leadership

Le leadership, définit la capacité d'un individu à mener ou conduire d'autres individus ou organisations dans le but d'atteindre certains objectifs. On dira alors qu'un leader est quelqu'un qui est capable de guider, d'influencer et d'inspirer.

Un leader se distingue d'un gestionnaire ou d'un décideur, lequel a des capacités pour l'administration, sans pour autant «mener» le groupe, l'organisation ou le pays à un autre stade de son développement. Un bon gestionnaire peut être un leader, mais les deux qualités ne sont pas automatiquement liées. Longtemps associé à la sphère politique, le leadership est une qualité recherchée dans un grand nombre de domaines. Ainsi, on parlera aussi de leadership dans le monde des affaires, celui de la culture ou de la science ou encore dans le domaine du sport. On distinguera aussi leadership public de leadership privé, ce dernier étant orienté vers l'entreprise. Un politicien n'est donc pas nécessairement un leader ; inversement, bien des leaders ne sont pas des politiciens.

1-3 Typologie de création d'entreprises :

Il existe différents types d'entreprises parmi lesquelles choisir lors de la création d'une société, chacune ayant sa propre structure juridique et ses propres règles. En règle générale, il y a quatre principaux types d'entreprises : Les entreprises individuelles, les sociétés de personnes, les sociétés à responsabilité limitée (LLC) et les sociétés. Avant de créer une entreprise, les entrepreneurs doivent soigneusement réfléchir au type de structure d'entreprise qui convient le mieux à leur entreprise¹⁴.

➤ **Entreprise individuelle :**

L'entreprise individuelle est le type d'entreprise le plus simple et le moins coûteux à créer. Il n'y a pas de documents constitutifs à déposer ni d'avis commerciaux à publier dans le journal. Vous devrez peut-être obtenir une licence commerciale nationale ou locale en fonction de votre profession. Une entreprise individuelle n'a qu'un seul propriétaire. Vous pouvez faire des affaires sous votre propre nom ou demander un nom "faire des affaires sous" pour donner à votre entreprise un nom distinctif, mais l'entreprise et le propriétaire restent une seule entité. Vous n'avez aucune protection contre les poursuites ou les réclamations des créanciers. Vos biens personnels peuvent être utilisés pour satisfaire une dette commerciale ou un jugement légal. Vous déclarez vos revenus et dépenses d'entreprise à l'Internal Revenue Service sur l'annexe C, qui est déposée avec votre déclaration de revenus des particuliers.

Exemple : Designer graphique (Graphic Designer)¹⁵

¹⁴ Article journalier chron publié par Karen Rogers "types-business-formations", édition 2016, p 08

¹⁵ Article de zen business "examples-of-sole-proprietorships ", 2022, p 01

Les graphistes créent des supports marketing, tels que des dépliants, des brochures et des logos pour les entreprises. La plupart des graphistes, lorsqu'ils ne sont pas employés par une agence de marketing ou de publicité, offrent leurs services en tant que pigistes et opèrent à domicile.

➤ **Partenariat¹⁶ :**

Dans un partenariat, il n'y a pas de documents à déposer auprès de votre état. Cependant, les partenaires ont généralement un accord de partenariat établi entre eux indiquant comment fonctionne le partenariat et comment les profits et les pertes sont partagés. La plupart des États soutiennent que chaque partenaire a une responsabilité illimitée pour les dettes commerciales, les actions des autres partenaires et les poursuites judiciaires. Les bénéfices et les pertes d'entreprise passent par la société de personnes et sont déclarés sur la déclaration de revenus individuelle de chaque associé. Le partenariat doit déposer chaque année une déclaration de renseignements sur le partenariat auprès de l'IRS.

Exemple :

Deux entreprises peuvent conclure une relation de partenariat pour la production conjointe de composants de certains produits dans le cadre d'un accord de partenariat de type industriel. Mais, ces mêmes entreprises peuvent également décider de commercialiser ces produits ensemble.

❖ **Société à responsabilité limitée¹⁷¹⁸ :**

➤ Si les statuts de votre État le permettent, vous pouvez déposer des statuts ou un certificat de constitution pour former une société à responsabilité limitée. Les LLC offrent à leurs propriétaires, appelés membres, une protection de responsabilité limitée. Lorsque vous ouvrez un compte bancaire professionnel ou contractez une dette, la LLC est responsable des comptes au lieu des membres individuels. Les bénéfices et les pertes de la LLC transitent par l'entreprise vers chaque membre. Les membres de la LLC doivent décider s'ils veulent être imposés en tant que société de personnes ou société. Les sociétés à responsabilité limitée imposées en tant que sociétés de personnes déposent la déclaration de revenus des sociétés de personnes et les sociétés à responsabilité limitée imposées en tant que sociétés doivent déposer une déclaration de revenus de société C ou de société S.

Avec les sociétés S, les profits et les pertes transitent par l'entreprise jusqu'aux propriétaires. Les sociétés C et S doivent déposer des déclarations de revenus des sociétés, déposer des rapports annuels auprès de leur État constitutif, organiser des réunions annuelles et respecter les obligations fédérales et étatiques en matière de tenue de registres.

Exemple : des services professionnels comme des comptables ou des avocats.

¹⁶ place 2 business "fiche-documentaire/3/les-formes-départementales", 15/02/2016

¹⁷

Finance et innovation "livre blanc- banque" /business-guide/launch-your-business/choose-business-structure, 2019

Cafés, bars et restaurants. Bricoleur, constructeurs et entrepreneurs.

➤ **Fermer la société¹⁹ :**

Une société fermée est une société qui ne lève pas de fonds auprès du public et fonctionne plutôt avec un petit nombre d'actionnaires pour assurer le contrôle suprême de son fonctionnement. Contrairement à une société cotée en bourse, les sociétés fermées ne sont pas tenues de respecter des normes réglementaires strictes concernant les opérations commerciales et la communication des données. Il existe des règles spéciales qui régissent ces sociétés.

Exemple : le géant américain de l'épicerie Albertsons était un nom populaire en tant que société fermée avec le soutien de la société de capital-investissement Cerberus. En 2020, Albertsons est devenue une société cotée en bourse. Cela signifie que n'importe qui peut vendre ou acheter les actions de ces sociétés sur le marché libre.

▪ **Société à but non lucratif :**

Les sociétés à but non lucratif sont organisées pour faire des œuvres caritatives, éducatives, religieuses, littéraires ou scientifiques. Parce que leur travail profite au public, les organisations à but non lucratif peuvent bénéficier d'un statut d'exonération fiscale, ce qui signifie qu'elles ne paient pas d'impôts sur le revenu d'État ou fédéraux sur les bénéfices qu'elles réalisent.

Les organisations à but non lucratif doivent déposer auprès de l'IRS pour obtenir une exonération fiscale, un processus différent de l'enregistrement auprès de leur état.

Les sociétés à but non lucratif doivent suivre des règles d'organisation très similaires à celles d'une société C ordinaire. Ils doivent également suivre des règles spéciales sur ce qu'ils font avec les bénéfices qu'ils gagnent. Par exemple, ils ne peuvent pas distribuer les bénéfices aux membres ou aux campagnes politiques.

Les organisations à but non lucratif sont souvent appelées sociétés 501 (c) (3) – (une référence à la section du code des impôts qui est le plus couramment utilisée pour accorder le statut d'exonération fiscale.)

Exemple : Les organisations à but non lucratif comprennent les églises, les écoles publiques, les organismes de bienfaisance publics, les cliniques et hôpitaux publics, les organisations politiques, les sociétés d'aide juridique, les organisations de services bénévoles, les syndicats, les associations professionnelles, les instituts de recherche, les musées et certaines agences gouvernementales.

➤ **Coopérative :**

Une coopérative est une entreprise ou une organisation détenue et exploitée au profit de ceux qui utilisent ses services. Les bénéfices et revenus générés par la coopérative sont répartis entre les membres, également appelés utilisateurs-propriétaires. En règle générale, un conseil d'administration et des dirigeants élus dirigent la coopérative tandis que les membres réguliers ont le droit de vote pour contrôler la direction de la coopérative. Les membres peuvent faire partie de la coopérative en achetant des parts, bien que le nombre de parts qu'ils détiennent n'affecte pas le poids de leur vote.

¹⁹ Article d'Aaron growe revue par dheeraj vaidya "Entreprise Fermée", 2022

Exemple : Les types courants de coopératives de services comprennent les coopératives de financement, de services publics, d'assurance, de logement et de soins de santé. Les coopératives d'électricité rurales, telles que Nolin RECC²⁰, fournissent des services d'électricité aux résidents et aux entreprises des régions rurales, et elles sont probablement l'un des exemples les plus connus de coopérative de services.

1.4 Typologie de Création d'entreprises En Algérie²¹ :

L'Algérie est connue pour être un pays plein de ressources grâce à de nombreux secteurs actifs et en développement.

Il existe quatre types juridiques de sociétés en Algérie : la société à responsabilité limitée (SARL), la société anonyme, la société en nom collectif et la société par actions à responsabilité limitée. Dans le cas de la société à responsabilité limitée, un capital minimum de 100 000 dinars divisé en 1 000 actions de dinars est requis.

La Société, pour sa part, requiert un capital minimum de 1 million de dinars algériens et un minimum de sept actionnaires dont la responsabilité dépendra du montant apporté. La Société en nom collectif, tout comme la Société en commandite par actions, n'exige pas de capital minimum.

De plus, les partenaires ont des responsabilités conjointes et définies. A noter que la SARL peut avoir deux types d'associés : les associés commandités et les associés commanditaires. Dans ce cas, le passif dépendra du montant cotisé.

◆ Catégories des sociétés commerciales :

Le Code de commerce algérien, promulgué en 1975, modifié par le décret-loi du 25 avril 1993 précise quatre types de sociétés :

L'entreprise du nom collectif ; La société en commandite commanditée ; La société à responsabilité limitée ; et La société par actions.

A. Nom collectif société :

Ce type de société est composé d'associés ayant la qualité de commerçants et immatriculés au Registre du commerce. Les associés sont également responsables des obligations sociales.

La création d'une société à nom collectif, comme toute autre société commerciale, est obligatoirement liée à un acte authentique. Celle-ci doit être publiée dans un journal d'annonces légales pour informer les autres. La faillite d'une société de nom collectif entraîne sa dissolution.

²⁰ Nolin RECC est la première coopérative d'électricité à obtenir la certification PEER Gold à l'échelle mondiale. « La certification PEER (performance excellence in électricité renewal) montre que Nolin RECC est plus performant que la plupart des services publics. Nous sommes la première coopérative électrique du pays à obtenir PEER. Cela signifie que nous sommes à un niveau élite de performance de service. - Mickey Miller, président et chef de la direction, Nolin RECC”

²¹ Créer-une-entreprise-en-Algérie, "Afrique et Algérie" publié le 26/09/2018,

B. Société en nom collectif en commandite simple :

Le régime de ce type de société ressemble à celui de la société à dénomination collective.

Les commanditaires ne sont responsables des dettes sociales qu'à concurrence du montant de leur capitale. Cet apport en capital ne peut consister en propriété industrielle.

Le commanditaire ne peut entreprendre aucun acte de gestion externe. Sinon, il peut devenir solidairement responsable avec les autres associés des dettes et engagements sociaux qui résultent des actes.

La modification du statut de la société en commandite nécessite l'accord de tous les associés commandités et de la majorité du capital des commanditaires.

La société en commandite est dissoute en cas de faillite de l'un des associés commandités sauf en cas où les autres associés commandités décident ensemble la continuation de la société.

C. Société à responsabilité limitée :

La société à responsabilité limitée est répandue et un véhicule utilitaire populaire en Algérie. Cela peut s'expliquer par la facilité de création de telles sociétés.

Le nombre minimum de membres est d'au moins deux personnes et le maximum est de 20.

Au-delà de ce chiffre, à responsabilité limitée doit être transformée en société par actions. Le capital minimum est de 100 000 Dinars divisés en parts de 1 000 Dinars²².

Un gérant qui jouit, sous le contrôle des associés, de larges pouvoirs administratifs dirige la société à responsabilité limitée.

Lorsque la Société à Responsabilité Limitée est composée d'un seul associé, elle est dite Unipersonnelle à Responsabilité Limitée. Liability Company (Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité limitée).

D. Société anonyme :

La société par actions doit être constituée d'au moins sept actionnaires. Son capital ne peut être inférieur à 5 millions de dinars, si la société offre ses actions au public, ni à 1 million de dinars par ailleurs. Le conseil d'administration de cette société est composé de trois à sept membres élus par l'actionnaire. Il constitue l'organe de direction de la société. Le conseil d'administration devrait posséder un nombre d'actions représentant au moins 20 % du capital social.

Le conseil d'administration élit parmi ses membres un président chargé de la direction générale de gestion de l'entreprise. Il la représente dans ses relations avec les tiers.

Toute augmentation ou réduction du capital social de cette société est autorisée par l'Assemblée Générale Extraordinaire assemblée générale des actionnaires sur la base d'un rapport du conseil d'administration. Responsabilité Limitée).

La société est contrôlée par un commissaire aux comptes désigné pour trois ans sur une liste d'experts agréés.

²² Chemseddine. Hafiz" Les différentes formes de sociétés commerciales de droit Algérien", le 10/06/2008, p 1

La société anonyme par ses statuts ou par décision de l'assemblée générale en cours d'existence peut être dirigée par un comité de gestion composé de trois à cinq membres.

Le comité de direction exerce ses fonctions sous la surveillance du conseil de fondation. C'est entièrement habilité à agir en toutes circonstances par l'intermédiaire de son président au nom de la société.

Le conseil de fondation exerce la surveillance permanente de la société. Ses membres ne peuvent être membres du comité de direction.

Les entreprises à capitaux publics (anciennement entreprises socialistes ou sociétés nationales) sont soumises à réglementation spéciale.

E. Société par Action :(SPA)

Cette forme juridique est destinée généralement aux grandes entreprises. Il s'agit d'une société dont le capital est divisé en actions est constituée par des associés qui en supportent les pertes qu'à hauteur de leurs apports. Le nombre d'associés ne peut être inférieur à sept (7).

Elle nécessite la rédaction des statuts juridiques auprès d'un notaire et un capital social minimum de 1.000.000 DA ou de 5.000.000 DA s'il s'agit d'un appel public à l'épargne. Le capital social est divisé en actions selon le nombre d'associés.

L'appel public à l'épargne est le fait, pour une société, de recourir pour le placement de ses titres aux services des banques ou des établissements financiers ou des intermédiaires en opérations de bourse, soit à des procédés de publicité quelconques soit au démarchage.

La société par action est administrée par un conseil d'administration composée de trois (3) membres au moins et de douze (12) au plus et qui est sous le contrôle du conseil de surveillance.

Les administrateurs sont élus par l'assemblée générale constitutive ou par l'assemblée générale ordinaire. La durée de leur mandat est déterminée par les statuts juridiques sans pouvoir excéder six (6) ans

• Procédures :

En général, les démarches concernant la création d'une société en Algérie devraient prendre environ un mois. Tout d'abord, vous devez obtenir un certificat d'enregistrement auprès du Centre national d'enregistrement du commerce. Cette organisation approuvera l'authenticité et l'unicité du nom de votre entreprise. Le formulaire peut être demandé au centre d'enregistrement du commerce et doit être dûment rempli et signé, y compris quatre noms de sociétés. A noter que des frais de 490 dinars s'appliquent, ainsi qu'un timbre fiscal.

Par la suite, vous devrez déposer le capital requis dans une banque algérienne en présence d'un notaire public. Une attestation de dépôt vous sera délivrée suite à l'opération de trésorerie. Vous pouvez ensuite vous attaquer à d'autres procédures telles que la constitution et le statut de l'entreprise, les cadres, la soumission des accords concernant le siège social de l'entreprise, etc. Les frais s'appliquent comme suit²³ :

5% pour les capitaux entre 1 et 200 000 dinars

1% pour les capitaux entre 200 001 et 300 000 dinars algériens

²³ Article d'aiboud http://www.aidoud.com/articles/legal_aspects.pdf

0,7% pour les capitaux entre 300 001 et 400 000 dinars algériens

0,6% pour les capitaux entre 400 001 et 500 000 dinars algériens

0,5% pour les capitaux supérieurs à 500 001 dinars.

Les statuts de la société doivent être publiés au bulletin officiel du registre national du commerce et dans un journal national. Des frais d'environ 48 dinars algériens sont exigés par ligne pour un total de vingt lignes. Vous pouvez ensuite procéder à la constitution et à l'immatriculation de la société au registre du commerce dans un délai de deux mois. En général, le certificat d'immatriculation est délivré dans un délai de deux jours.

Bon à savoir :

Selon le décret du 10 juillet 2004 portant révision des redevances par le Registre national du commerce au titre de la tenue des registres de commerce et des annonces légales, les redevances s'appliquent comme suit en fonction du montant du capital : 9 120 dinars pour un capital compris entre 30 001 et 100 000 dinars

9 520 dinars pour un capital compris entre 100 001 et 300 000 dinars algériens

9 760 pour un capital supérieur à 300 000 dinars.

Simultanément, vous devrez vous acquitter des timbres fiscaux auprès de l'administration fiscale. Les autres timbres sont à payer au Centre National d'Enregistrement du Commerce. Celles-ci devraient coûter quelque 4 000 dinars.

Vous devez également enregistrer votre entreprise auprès du bureau des impôts locaux pour l'impôt sur le revenu des personnes physiques, les gains ou l'impôt sur les sociétés ainsi que la taxe sur la valeur ajoutée (TVA). Une attestation d'existence sera alors délivrée dans un délai de deux à cinq jours et une carte magnétique pour la déclaration d'impôt dans un délai de 30 jours minimum.

L'entreprise doit également être immatriculée à la Caisse Nationale des Assurances Sociales et des Travailleurs Salariés (CNAS), c'est-à-dire la Caisse Nationale de Prévoyance Sociale. A noter que tout nouvel employé doit être inscrit dans les dix jours suivant son embauche. A noter que cet organisme prévoit également une assurance pour les non-salariés.

Enfin, vous êtes tenu d'ouvrir un compte bancaire pour l'entreprise dans une banque commerciale spécifique selon le type d'entreprise.

Les documents à produire sont les suivants :

- ✓ Les documents d'établissement et de statut de la société
- Le certificat d'immatriculation fiscale
 - Information statistique
 - Copie de l'acte de naissance du directeur.

La durée totale de la procédure devrait varier d'une banque à l'autre, selon qu'un chéquier ou un autre document a été demandé.

- **Important :**

Vous devrez également créer un sceau d'entreprise pour l'entreprise. Le prix dépend de la qualité et du type de sceau demandé, variant généralement entre 1 500 et 3 500 dinars.

Enfin et surtout, l'inventaire et le livre des comptes de l'entreprise doivent être approuvés par le tribunal avant que l'entreprise ne commence à fonctionner. Des frais d'environ 2 000 dinars s'appliquent par livre (soit un total de 8 000 dinars pour quatre livres).

1.5Création des startups :

Les startups sont essentielles à l'activité économique politique et sociale, dans les pays en développement comme dans les pays développés, en raison de leur capacité à

Changer, innover et grandir rapidement. L'un des mécanismes de soutien les plus importants poursuivis par l'Algérie, ainsi que par les pays du monde entier, pour assurer la pérennité de ces institutions qui consistent à créer des incubateurs d'entreprises comme des dispositifs qui fournissent toutes les formes de soutien, ils assurent la formation de liens entre la technologie, l'éducation et la croissance économie fondée sur la connaissance. Il fournit également des mécanismes de travail et d'incubation d'idées créatives et facilite la période de démarrage du projet.

La création des startups est l'entité la plus emblématique de la sphère entrepreneuriale. Sa création est une aspiration prisée s'accompagne de véritables perspectives de développement rapide et à grande échelle. Créer une startup diffère alors des autres projets entrepreneuriaux par son fondement, ses objectifs, les outils de son développement et sa mise en œuvre. Ils aspirent à une plus grande autonomie, à une quête de sens et surtout chez ceux des jeunes diplômés qui veulent prendre leur destin en main.

Il est d'une importance cruciale pour un créateur de startup de bien maîtriser les notions entrepreneuriales avec le développement d'idée de startup et le processus de création de cette dernière, qui permet de détecter des opportunités, et de créer des organisations de générer de la valeur, tout en étant armé d'un état esprit bien forger de compétences pour faire face Aux démarrages du projet de startup.

La création de startup débute par le développement d'une idée de business qui passe par plusieurs modèles reproductibles permettant de forger son noyau pour garantir l'adoption de la solution, une idée qui est performante qui puisse toucher les clients ou les marchés qui cherchent la satisfaction de leurs besoins.

1.5.1 Définition des startups :

Selon The Lean startup d'Eric Ries : « Est une institution humaine conçus pour créer un nouveau produit ou service dans des conditions d'incertitude extrêmes » lancée par des dirigeants et actionnaires. Elle n'a pas de passé, ni probablement d'actifs corporels, Elle se doit d'apporter une nouvelle solution face à un problème rencontré. Une phase particulière où le principal objectif est d'en sortir puisque l'idée doit être transformée en entreprise, et elle évolue souvent dans un environnement technologique, écologique, commerciale très mouvant, enfin ses flux de trésorerie disponibles sont négatifs pour quelque temps : son niveau du risque est très élevé autrement dit elle n'a pas d'autre choix que de se financer par ces capitaux propres.

Une startup (un jeune pousse, société qui démarre), une nouvelle entreprise innovante de très forte croissance, qui part souvent à la recherche d'importantes levées de fonds d'investissement, avec une spéculation financière sur sa valeur future. C'est là que les véritables difficultés commencent, une véritable foire d'empoigne sévit pour trouver les bonnes

compétences, en particulier dans les fonctions techniques comme dans le développement logiciel ou sur des spécialités Pointues comme dans l'intelligence artificielle, Ou de modèle économique plus ou moins longue, par son caractère novateur chez les débutants que les entreprises et les startups s'arrachent à la sortie des écoles et des universités et y compris sa petite taille et son manque de visibilité.

D'après la définition proposée par Steve Blank (L'un des piliers de la silicone valley)²⁴

« Une startup est une organisation temporaire à la recherche d'un business industrialisable économique et reproductible permettant une croissance exponentielle »

¹ Steve Blank (né en 1953) est un entrepreneur, éducateur, auteur et conférencier américain basé à Pescadero, en Californie.

Les startups s'établissent généralement dans des pépinières d'entreprise, incubateurs d'entreprises ou technopoles, Il s'adresse généralement à des projets réclamant un fort apport au capital pour se lancer concrètement, elles peuvent Alors accéder à des locaux/ des aides financiers/de capital-risque/ divers moyens logistiques ainsi que de réseau interne ou externe de la pépinière. Objectif étant de rendre optimale son expérience entrepreneuriale.

Finalemeent une startup : est une entreprise innovante, risquée, à fort potentiel qui vise dès sa création une niche de marché. Son modèle économique il repose sur la vitesse, l'adaptation permanente aux marchés nécessite d'importants capitaux pour démarrer et croître, dont son objectif est de se développer et devenir une très grande entreprise.

1.6 Innovation entrepreneuriale et les différentes formes et types des startups :

La création d'entreprise ne représente pas seulement un moyen de lutter contre le chômage mais également une source très importante d'innovation, l'innovation n'est pas que technologique il peut être associée au développement d'une société, et c'est ce qui explique l'intérêt des Etats et des collectivités pour les mesures destinées à stimuler l'esprit d'entreprise.

L'entrepreneuriat et l'innovation sont des moteurs fondamentaux de l'économie, l'innovation qu'elle soit conduite par un entrepreneur indépendant ou générée par les membres d'une organisation déjà établie constitue un aspect essentiel des stratégies concurrentielles, dont elle peut établir ou au contraire mettre en cause la pérennité. il doit aussi avoir des aptitudes pour mettre en œuvre ces innovations, avec le moindre risque.

L'entrepreneur est donc l'acteur fondamental de la croissance économique qui, ayant le goût du risque et recherchant le profit, va introduire l'innovation. Il obtient ainsi un monopole temporaire sur le marché.

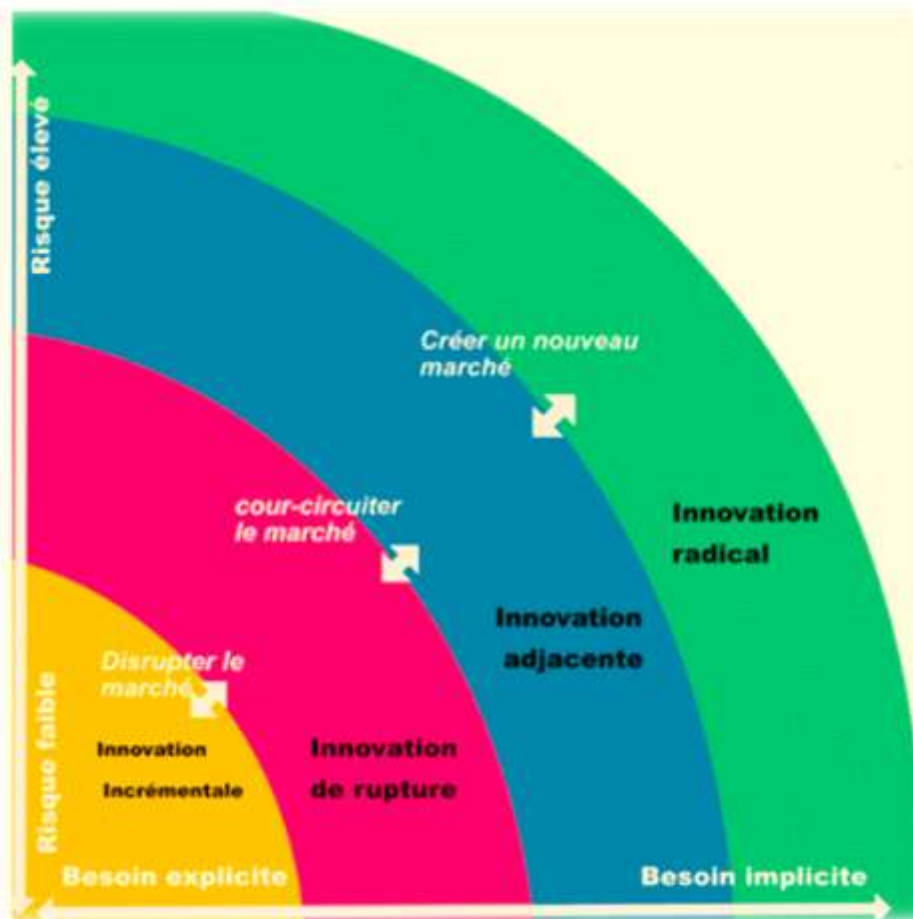
A- Les formes d'innovation :

« L'innovation est l'introduction sur le marché d'un produit ou d'un procédé nouveau. Elle doit d'abord être distinguée de l'invention qui n'a pas forcément de

²⁴ Revue-marche-et-organisations-2014-1-page-73

débouché économique ». Ou d'un changement pour un meilleur fonctionnement pour répondre à des besoins de manière différente²⁵.

En économie, toute fois on peut distinguer les formes de degrés d'innovations :



Source : F. Gautier "formes-innovations et types d'innovation possible" cas de création de start-up "publié le 19/02/2022.

L'innovation incrémentale²⁶ :

L'innovation incrémentale consiste à améliorer un service un procédé ou encore un produit déjà existant. Cette initiative est mise en place dans le but de faire évoluer les offres, et ce sans prendre de risques inutiles De cette manière, les offres peuvent rivaliser face à leur concurrence qui propose des prix de plus en plus compétitifs, à la mesure de l'optimisation de leurs coûts de production. L'innovation incrémentale est l'innovation la moins risquée et la plus accessible.

²⁵ Defined, Frank Gautier " Les listes des innovations possibles", Cas les formes d'innovation 19/09/2022, p 1

²⁶ Defined, Frank Gautier "Les listes des innovations possible", Cas innovation incrémentale 19/09/2022, p 2

Ressources clés : Les compétences et les retours d'expériences sur les versions antérieures du produit. De fait l'innovation est un facteur de l'amélioration continue toujours dans le but d'en apporter plus.

Exemple : Nokia qui dominait le marché du téléphone portable au début des années 2000, c'est vu disputé par les smartphones. Et Kodak mis hors-jeu à la sortie de l'appareil photos numérique.

B- Innovation de rupture :

L'innovation de rupture aussi appelée innovation disruptive consiste à présenter un nouveau produit ou de nouveaux services qui changent radicalement les pratiques habituelles. Bien la technologie de rupture soit souvent entendue, l'innovation de rupture n'est pas nécessairement liée à la mise en œuvre d'une nouvelle technologie. Il s'agit en réalité d'un changement qui rend accessible au client, et à l'entreprise, une ou des solutions qui semblaient autrefois hors de portée ou inimaginables. Elle se traduit par la création d'une nouvelle catégorie de produits ou l'initiation d'un service qui n'a jamais existé auparavant. L'innovation de rupture et les disruptions technologiques qui l'accompagnent produisent un effet de surprise.

L'innovation de rupture est souvent provoquée par la croissance d'une entreprise. Elle naît de la constatation que les produits ou les solutions à disposition ne correspondent plus aux usages et aux habitudes de consommation et de fonctionnement. L'innovation de rupture annonce donc un renouveau et la nécessité d'une disruption technologique. Dans l'organisation d'une société, elle consiste aussi à adopter un tout nouveau mode de fonctionnement ainsi que de nouveaux business model. Cela sous-entend donc de délaisser l'ancien modèle. Cette innovation apporte une valeur à laquelle les consommateurs ne s'attendent pas. Voici quelques exemples de technologie disruptive ayant bouleversé le marché et qui ont souligné le monde moderne.²⁷

Exemple :

- L'apparition du système de téléchargement de musique et de partage de fichiers, qui a provoqué la rupture avec le disque compact ;
- Le livre numérique (sur tablettes et Smartphone) contre le livre papier ;
- Le e-commerce contre les magasins physiques ;
- Les chaînes de télévisions par satellite contre la télévision hertzienne ;
 - La photo à résolution numérique contre la photo argentique.

²⁷ Julien van der fer " Fiches pratiques digital et innovation", cas innovation de rupture, 2021

C -Innovation adjacente :

Elle fait partie des stratégies les plus utilisées afin de prolonger la durée d'un service ou encore d'un produit. Cette forme d'innovation permet de porter un produit existant sur un marché auquel il n'était voué ou de créer un nouveau produit dans un marché existant.

Ressources clés : Les startups qui font de l'innovation adjacente ont découvert une objection de marché. Elles décident de lancer un produit / service qui y répond.

Leur valeur réside dans cette clairvoyance à l'avoir découverte et dans leur capacité à développer un produit/service ad hoc (utilisée pour décrire un chose créé sur-le-champ et généralement destinée à un usage unique) validant ainsi leur « Product – market fit » signifie être dans un bon marché avec un produit qui peut satisfaire ce marché.

Exemple : Le meilleur exemple Uber qui part à la conquête du marché du transport en ville parce qu'il estime que la qualité des services de transports urbains et communs ne sont pas à la hauteur de l'exigence des usagers.

D- Innovation radicale :

Cette forme d'innovation consiste à mettre en vente ou encore à commercialiser un tout nouveau produit sur un nouveau marché. Cette conception ne répond en aucun cas aux problématiques existantes dans une société étant donné que l'entreprise innovante s'attaquera à un tout nouveau marché avec son produit fraîchement créé. Ce type d'innovation crée de nouvel usage de nouveau paradigme.

Ressources clés : Les procédés ou ressources technologiquement exclusives, les brevets.

Ex : quand Apple à lancer le premier ordinateur domestique l'Apple 1 en 1976 à l'époque, peu de personnes avaient conscience de l'utilité d'un ordinateur.

B. Les différentes formes d'innovation :

Pour maîtriser l'innovation, il est primordial de connaître et de comprendre les types d'innovation possibles. D'ailleurs on ne devrait pas parler de « types d'innovation » mais plutôt de « degrés d'innovation ». Il en résulte 4 types d'innovation :

A. Innovation de produit

Correspond à la mise au point et/ou la commercialisation d'un produit nouveau (bien ou service) ou d'un article existant mais rénové et incorporant une nouveauté²⁸.

Exemple : L'automobile, ordinateur ont été des innovations de produit. La conséquence d'une telle innovation est l'augmentation de la demande. En l'occurrence, l'innovation de service permet généralement de générer une nouvelle approche de la relation client ou encore d'amélioration la qualité de service.

B. Innovation de procédé (ou de processus)

Correspond à la mise au point ou à l'adoption de méthodes de production, distribution ou de vente nouvelles ou considérablement améliorées.

Exemple : La chaîne de montage, la production assistée par l'ordinateur (P.A.O), la vente sur internet ou la vente par correspondance. L'idée est d'accroître la productivité.

²⁸ Notion SES /notions/innovation-de-procède-de-produit-et-organisationnelle/ Cas d'innovation de produit 19/10/2022

C. Innovation organisationnelle

Etymologiquement consiste à créer une toute nouvelle organisation du travail ; elle s'apparente à l'innovation de procédé dans la mesure où elle contribue à modifier la méthode de production et / ou de distribution pour améliorer l'efficacité de la production et la productivité, cette innovation se base sur la création de processus inédits pour améliorer progressivement la qualité de service.

Exemple: l'ost (organisation scientifique du travail (le taylorisme) ; la parcellisation des tâches / La spécialisation des salariés / Séparation des tâches de conception, d'exécution et de contrôle).

L'organisation du travail à flux tendus (désigne une méthode d'optimisation de la production. Concrètement, il s'agit de réduire à zéro les stocks de matière première et de produits finis pour réduire les coûts et minimiser les délais). L'invention des grands magasins (19ème siècle) symbole du commerce triomphant. Le self-service dans la restauration et le restaurant fast-food.

D. Innovation marketing :

D'un point de vue général, l'innovation marketing se met en place lorsque l'innovation service et produit sont insuffisants pour le lancement des nouveautés au sein de l'entreprise innovante. Il s'agit alors de reprendre tous les fondamentaux du marketing (au sens marketing management), et de les retravailler afin de miser sur un bon lancement de produit, ce qui passe tout d'abord par une approche marketing efficace. Plusieurs stratégies peuvent être mises en place dans une innovation marketing, comme l'étude sur les différentes variables de mix marketing (Les 4p ; produit, prix, place, promotion , devenu les 4 C ; client , coûts, commodité, conversation), la création de produits remarquables , l'analyse des besoins des clients ou encore l'utilisation du judo marketing (proposer une solution radicalement différente de celle des concurrents dans un marché saturé qui proposaient des solutions qui ne sont plus valides ou ne sont pas les bonnes pour traiter le vrai problème des consommateurs).²⁹

Exemple : Les réseaux sociaux pour récolter des « fans » qui permettront la bonne identification et le développement de la notoriété d'une marque ou d'une entreprise.

Marketing individuel : Nike Id propose à ses clients de personnaliser leurs chaussures. Choisissez les matières et les couleurs des différentes parties qui composent la chaussure et écrivez également un message de votre choix à l'arrière de la chaussure.

Le coca cola permet d'inscrire les prénoms sur les canettes et les bouteilles.

1.7 Design Thinking:

Le concept « design thinking » est récent, il a été créé par Tim Brown et David Kelley. Ce sont les fondateurs de l'entreprise IDEO, une des premières agences de design née en 1991 aux États-Unis. S'inscrit dans les modèles de démarrage rapide d'entreprise. (Lean startup, Fail fast, succeed sooner, etc.)³⁰

Le design thinking est aujourd'hui reconnue comme une des plus performantes méthodes pour des projets d'organisation sociale, d'innovation de rupture, de

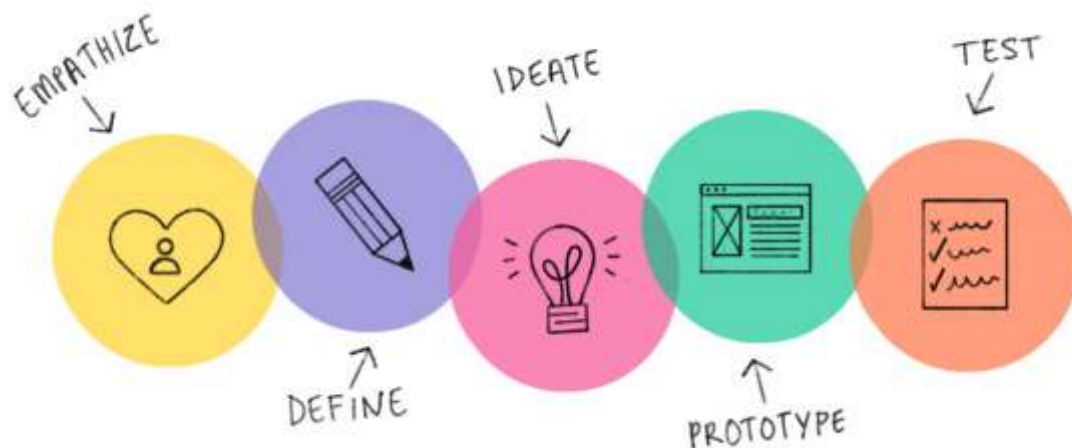
²⁹ Sitex société "fiches-pratiques.e-marketing.fr/Thématique/marques" publié le 05/10/2021

³⁰ Sinao Hanine " Design thinking", devenir entrepreneur innovation, 2019-2020, p 14

développement d'activités dans un cadre de développement durable. Une méthodologie participative d'innovation ou de recherche de solutions. Le design thinking permet de détecter les besoins centrés sur les consommateurs ou usagers, et d'y répondre simplement grâce à un nouveau service, produit etc.

A. Design thinking pour développer la création d'une startup :

L'université de Stanford distingue 5 étapes qui ne sont pas linéaires mais plutôt cycliques. Il est possible de revenir à l'une des phases pour améliorer ou trouver de meilleures idées de création d'une startup.



Source : S. Gabriel " Les étapes de la création d'une start-up "french future academy"/design-thinking/ 2022.

a. La Définition :

Le design thinking est un ensemble de méthodes qui permet de résoudre un problème d'innovation ou de manager un projet d'innovation en appliquant une démarche similaire à celle du designer. Dans tous les champs et dans tous les domaines avec une approche interdisciplinaire centrée sur l'humain, à base d'observation du monde, d'expérimentation, de Brainstorming et de Storytelling.

b. L'empathie ³¹:

L'empathie est la base de ce processus de design centré sur l'humain. C'est elle qui permet de définir le besoin réel (et donc d'inspirer et orienter les efforts R&D). Le succès de cette approche empathique repose sur 3 éléments :

- L'observation des utilisateurs (leur comportement, leur contexte de vie)
- L'engagement avec son public (rencontres programmées ou non, questions, dialogue)
- L'immersion (qui permet d'expérimenter ce que ressentent et vivent les utilisateurs).

c. L'idéation ³²:

La phase de l'idéation existe pour nous empêcher de nous emballer rapidement avec la Première idée qui nous traverse l'esprit.

Quand on débute dans la pratique de la démarche Design Thinking, on est très tenté de court-circuiter cette étape car on croit généralement qu'on a acquis assez de connaissance pour pouvoir passer à la solution.

Les techniques d'idéation ont pour but alors de dépasser les solutions « naturelles » et faciles et de stimuler l'innovation, découvrir des pistes de solution inattendues, mais aussi de créer des variations et des options pour des solutions innovantes, et aussi pour réunir l'ensemble des parties prenantes et accorder les objectifs de chacun :

- Créativité : Combiner la rationalité avec l'émotion et l'imagination
- Synergie : Tirer profit de la génération d'idées collectives.
- Liberté : dépasser les contraintes et préjugés pour générer un maximum d'idée.

d. Le prototypage³³ :

Comprendre, un moyen simple, rapide et peu coûteux d'essayer la solution. Dans le prototype brut, les individus voient le potentiel, dans un prototype amélioré, ils voient les problèmes.

³¹ wiki preneurs " Les outils pour entreprendre" articles/l'empathie-essentielle-au-succès-de-l'entrepreneur), 02/07/2019

³² Gestion projet "/idéation-en-design-thinking/" 25 étapes en management projet, 2021

³³ Cree entreprise /tester-son-activité-avant-de-créeer-son-entreprise/, 13/09/2021

- Basse fidélité : Il faut être rapide et peu coûteux
- Tangible : Cela permet de se projeter plus facilement dans l'utilisation
- Objectifs : Un prototype doit toujours être accompagné d'un parcours qui répond à une question d'usage.

e. Les tests

L'idéal est de fabriquer plusieurs prototypes afin de les tester de la manière la plus rigoureuse et sur le long terme auprès d'un panel d'utilisateurs, Pour récolter des informations et d'améliorer le produit.

- Libre : Faire tester un prototype et observer comment il est utilisé en écoutant les remarques.
- Raconté : Créer des expériences et laisser les utilisateurs raconter ressenties et opinions.

B. Les avantages de cette approche :

- La facilitation des relations entre les personnes « posture être en mission » : Une implication maximale des participants sur une problématique/thématique transversale à travers la dynamique de l'exploration qui stimule les envies de faire ensemble avec bienveillance et enthousiasme.
- S'inscrire dans une dynamique de construction « Faire et se tromper ensemble pour atteindre le meilleur » : Une approche itérative qui permet des contributions individuelles sereines au service de l'intelligence collective. « Se tromper-Corriger-Repartir –Arriver » sont les étapes obligatoires d'un processus créatif efficace. Le DT enseigne que la meilleure solution est le fruit de cette dynamique.
- Les équipes proposent des solutions concrètes en autonomie : Une exploration en Equipe nourrie par les connaissances, les vécus et les expériences individuelles
- Découvrir « être surpris et surprendre » : Stimule avec enthousiasme et confiance la créativité de l'équipe pour des solutions innovantes à travers un parcours solide et structuré.
- Passer très rapidement de l'idée à l'action : émergence et mise en œuvre de projets concrets au délai court.

1. Caractéristiques d'une startup³⁴ :

Une startup se différencie en bien des points d'une entreprise classique. On est face à deux types de structures qui ne fonctionnent pas pareil, qui n'ont pas la même dynamique ni les mêmes objectifs, En effet Le mot "startup" n'est pas un anglicisme pour juste dire "jeune entreprise qui démarre" ou "entreprise technologique". D'un côté, on a une structure dont un des enjeux est d'avoir des process efficaces, permettant de délivrer le meilleur service possible avec un fonctionnement optimal. De l'autre, on a une structure qui explore,

³⁴ Samuel Goldstein "/c-est-quoi-une-startup-définition-différence-entreprise/" , 2022

expérimente, afin de trouver ce qui a de la valeur pour le client, comment lui délivrer cette valeur, et comment gagner de l'argent tout en le faisant (cette différence explique d'ailleurs pourquoi de nombreuses entreprises ont des difficultés à innover, car les process qui ont fait leur succès sont des freins à l'innovation). La différence fondamentale est qu'une entreprise est organisée pour exécuter et optimiser un Business Model qui fonctionne, alors qu'une startup est organisée pour en trouver un.

En générale, on distingue quatre caractéristiques pour savoir si on affaire une startup ou non.

a. Temporaire

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

b. Recherche d'un Business Model

Être une startup c'est apporter de la valeur à des clients avec un produit ou un service que personne n'a jamais fait avant. Et l'enjeu d'une startup est de trouver et construire le Business Model qui va avec. Un Business Model qui n'est pas calqué sur une structure existante, et qui n'est pas forcément évident au lancement de la structure.

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

c. 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'autres. L'exemple le plus parlant est celui d'Airbnb ou d'Uber, qui se déploient ville par ville à partir d'une recette qui fonctionne (même s'il faut bien entendu parfois l'adapter aux contextes locaux).

d. 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 de clients n'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.

1.9 Principes de la startup³⁵ :

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

1. L'innovation continue :

Trop de leaders sont à la recherche de l'innovation-miracle. Mais la croissance de long terme repose sur un autre prérequis : une méthode qui permette d'identifier en permanence de nouvelles opportunités, en exploitant la créativité et les talents à tous les échelons de l'organisation.

2. La start-up comme unité de travail distincte

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

3. La fonction manquante

L'intégration de start-up dans l'écosystème d'une organisation impose de gérer celles-ci en prenant de la distance par rapport aux méthodes traditionnelles. Or la plupart des organisations manquent d'une compétence-clé – l'entrepreneuriat – aussi vitale pour leur réussite future que la fonction marketing ou finance.

4. La seconde fondation

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

5. La transformation continue

Tout cela suppose de développer une nouvelle capacité organisationnelle, il faut réécrire l'ADN de l'organisation en réponse aux multiples défis qui s'offrent à elle. Il serait dommage de s'en tenir à une seule transformation. Dès lors que l'entreprise a réussi à se transformer, elle peut – et devrait – se préparer à renouveler cette expérience.

2. Différence entre entreprise traditionnelle et une startup :

La différence entre une entreprise traditionnelle et une startup, c'est que la première prend les commandes de l'exploitation du projet après la matérialisation du modèle économique, alors que la seconde c'est elle qui en a conçue l'idée. L'engagement dans une startup, c'est prendre des risques et des enjeux du pari. Les salariés ne prennent pas beaucoup de risques car la plupart d'entre eux sont jeunes, célibataires et employables, ils savent qu'au pire ils auront perdu leur temps et leur

³⁵ Samuel Goldstein /c-est-quoi-une-start-up-définition-différence-entreprise/, 2022 , P2

énergie mais gagneront en retour une expérience enrichissante, En Algérie cette différence, entre ces deux organisations, pose un énorme problème pour l'éligibilité des startups aux sources traditionnelles de financement à l'exemple des banques ou des dispositifs d'aides aux jeunes, telles l'ANSEJ ou la CNAC etc..., du fait que les conditions y afférentes à ces crédits sont généralement orientées vers les entreprises traditionnelles. Seules quelques sociétés de capital d'investissement, au nombre de cinq, se partagent le marché des financements des investissements et disposent d'une dotation en capital de 3 milliards de dinars, pour l'ensemble, ce qui est vraiment dérisoire.

2.1 Incubateurs startups en Algérie³⁶ :

A. Incubateurs universitaires (2018)

Plusieurs incubateurs à travers le pays ont été créés ; le Cyber parc de Sidi Abdellah (2010), l'incubateur de Ouargla (2012), l'incubateur "Techno bridge" de l'INTTIC d'Oran (2013) et l'Incubateur de l'Université de Batna (2013), l'incubateur de l'Université de Msila (2018) l'incubateur de l'Université de Tlemcen (2021). Leur mission principale est de prendre en charge des porteurs de projets innovants dans le domaine des TIC et les accompagner jusqu'à la création de la startup. Des accords de partenariat ont été signés entre l'ANPT et ces établissements. Les incubateurs de startups dans le domaine des TIC sont gérés par l'ANPT.

Les incubateurs offrent d'autres opportunités aux futurs entrepreneurs en bénéficiant d'un fort accompagnement et coaching lors d'une session de formation répartie en 3 étapes, de la première phase (Pré Incubation) au lancement de la phase projet (Start Up).

1- L'incubateur

Il se présente comme un pôle d'innovation dont la mission est d'offrir une multitude d'accompagnements et d'accélération programmes pour startups et projets innovants à fort potentiel dans différents secteurs, basés sur Open L'innovation comme facteur clé dans la réalisation de projets innovants. Avec une Startup Factory, Lean cubator met l'accent sur le capital humain dans la création de solutions innovantes qui contribuent au développement d'une économie moderne basée sur la connaissance.

Créée en 2020, elle est aujourd'hui partie prenante de l'écosystème de l'entrepreneuriat innovant en Algérie à travers les différents programmes qui sont organisés sous son ombrelle, dont l'Algérie Startup challenge.

2- Cap Cowork

Créé en 2018, Cap cowork est un incubateur de startups et une structure d'accompagnement de projets innovants, proposant un suivi de l'idée à la mise sur le marché mais aussi le financement de projets porteurs, avec un espace de coworking.

³⁶Article de loi de finance .gaan.dz/articles/actualités/resume-de-la-loi-de-finances-2022-P 3

3-Wom Work par l'annexe DZ (2020)

WomWork est l'incubateur 100% féminin en Algérie dédié à la création féminine, initié par l'espace de coworking Annexe DZ, et qui vise à soutenir des projets de femmes sur tout le territoire, leur offrant un accompagnement adapté à la création de leur entreprise.

4- ACSE

L'Abréviation de "Centre Algérien pour l'Entrepreneuriat Social", comme son nom l'indique est un incubateur spécialisée dans l'entrepreneuriat social. Elle a été créée en 2016 dans le but de promouvoir l'entrepreneuriat, accompagnant les entrepreneurs sociaux algériens dans la création, le développement et développement durable de leurs entreprises, connu pour son programme Impact at work. (Impact au travail) –

5-IncubMe

Incube Me, est une initiative datant de 2018 portée par des algériens issus du monde économique implantés en Algérie et à l'étranger. Cette année, ils organisent l'incubation panafricaine de startups programme Afrique By IncubMe.

6- TStart par Ooredoo

A l'initiative d'Ooredoo, T Start est un programme d'accompagnement à la création de startups technologiques dédié aux porteurs de projets innovants pour la création de startups dans les domaines liés aux NTIC.

7- ACSE

L'Abréviation de "Centre Algérien pour l'Entrepreneuriat Social", comme son nom l'indique est un incubateur spécialisée dans l'entrepreneuriat social. Elle a été créée en 2016 dans le but de promouvoir l'entrepreneuriat, accompagnant les entrepreneurs sociaux algériens dans la création, le développement et développement durable de leurs entreprises, connu pour son programme Impact at work.

8- Know Lab.

Know Lab. est un espace de co-working et un incubateur lancé par Almaahed Pro International Compagnie situé à Blida. Il a été créé en 2019.

9- Créa Rena

Créa Rena est le nouvel incubateur situé à Blida dédié aux porteurs de projets qui souhaitent se lancer dans une aventure entrepreneuriale. C'est un espace de co-working qui offre un espace de travail convivial ainsi que de multiples services d'assistance et de conseil.

10- INNOEST

Le premier incubateur de startups de la wilaya de Tébessa, portant l'idée à une version exploitable avant la création d'une entreprise à travers des programmes d'incubation intenses.

11-Westinnov

Westinnov est le nouveau-né de l'écosystème, et le premier incubateur oranien, spécialisé dans un certain nombre de thématiques dont l'Agri Tech, spécialisée dans la logistique et le numérique, lancée récemment par le groupe Idenet.

12- ANPT (htt6)

L'Agence Nationale de Promotion et de Développement des Parcs Technologiques est une entreprise publique d'un caractère industriel et commercial. Son siège social est situé dans le Cyber parc de Sidi-Abdallah, et ses rôles est de dynamiser le secteur des TIC et de favoriser une plus grande pénétration technologique au sein de la société algérienne.

13- Incubateur

Destiné à accompagner la création de startups, il comprend un écosystème entrepreneurial complet qui vise à aider les jeunes entrepreneurs à transformer leurs idées innovantes en startups implantées à Sétif.

14- Incubateur ENP par Djezzy

L'incubateur de l'École Nationale Polytechnique (ENP) en partenariat avec la téléphonie mobile opérateur, Djezzy. Il a été créé en 2017 et a pour objectif d'accompagner les start-up au début de leur parcours entrepreneurial

2.2 Les startups en Algérie (législation et démarches de création)³⁷ :

L'entreprise est une personne morale qui doit avoir un statut juridique et bénéficie d'un régime fiscal.

Avant de se lancer dans la création de notre propre entreprise, il est nécessaire d'étudier les textes juridiques, leurs mises à jour, Ils se familiarisent mieux avec la bonne situation à adopter et découvrent au maximum les opportunités et avantages qu'ils présentent pour une telle entreprise, notamment la législation fiscale.

La loi de finance 2022 prévoit des exonérations fiscales à l'endroit des jeunes entrepreneurs inscrits dans les différents dispositifs d'aide à l'emploi, des start-up et des entreprises exportatrices et génératrices de devise.

³⁷ Dr Yahia DJEKIDEL, Dr Mohammed DOUA, Dr Rais MERRAD "Revue d'excellence pour la recherche en économie et en gestion". 2021, Université de Tlemcen p 417- 427.

Ainsi, les activités exercées par les jeunes promoteurs d'investissements, d'activités ou de projets, éligibles aux dispositifs d'aide à l'emploi régis par l'Agence nationale d'appui et de développement de l'entrepreneuriat (Anade), la Caisse nationale d'assurance chômage (Cnac), ou l'Agence nationale de gestion de micro-crédit (Angem), seront exonérées totalement de l'Impôt sur le revenu global (IRG), de l'impôt sur le bénéfice des entreprises (IBS) et de la taxe foncière sur les propriétés bâties pour une période de trois ans.

Lorsque ces activités sont implantées dans une zone à promouvoir, la période de l'exonération est portée à six années, selon la LF, qui stipule que cette période est prorogée de deux années lorsque les promoteurs d'investissements s'engagent à recruter au moins trois employés à durée indéterminée.

En effet, les entreprises disposant du label "start-up" sont déchargées de la taxe sur l'activité professionnelle (TAP), de l'IRG ou de l'IBS ainsi que de l'impôt forfaitaire unique (IFU), pour une durée de quatre ans, à compter de la date d'obtention du label, avec une année supplémentaire, en cas de renouvellement.

En outre, la loi de finances 2022 a fourni un résumé des différentes procédures adoptées dans la LF en Algérie, classées par catégorie.

1- Impôts forfaitaires unique IFU

Le seuil d'éligibilité à l'impôt forfaitaire unique IFU a été revu à la baisse, il passe de 15.000.000 DA à 8.000.000 DA. Rappelons que cet impôt est passé de 3.000.000 DA durant l'année de son institution (2007) puis à 30.000.000 DA en 2017 et enfin à 15.000.000 DA. (Article 55 et 74 de la loi de finances 2022 qui modifient l'article 194 ter et l'article 282 quater du code des impôts directs et des taxes assimilées CIDTA).

Les activités non commerciales (professions libérales,) sont exclues du champ d'application de l'impôt forfaitaire unique IFU, et ce, quel que soit le montant des recettes professionnelles réalisées. Dorénavant, les professions libérales relèvent de la catégorie des bénéfices des professions non commerciales (BNC – régime simplifié). (Article 74 de la loi de finances 2022 qui modifie l'article 282 quater du CIDTA).

Les contribuables disposant de plusieurs établissements, boutiques, magasins, ateliers, dont la somme de leur chiffre d'affaires dépasse le seuil de l'Impôt forfaitaire unique (IFU), à savoir 8.000.000 DA, seront soumis de facto au régime réel, à compter de l'année qui suit celle du dépassement. (Article 75 de la loi de finances 2022 qui modifie l'article 282 quinquets du CIDTA).

Les entreprises qui disposent du label « STARTUP » sont exonérées de l'impôt forfaitaire unique IFU pour une durée de quatre (04) années à compter de la date d'obtention du label, avec une (01) année supplémentaire en cas de renouvellement. (Article 117 de loi de finances 2022 qui modifie l'article 86 de la loi n°20-16 portant loi de finances 2021).

2- Impôts sur le revenu global IRG

La LF 2022 a scindé les catégories des bénéfices professionnelles en deux catégories, tout en prévoyant un régime fiscal propre aux activités non commerciales :

- ✓ Catégorie des bénéfices industriels et commerciaux (BIC)
- ✓ Catégorie des bénéfices des professions non commerciales (BNC)

(Article 2 de la loi de finances 2022 qui modifie l'article 2 du CIDTA)

Les professions libérales sont soumises dorénavant au régime des bénéfices des professions non commerciales (BNC – régime simplifié) et sont donc exclus du champ d'application de l'IFU. (Articles 12 et 74 de la loi de finances 2022)

Le revenu des professions libérales est constitué de la différence entre les recettes professionnelles encaissées et les dépenses dûment justifiées. Toutefois, en cas d'impossibilité de justification de l'ensemble des charges nécessaires à l'exercice de l'activité, une déduction d'un montant forfaitaire de 10% des recettes déclarées est accordée. (Article 9 de la loi de finances 2022 qui introduit l'article 22 du CIDTA)

- L'imposition doit se faire au lieu de l'activité, ce qui constitue un crédit d'impôt où ce dernier sera imputé lors de l'imposition définitive. (Article 31 de la loi de finances 2022 qui modifie l'article 104 du CIDTA)
- L'impôt dû sur le revenu est soumis au barème progressif de l'impôt sur le revenu global IRG. (Article 31 de la loi de finances 2022 qui modifie l'article 104 du CIDTA)
- Les professions libérales soumis au nouveau régime simplifié des non commerciaux doivent déposer une déclaration spéciale avant le 30 avril de chaque année contenant les recettes encaissées, les dépenses décaissées et le résultat réalisé durant l'exercice. (Article 12 de la loi de finances 2022 qui introduit l'article 31 bis du CIDTA)
- Les opérations d'exportation de biens et de services sont exonérées de l'impôt sur le revenu global IRG. Le revenu exonéré est déterminé sur la base des chiffres d'affaires réalisés en devises. (Article 5 de la loi de finances 2022 qui modifie l'article 13 du CIDTA)
- Les revenus ayant servi au cours de l'année de leur réalisation, à la prise de participation dans le capital des sociétés de production de biens, de travaux ou de services sont exonérées de l'impôt sur le revenu global IRG. (Article 5 de la loi de finances 2022 qui modifie l'article 13 du CIDTA).
- Les professions libérales éligibles aux différents dispositifs d'aide à l'emploi (ANADE, CNAC, ANGEM) sont exonérées de l'impôt sur le revenu global IRG pendant une période de trois (03) ans, elle est portée à six (06) ans si l'activité est dans une zone à promouvoir et dix (10) ans dans les zones du sud bénéficiant de l'aide du fonds de gestion des opérations d'investissement. (Article 6 loi de finances 2022 qui introduit l'article 13 bis dans le CIDTA).

3- Impôts sur les bénéfices des sociétés IBS

- Introduction d'un nouveau taux réduit d'impôt sur les bénéfices des sociétés IBS de 10% pour les sociétés de production (au lieu de 19%). Ce taux réduit (10%) est applicable sur les bénéfices (à la limite du montant déclaré) réinvestis

(acquisition d'équipements de production en relation avec l'activité exercée et/ou à l'acquisition d'au moins 90% du capital social d'une autre société (le capital doit être souscrit et appelé en totalité). (Article 44 qui introduit l'article 142 dans le CIDTA et l'article 46 de la loi de finances 2022 qui modifie l'article 150 du CIDTA)

- Les dividendes reçus des filiales sont dorénavant imposés à l'impôt sur les bénéfices des sociétés IBS au taux de 5% (Ils étaient exonérés les années précédentes). (Article 46 de la loi de finances 2022 qui modifie l'article 150 du CIDTA)
- Ne sont pas des charges déductibles pour la détermination du bénéfice fiscal : Les transactions, amendes, confiscations, pénalités, de quelle que nature que ce soit, mises à la charge des contrevenants aux dispositions légales, ainsi que les pénalités contractuelles lorsqu'elles sont versées à des personnes non imposables en Algérie. (Article 50 de la loi de finance 2022 qui modifie l'article 169 du CIDTA).

4- Taxe sur l'activité professionnelle TAP

- Les entreprises de production sont exonérées de la taxe sur l'activité professionnelle TAP. (Article 59 de la loi de finances 2022 qui modifie les articles 219, 220 et 222 du CIDTA)
- Les activités non commerciales (professions libérales...) sont exclues du champ d'application de la taxe sur l'activité professionnelle TAP. (Article 57 de la loi de finances 2022 qui modifie l'article 217 du CIDTA)
- Les jeunes promoteurs d'investissement ainsi que les artisans sont exonérés de la taxe sur l'activité professionnelle TAP. (Article 58 de la loi de finances 2022 qui modifie l'article 218 du CIDTA)
- Les opérations de vente au détail portant sur les biens stratégiques conformément à la législation et la réglementation en vigueur, lorsque la marge de détail n'excède pas 10% sont exonérées de la taxe sur l'activité professionnelle TAP. (Article 59 de la loi de finances 2022 qui modifie les articles 219,220 et 222 du CIDTA)
- Réduction du taux de la taxe sur l'activité professionnelle TAP à 1,5% (au lieu de 2%) pour les autres activités à savoir : les activités de services, d'achats et de ventes. (Article 59 de la loi de finances 2022 qui modifie les articles 219,220 et 222 du CIDTA).

2.3 Les Startups & développement économique en Algérie

Selon Une étude réalisée par le site algérien "l'entrepreneur algérien" les startups peuvent booster l'économie algérienne dans les secteurs économiques suivant : (l'entrepreneur algérien, 2021).

1-TICS

- Faciliter la vie quotidienne du citoyen algérien dans sa relation avec l'administration grâce à la mise en place de l'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 favoriser la transparence administrative.
- Booster l'économie numérique grâce au e-commerce et à la généralisation du 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-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 sur 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.

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.

4-Santé

- 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.
- Améliorer la relation hôpital-citoyen en diminuant les temps d'attente et le manque d'orientation.

Section 2 : Business model des Startups

« C'est la façon dont l'entreprise est organisée pour gagner de l'argent : son fonctionnement, son organisation, ses objectifs, ses moyens, la tarification et le monde de distribution de ses produits et services »³⁸. Aussi appelé modèle économique.

Le modèle économique est le facteur clé qui mène au succès des start-ups. Il fournit le point de départ qui permet à une entreprise de maximiser ses profits - plus tôt le modèle commercial est en place, mieux c'est. Un modèle d'entreprise viable est un facteur déterminant (avec le développement de produits) pour obtenir un financement. De plus, un modèle d'affaires doit être évolutif. Les investisseurs doivent être en mesure d'envisager le modèle d'affaires d'une start-up (du point de vue de l'organisation et des processus) à mesure que l'entreprise se développe.

La différence fondamentale entre une entreprise est une startup est que l'entreprise est organisée pour exécuter et optimiser un business model qui fonctionne, alors qu'une startup est organisée pour en trouver un.

La stratégie d'une entreprise définit le marché et les clients de l'entreprise et détermine la proposition de valeur pour l'entreprise du client. Le modèle commercial se concentre sur la façon dont une start-up capte une partie de la valeur pour elle-même (c'est-à-dire comment l'entreprise gagne de l'argent). Il détermine la viabilité de l'entreprise. Le modèle commercial se concentre sur la coordination des processus internes et externes pour déterminer comment la start-up interagit avec les partenaires de solutions, les canaux de distribution et les clients.

En d'autres termes, un modèle d'entreprise est un aperçu efficace de la manière dont une entreprise envisage de gagner de l'argent avec ses produits ou services et la clientèle d'un marché spécifique. Dans l'ensemble, il se concentre sur les produits ou services de l'entreprise, leurs performances attendues sur le marché, les dépenses de marketing possibles et la manière dont l'entreprise s'attend à réaliser des bénéfices.

Le modèle d'entreprise garantit également que les revenus sont supérieurs aux coûts, car c'est la seule façon pour l'entreprise de générer des bénéfices ou de la valeur ajoutée. Nous appelons cela un modèle d'entreprise réussi et cela garantit que nous pouvons passer de 1 € à 2 €.

La partie la plus importante de tout modèle d'entreprise est sans aucun doute les clients. Ils sont la raison d'être de chaque unité commerciale, la source de toutes les informations importantes et, bien sûr, la source d'argent. C'est pourquoi le business model tourne autour des clients et non autour du produit, comme on le suppose généralement.

³⁸ Livre blanc « optimiser son business model », p, FACTORY, la tribu des startups, Edition 2018, p 02

2.4- Le Business Model des Startups³⁹ :

1. Clients

Le modèle économique définit les clients d'une startup ou le client idéal et le meilleur de l'entreprise. Les entreprises qui réussissent savent exactement qui est leur meilleur client, quelles sont ses habitudes, quels sont ses besoins, quelles sont ses tendances démographiques, sur quel marché il se situe, etc. C'est pourquoi les réseaux sociaux connaissent aujourd'hui un tel succès, car ils permettent aux entreprises d'accéder les habitudes et les détails de leurs clients. La première étape dans la définition d'un nouveau modèle commercial consiste à définir le client idéal, car dans le monde globalisé d'aujourd'hui, personne n'achète un produit simplement parce qu'il est bon, mais parce que quelqu'un sait comment le vendre correctement.

2. Demande de produit

Les entreprises sont des clients, les individus sont des clients – nous sommes tous des clients. Aucun d'entre nous n'a jamais acheté un produit si nous n'en avons pas besoin. Les clients que nous avons définis au point 1 sont définis par leur besoin du produit que nous proposons. Si une personne n'a pas ce besoin, elle ne sera pas notre client. Nous devons comprendre le besoin au sens le plus large du terme - cela inclut les problèmes, les souhaits, les émotions et les impulsions. Si une personne a un désir si fort pour quelque chose qu'à ses yeux c'est un besoin urgent, elle sera prête à résoudre ce besoin en achetant un produit. Cela signifie que le besoin doit être suffisamment fort pour déclencher le processus d'achat chez les clients. Les meilleurs clients identifiés au point 1 sont les clients qui ont le besoin le plus fort. Par conséquent, l'entreprise se concentre généralement uniquement sur eux.

3. Valeur unique

Le concept de valeur unique est abstrait et difficile à expliquer dans une certaine mesure, mais il est bien compris par les entrepreneurs qui réussissent. Fondamentalement, il ne s'agit pas pour les clients d'acheter des produits lors de l'achat, mais de la valeur qu'ils en retirent. Prenons, par exemple, le fait qu'une personne rénove un appartement et veuille abattre un pan de mur. Il se rend au magasin où il achète une perceuse puissante. Après avoir utilisé la perceuse, un grand trou s'est formé dans le mur. La valeur qu'une personne tire d'une perceuse est un trou dans le mur. Il s'ensuit que les clients n'achètent pas des perceuses, mais des trous dans le mur. Le produit, dans notre cas une perceuse, n'est qu'un moyen d'offrir de la valeur aux clients. Cela signifie que les produits sont éphémères, car la valeur peut être délivrée de différentes manières. Ce concept peut être appliqué à n'importe quel produit, et les entrepreneurs pensent généralement déjà instinctivement aux valeurs, pas aux produits. Nous devons être conscients de la valeur que nos clients retirent de notre produit.

4. Solution / produit

La qualité de nos produits ou services à nos clients est déterminée par les caractéristiques et la fonctionnalité de notre produit. Chaque caractéristique ou fonction est aussi importante qu'elle l'est pour nos clients. Ainsi, lors de la définition d'un produit, il est important de toujours procéder du point de vue de nos clients. Les entrepreneurs moins expérimentés sont généralement bloqués avec leur solution et voient des opportunités infinies de mises à niveau et de nouveaux produits connexes. D'un autre côté, les entrepreneurs qui réussissent aiment leurs clients et critiquent n'importe quelle fonctionnalité, que cela plaise ou non à leurs meilleurs clients.

³⁹ Mirjana Simcic "9-steps-to-a-successful-business-model", blog , 04/01/2021

5. Canaux

Nous ne pouvons vendre nos produits à personne (même s'ils sont si bons) si les gens n'en ont pas besoin. Dans le monde d'aujourd'hui, où tout le monde se crie dessus avec des publicités, il est difficile d'attirer l'attention de nos clients. Ce point définit comment les clients nous connaîtront, comment et par quels canaux ils percevront notre offre et comment nous les convaincront de faire un achat chez nous. Ici aussi, la connaissance de nos meilleurs clients est essentielle, car c'est le point de départ de toutes les activités entrepreneuriales dans le domaine du marketing et des ventes.

6. Recettes

Ce point définit les revenus de l'entreprise, le prix du produit et le modèle selon lequel les clients effectueront un achat. La tarification est l'une des tâches les plus difficiles de tout entrepreneur. Le prix doit couvrir tous les coûts de production et de fonctionnement de l'entreprise. Avec lui, nous déterminons quelle sera la rentabilité. Nous déterminons également comment nous serons perçus par rapport à la concurrence et si nous serons cohérents avec la perception de nos clients – que notre produit en vaut le prix. Le système de paiement par le client pour notre produit est également important. Il est nécessaire de déterminer s'il s'agit d'un achat ponctuel, d'un loyer, d'un modèle d'abonnement ou de l'un des nombreux dérivés.

7. Coûts

A ce stade, nous définissons toutes les activités et sur cette base, les coûts que l'entreprise aura pour pouvoir atteindre les objectifs définis ci-dessus. Plus important encore, les entrepreneurs commencent à gérer les flux de trésorerie dès le jour 0 et investissent le capital de démarrage dans des activités prudentes.

8. Métriques

Lors du développement d'un modèle d'entreprise et d'entreprise, les entrepreneurs prennent de nombreuses décisions et ne disposent pas toujours de suffisamment d'informations pour pouvoir prendre des décisions de qualité. Par conséquent, ils doivent mesurer les différents facteurs afin de pouvoir contrôler si les développements évoluent dans la direction souhaitée. Les métriques les plus courantes sont le nombre de produits vendus, le nombre de commandes, le nombre de Flower sur un réseau social, etc. Les possibilités sont nombreuses et varient d'une entreprise à l'autre.

9. Compétition

Au départ, quand on parle d'une idée d'entreprise et que l'entreprise ne vend pas encore de produits, la concurrence n'est intéressée par aucune initiative entrepreneuriale. Une fois que l'entreprise présente son produit sur le marché et que les premiers achats sont effectués, cela signifie que l'entreprise a peut-être découvert une opportunité commerciale. Cela attire également l'attention de concurrents plus importants, qui tenteront d'imiter, voire de perturber, le travail de la nouvelle entreprise. La société nouvellement créée ne pourra empêcher la concurrence qu'avec son avantage « déloyal ». Ce point détermine ce que la concurrence aura du mal à imiter et assurera la présence de la nouvelle entreprise sur le marché.

2.5 Analyse du passage problème vers la solution⁴⁰ :

« Si vous avez échoué, cela signifie que vous faites quelque chose. Si vous faites quelque chose, vous avez une chance. » **Robert Kiyosaki**

est un entrepreneur américain spécialisé dans le développement personnel. À travers ses livres et les jeux qu'il commercialise, il défend le concept d'éducation financière, qui inclut la culture de l'entrepreneuriat, la formation commerciale et la maîtrise des techniques d'investissement.

La méthode « startup Learning » popularisée depuis 2010 environ répond à ce besoin et consiste à tester votre produit par étapes le plus tôt possible pour corriger la situation en fonction des retours clients. Le modèle Lean Startup a été conceptualisé par Éric Ries, co-fondateur et directeur de la technologie chez IMVU, alors cabinet de conseil The Lean Startup. C'est une approche startup basée sur des tests rapides et continus de ses concepts et produits auprès des clients associés à une méthode de développement rapide.⁴¹

Trop de startups commencent par une idée de produit qu'elles pensent que les gens veulent. Ils passent ensuite des mois, parfois des années, à perfectionner ce produit sans jamais le montrer, même sous une forme très rudimentaire, au client potentiel. Lorsqu'ils ne parviennent pas à atteindre une large adhésion des clients, c'est souvent parce qu'ils n'ont jamais parlé aux clients potentiels et déterminé si le produit était intéressant ou non. Lorsque les clients finissent par communiquer, à travers leur indifférence, qu'ils ne se soucient pas de l'idée, la startup échoue.

A. Eliminer l'incertitude

L'absence d'un processus de gestion sur mesure a conduit de nombreuses start-up ou, comme les appelle Ries, "une institution humaine conçue pour créer un nouveau produit ou service dans des conditions d'extrême incertitude", à abandonner tout processus. Ils adoptent une approche "Just do It" qui évite toute forme de gestion. Mais ce n'est pas la seule option. En utilisant l'approche Lean Startup, les entreprises peuvent créer de l'ordre et non du chaos en fournissant des outils pour tester une vision en continu. Lean ne consiste pas simplement à dépenser moins d'argent. Lean ne consiste pas seulement à échouer rapidement, échouer à bon marché. Il s'agit de mettre un processus, une méthodologie autour du développement d'un produit.

B. Travailler intelligent pas plus dur

La méthodologie Lean Startup part du principe que chaque startup est une grande expérience qui tente de répondre à une question. La question n'est pas "Ce produit peut-il être construit ?" Au lieu de cela, les questions sont "Ce produit doit-il être construit ?" et "Pouvons-nous construire une entreprise durable autour de cet ensemble de produits et services ?" Cette expérience est plus qu'une simple enquête théorique ; c'est un premier produit. Si elle réussit, elle permet à un responsable de lancer sa campagne : recruter des adopteurs précoces, ajouter des employés à chaque nouvelle expérience ou itération, et éventuellement commencer à créer un produit. Au moment où ce produit sera prêt à être largement distribué, il aura déjà des clients

⁴⁰ Robert Kiyosaki "entreprise-du-21e-siecle" Edition 2010, p 30.

⁴¹ Article Eric Ries "the learn start-up", /principles Edition 2010.

établis. Il aura résolu de vrais problèmes et proposera des spécifications détaillées pour ce qui doit être construit.

C. Développer un MVP

Un élément central de la méthodologie Lean Startup est la boucle de rétroaction construire-mesurer-apprendre. La première étape consiste à déterminer le problème à résoudre, puis à développer un produit minimum viable (MVP) pour commencer le processus d'apprentissage le plus rapidement possible. Une fois le MVP établi, une startup peut travailler sur le réglage du moteur. Cela impliquera la mesure et l'apprentissage et doit inclure des mesures exploitables qui peuvent démontrer la question de cause à effet.

La startup utilisera également une méthode de développement d'investigation appelée les "Cinq Pourquoi" - posant des questions simples pour étudier et résoudre les problèmes en cours de route. Lorsque ce processus de mesure et d'apprentissage est effectué correctement, il sera clair qu'une entreprise déplace ou non les moteurs du modèle commercial. Si ce n'est pas le cas, c'est le signe qu'il est temps de pivoter ou d'effectuer une correction de cap structurelle pour tester une nouvelle hypothèse fondamentale sur le produit, la stratégie et le moteur de la croissance⁴².

D. Apprentissage rapide

Le progrès dans le secteur manufacturier est mesuré par la production de biens de haute qualité. L'unité de progrès pour les Lean Startups est l'apprentissage validé, une méthode rigoureuse pour démontrer le progrès lorsque l'on est ancré dans le sol de l'extrême incertitude. Une fois que les entrepreneurs adoptent l'apprentissage validé, le processus de développement peut se réduire considérablement. Lorsque vous vous concentrez sur la détermination de la bonne chose à construire- ce que les clients veulent et paieront- vous n'avez pas besoin de passer des mois à attendre le lancement d'une version bêta du produit pour changer la direction de l'entreprise. Au lieu de cela, les entrepreneurs peuvent adapter leurs plans progressivement, pouce par pouce, minute par minute.

Cette approche est fondamentalement non évolutive. Ces fondateurs n'ont pas réussi, pour reprendre une expression de Steve Blank , à créer un processus de vente évolutif et reproductible. Chaque vente nécessite une prise en main et une attention personnelle de la part des fondateurs eux-mêmes. Ce processus ne peut pas être délégué, car il est impossible d'expliquer à une personne normale ce qu'implique la réalisation de la vente. Les fondateurs ont une combinaison mortelle de connaissances sur ce que veulent les clients potentiels et de connaissances approfondies sur ce que leur produit actuel peut réellement offrir. En conséquence, les clients potentiels sont refusés ; ils ne peuvent se permettre de s'engager qu'avec les clients les plus qualifiés.

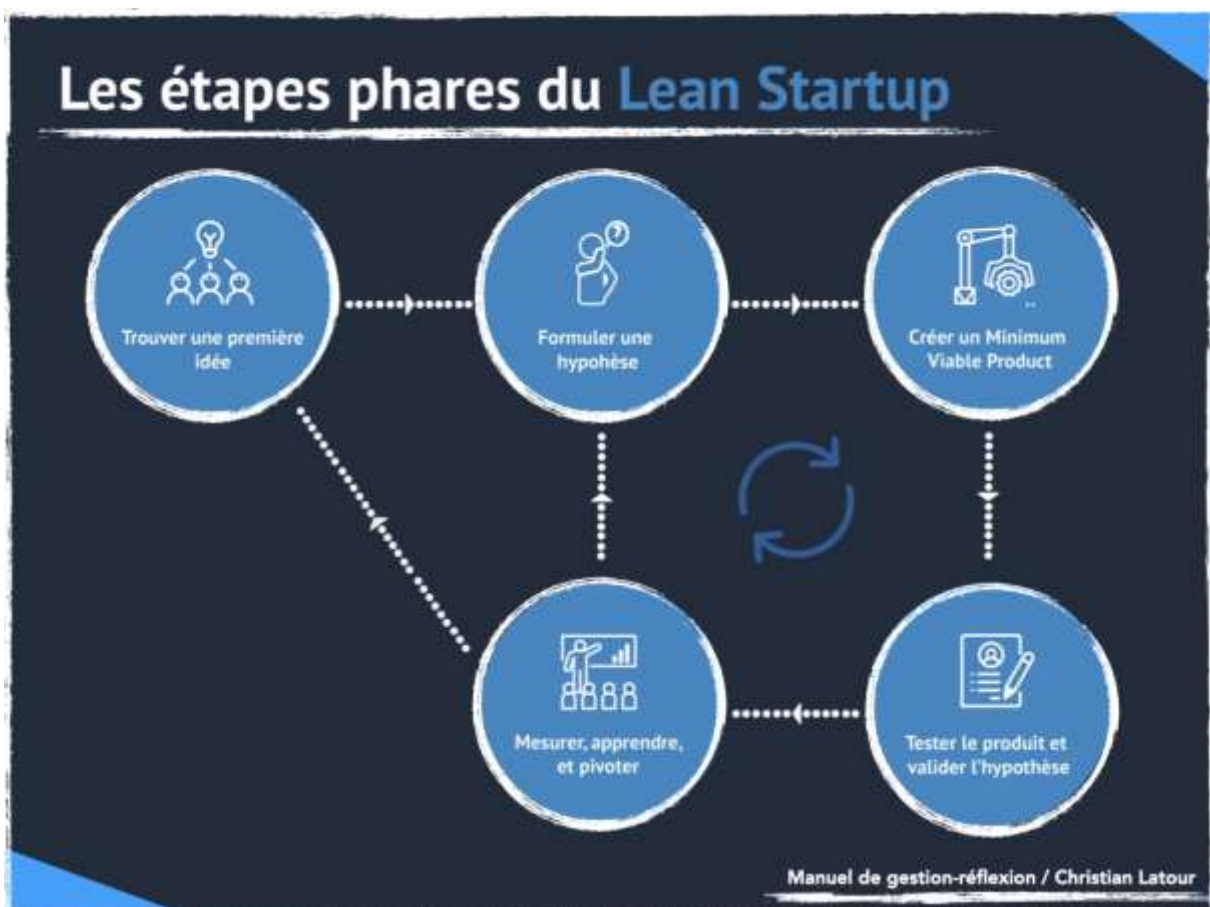
« Le Lean Startup est une méthode qui permet de créer des sociétés utilisant au mieux le capital dont elles disposent, car elle permet aux start-up de savoir plus tôt quand changer de plan, en évitant ainsi un gaspillage de temps et d'argent. » **Éric Ries.**

Le schéma de la figure n°01, montre comment travailler sa proposition de valeur à partir de la problématique de ces clients, Le cœur du concept Lean Startup est simple ; il faut

⁴² Christian latour hrimag" La-method-Lean-Start-up", edition 2021, p 01

tester l'hypothèse de départ de votre business de la manière la plus simple, la plus économe — en temps, argent et énergie — et la plus proche de la réalité possible... plutôt que d'engager des ressources faramineuses dans une idée non prouvée. Et si l'expérience s'avère négative, il faut modifier l'hypothèse de départ en tenant compte des feedbacks de l'expérience. Ou partir sur une hypothèse complètement nouvelle, D'utiliser des données quantitatives et qualitatives quasiment en temps réel pour décider des prochaines mesures à prendre.

Figure n°01 : Le passage du problème à la solution :



Source :| Par Christian Lacour, Mérici Collégial Privé " Les étapes du Lean start-up", édition février 2021, p 02.

2.6 Les composants du business modèle des startups (Analyse de swot et pestel)⁴³

Lorsqu'une organisation est établie et que sa configuration est définie, une stratégie commerciale compétente et bien pensée doit être adoptée. Avec cette approche stratégique, la nature, la capacité et la qualité d'une entreprise sont évaluées : il existe divers facteurs internes et externes qui peuvent déterminer l'avenir probable d'une organisation,

⁴³ PESTLEANALYSIS CONTRIBUTEUR "swot-and-pest-analysis-in-start-up", 1er février 2016

Nous examinerons en détail deux des outils de gestion d'entreprise les plus efficaces : l'analyse SWOT et l'analyse PEST . Les domaines d'activité sont évalués au sens large en mettant en œuvre ces techniques d'analyse.

À la lumière de cela, nous discuterons de l'objectif de l'utilisation de l'analyse SWOT et PEST et de **la manière dont elle est mise en œuvre dans les startups**, ainsi que de la raison pour laquelle elle est utile pour comprendre les besoins commerciaux de toute entreprise.

Analyse SWOT

SWOT est un acronyme pour forces, faiblesses, opportunités et menaces. C'est un modèle ou une représentation de votre entreprise qui détermine les résultats possibles. Il contrôle si votre entreprise est sur la voie du succès ou présente un risque d'échec. SWOT ouvre de nouvelles voies pour développer et développer les entreprises.

Forces

La force d'une organisation est sa caractéristique interne. Il détermine les avantages que vous avez sur vos concurrents et comment vous pouvez utiliser ces atouts pour exceller dans votre entreprise.

Faiblesses

Semblables aux forces, les faiblesses sont également une caractéristique interne d'une organisation. Il détermine les inconvénients et les points faibles de votre entreprise dans le contexte de tout projet sous-jacent.

Opportunités

C'est un facteur externe à l'entreprise. Ce sont les chances réalisables qui n'ont pas été prévalus.

Des menaces

C'est un effet externe qui peut avoir un impact négatif sur votre entreprise.

Analyse PEST

Les PEST sont les facteurs politiques, économiques, sociaux et technologiques qui ont un impact sur la performance d'une entreprise. Il peut être mis en œuvre séparément ou avec d'autres outils selon les exigences du projet. Avec une analyse PEST, votre entreprise peut adopter une approche futuriste et aide une organisation à surmonter les obstacles. Voici les quatre facteurs qui jettent les bases d' une analyse PEST complète :

Politique

Le facteur politique montre que le gouvernement et les organismes chargés de l'application de la loi exercent une influence sur l'infrastructure d'une organisation. Des facteurs tels que les problèmes de droit d'auteur, le paiement des impôts et d'autres règles et réglementations de sécurité jouent un rôle important dans la croissance et la prospérité de toute entreprise.

Économique

Les facteurs économiques de base qui ont un impact puissant sur les affaires de l'extérieur comprennent la disponibilité du crédit, les taux d'inflation, les taux d'intérêt et bien plus encore. Le facteur économique revêt une importance car il peut modifier le schéma directeur d'une entreprise.

Social

Le facteur social met l'accent sur la façon dont la culture affecte les entreprises et si elle exerce un impact positif ou négatif sur certaines entreprises. Le taux de croissance démographique, les comportements religieux et éthiques, les tendances marketing et les programmes de sensibilisation à l'éducation font tous partie du facteur social.

Technologique

Ce facteur montre comment l'utilisation de la technologie affecte la croissance et le succès d'une entreprise. Il englobe la recherche technologique de ces derniers temps et dépeint les conséquences et les influences de l'avancement des dernières technologies, en particulier avec les dernières innovations et tendances.

Mise en place de L'analyse Pest pour une startup

Afin d'utiliser l'analyse PEST pour une startup, nous devons tenir compte des facteurs politiques, économiques, sociaux et technologiques qui en jettent les bases.

Exemple

Vous trouverez ci-dessous un exemple de rapport PEST d'un hôtel.

Facteurs politiques

Un gouvernement met en place des règles et des règlements pour la propreté et une bonne hygiène. La direction de l'hôtel doit garantir une nourriture de qualité et le service en chambre doit être à la hauteur. Le service de l'alimentation et de la santé doit s'assurer que les aliments sont sains et que les inspections sont effectuées en temps opportun.

Facteurs économiques

Les facteurs économiques vous aident à choisir votre stratégie marketing . Ils déterminent l'efficacité de votre entreprise et sont une nécessité pour votre entreprise. Les taux d'inflation affectent les prix de tout ce qui est utilisé ou fourni à l'hôtel. Les salaires des employés dépendent également du taux d'inflation. Il peut augmenter ou diminuer avec le temps et l'entreprise doit être prête à faire face aux fluctuations.

Facteurs sociaux

La direction de l'hôtel doit savoir que les personnes appartenant à des cultures différentes sont habituées à différents types d'aliments. Par exemple, les musulmans ne touchent même pas au porc et les hindous détestent le bœuf. L'identité culturelle de chaque individu doit être respectée et préservée. De même, les chambres doivent être attribuées aux résidents en fonction de leurs priorités.

Facteurs technologiques

L'utilisation optimale de la technologie est bénéfique pour le marketing. La direction de l'hôtel doit utiliser les dernières technologies pour mettre à jour les dossiers de chaque client et gérer leurs données avec compétence.

Quelle que soit l'échelle d'une entreprise, il est nécessaire que la gestion stratégique soit correctement ancrée dans les racines de l'organisation pour une meilleure productivité et une réduction des risques à long terme.

2.6.1 Les composants du business model (CANVAS)⁴⁴

Le business model canevas d'une startup est une matrice visuelle que l'on utilise pour retranscrire de manière simple le modèle économique d'une entreprise. Il est parfaitement adapté à la phase de création, et peut aussi être utilisé pour le lancement d'un nouveau produit ou d'un nouveau service.

Le business model canvas donne notamment des indications sûres :

- Le financement de l'entreprise ;
- La proposition de valeur ;
- Le segment de clientèle visé ;
- La structure des coûts.

Il existe bien entendu plusieurs modèles. Nous en avons retenu un, pour sa clarté et sa simplicité d'utilisation : celui d'Alexander Osterwalder.

Attention : il est nécessaire néanmoins d'avoir effectué les démarches indiquées dans les précédentes pages de ce chapitre, à savoir :

- Avoir analysé avec soin son environnement économique (marché global, marché d'entreprise, concurrence...);
- Avoir défini la mission et la vision de son entreprise ;
- Avoir fixé sa stratégie d'entreprise.

Sans cela, il n'est pas possible de réaliser son business model

Les éléments de votre business model seront affinés au fil de l'étude de votre projet de façon à ce que tous les éléments clés du projet soient indiqués et visibles en un coup d'œil. Ce seront les premières lignes de votre business plan.

Servez-vous de cet outil tout au long du travail sur votre projet en l'ajustant et en le précisant au fur et à mesure. Cela vous obligera, pour chaque composante du projet, à synthétiser la décision prise et à la poser noir sur blanc.

Le canvas se présente ainsi :

A. Segments de clientèle :

Les clients sont au cœur de votre projet. Sans client (qui paie le bon prix !), point de survie ! Indiquez ici votre cible ou vos segments de cible si vous en avez plusieurs, c'est-à-dire un groupe homogène de personnes / d'entreprises qui ont les mêmes besoins, que vous pouvez servir via le même canal de distribution, qui seront sensibles à la même communication, qui accepteront de payer le même prix et avec lesquels vous aurez le même type de relations.

1. Quand on veut vendre « tout à tout le monde », on ne vend rien à personne. Pour vendre de façon efficace, vous devez donc « segmenter » votre cible. Cela signifie faire des choix et ne pas servir tout le monde. Vous pouvez cependant servir plusieurs segments de cible.

⁴⁴ Marc Zimmerman "Dissecting the business model canvas " Auto publié 2005.

2. Un segment de clientèle est un groupe homogène de personnes / d'entreprises qui ont les mêmes besoins, que vous pouvez servir via le même canal de distribution, qui seront sensibles à la même communication, qui accepteront de payer le même prix et avec lesquels vous aurez le même type de relations. Ce n'est donc pas "les TPE", les "jeunes", les "séniors"
3. Chaque segment a des traits particuliers. Cela va vous aider à comprendre les différents types de clientèle et ainsi ajuster votre offre et vos messages de communication.
4. Il n'existe pas une "bonne" segmentation, vous devrez choisir la segmentation la plus adaptée.
5. Les critères de segmentation sont de plusieurs types : comportementaux, sociodémographiques, psychologiques... A vous de choisir ceux qui sont adaptés à votre offre.

B. Proposition de valeur

La proposition de valeur est votre offre, ainsi que ce qui fait que vos clients vont acheter votre produit / service plutôt que celui d'une autre entreprise. Il s'agit de la combinaison de produits et / ou de services qui répond aux besoins, exigences de votre cible / de vos segments de client (nouveau, performance, prix, personnalisation, réduction de coûts, réduction de risque, accessibilité, prix, marque, design, utilité ...). La composante "proposition de valeur" est indissociable de la composante "segment de clientèle".

Pour schématiser et pour faciliter la lecture par des tiers, indiquez 3 éléments :

- Votre offre (Une plate-forme de réservation de voyages pour personnes à mobilité réduite / Un restaurant traditionnel écologique).
- Les prestations / produits / services que vous proposez (Des hôtels, lieux de loisirs, centre de vacances accessibles aux personnes à mobilité réduite / Un menu "produits de saison bio et locaux" avec 3 entrées au choix, 3 plats au choix, 3 desserts au choix).
- La valeur ajoutée que vous proposez par-rapport aux autres acteurs et qui conduira les clients vont venir chez vous (Par exemple : la labellisation des lieux par des personnes à mobilité réduite / des menus respectueux de la nature et valorisant le savoir-faire des agriculteurs locaux).

C. Canaux

- ✓ **Par quels canaux allez-vous faire connaître votre proposition de valeur ?**
- ✓ Comment allez-vous aider vos clients à choisir votre proposition de valeur plutôt que celle d'un concurrent (et donc à évaluer votre proposition de valeur afin de décider qu'elle est meilleure que celle des concurrents) ?
- ✓ Comment allez-vous vendre vos produits / services (vente en ligne, magasins, grossiste.etc) ?
- ✓ Quel système de SAV ? Quels seront vos points de contacts avec vos clients ?

Relations avec les clients :

- ✓ Quel type de relations allez-vous établir avec votre cible / chacun des segments de votre cible (self-service, communautaire, assistance personnelle, SAV, Co-crédation...etc.) ?

Ressources clés

Ce sont les ressources indispensables au fonctionnement de votre activité : locaux, matériels, machines, fonds financiers, ressources humaines, achats de compétences, logiciels, marque...

Ces ressources doivent être en lien avec vos canaux de distribution, communication...etc. Posez-vous la question suivante :

- ✓ “Si je n’ai pas cette ressource, puis-je faire tourner mon entreprise ?”
- ✓ Si la réponse est “non”, c’est une ressource clé.

Activités clés

Ce sont les activités indispensables au fonctionnement de votre entreprise : la production, la gestion logistique, l’ingénierie, la gestion d’un site web... Posez-vous la question suivante :

- ✓ Si je n’exerce pas cette activité, puis-je faire tourner mon entreprise ?”
- ✓ Si la réponse est “non”, c’est une activité-clé.

D. Partenariats clés

Ce sont les **intervenants stratégiques** du projet : fournisseurs clés, partenaires clés... Des ressources que vous allez vous procurer grâce aux partenariats. Pour être sûr de vos choix, demandez-vous quelles sont vos motivations pour ces partenariats : l’optimisation (financière ou autre), les économies, la réduction des risques et des incertitudes,

L’acquisition de ressources ou d’activités particulières ?

- ✓ **Parfois, des partenaires sont aussi des clients.** Posez-vous la question suivante “Si je n’ai pas ce partenaire, puis-je faire tourner mon entreprise ?”
- ✓ Si la réponse est “non”, c’est un partenaire-clé.

E. Flux de revenus

Comment chacun de vos segments paiera-t-il ?

Ponctuellement à chaque achat / location ?

Sur abonnement ?

En forfait annuel ?

Prix fixes ou négociations possibles ?

Un prix différent par cible ?

Prix en fonction des enchères ?

Prix en fonction des volumes vendus ?

Si vous proposez un service gratuit à un segment de clients, lequel vous apportera des revenus ?

Structure des coûts

Quels sont les coûts les plus importants ?

Quelles sont les activités les plus coûteuses ?

Quelles sont les ressources les plus coûteuses ?

Votre modèle est-il plutôt axé sur les coûts (faible structure de coûts, tarifs bas, automatisation maximum, sous-traitance intensive...) ou axé sur la valeur (focalisé sur la création de valeur, proposition de valeur haut de gamme) ?

- Posez toutes vos hypothèses et l'étude de marché (quelle que soit sa forme : "classique" ou **Lean Startup**) vous permettra de les valider ou de les modifier.

Cette matrice est très simple à utiliser et très logique :

- A droite, on a ce qui concerne « le business » : l'offre, les clients, les moyens d'entrer en relation avec eux, les revenus qu'ils vont générer. C'est en fait ce qu'on appelle « les 5P » en marketing (avant, on parlait des « 4P » mais on est passé à 5 !) :
 - « P » comme « Politique Produit » qui devient plus largement « Proposition de valeur »
 - « P » comme « Politique de Prix »
 - « P » comme « Place » en anglais pour « Politique de Distribution » = les « Canaux »
 - « P » comme « Promotion » en anglais pour « Politique de Communication » qui entre dans les « Canaux »
 - « P » comme « People » en anglais pour « Personnel » qui correspond aux interactions avec le client et entre dans la « Relation-client »

➤ Remarque

Quelques informations sur les « 4P » qui sont devenus « 5P ». Dans les années 1960, le marketing-mix avait quatre piliers, appelés les « 4P ». Le principe étant que le mélange (« mix ») de ces quatre éléments permettait de proposer une offre adaptée aux clients, permettant ainsi les ventes. Depuis quelques années, il est de coutume d'ajouter un cinquième pilier de la stratégie marketing : la relation-client ou « People » qui symbolise toutes les personnes (« people ») qui entre en relation avec le client tout au long du processus d'achat. Dans plusieurs articles ou ouvrages sur le marketing, vous lirez désormais d'autres « P » :

- Process = le processus d'interaction entre le client et l'entreprise
- Physical évidence = la Preuve (contrat, performance, taux de satisfaction...)
- Partner ship pour la dimension « Partenariat »
- Permission Marketing pour « le marketing autorisé » = il s'agit d'inciter le consommateur à entrer en relation avec la marque en lui ayant demandé son autorisation
- « Vache Pourpre » = Innovation = créer un produit différent qui suscite l'intérêt comme une vache pourpre pourrait susciter l'intérêt dans un champ au milieu des autres vaches !
- A gauche, nous avons toute l'organisation de l'entreprise qu'il faut mettre en place pour délivrer la proposition de valeur promise aux clients via les bons canaux, à un coût permettant de vendre au prix attendu et selon à la situation relationnelle qui convient le mieux au client.

Si ce qui est à droite est primordial (le client), alors ce qui est à gauche l'est tout autant parce que si vous ne savez pas/ne pouvez pas créer et livrer la valeur promise (= mission de l'entreprise plus ou moins), les clients marcheront loin de vous. Et si vous offrez la valeur promise mais que d'autres le font aussi, plus vite, moins cher et mieux... les clients se détourneront également de vous.

Figure N°02 : Les composants du business model des startups (CANVAS)

Partenaires clés Fournisseurs et partenaires clés grâce auquel le modèle fonctionne	Activités clés Quelles activités / processus clés nos propositions de valeur exigent-elles ?	Proposition de valeur Combinaison produits/services qui crée de la valeur pour un segment Quelle valeur apportons nous ? Quels problèmes contribuons nous à résoudre ?, à quels besoins répondons nous ?	Relation avec les clients Quel type de relation chacun de nos segments souhaite-t-il que nous entretenions avec lui ?	Segments de clients Différents groupes d'individus ou d'organisations cibles Pour qui créons nous de la valeur ?
	Ressources clés Actifs les plus importants requis : Physique, humains, financiers,...		Canaux Comment l'entreprise communique et entre en contact avec ses segments pour apporter une proposition de valeur	
Structure des coûts Coûts inhérents au modèle économique Coûts les plus importants Ressources clés les plus coûteuses Activités clés les plus coûteuses		Flux de revenus Revenus générés par chaque segment Pour quelle valeur nos clients sont ils disposés à payer ? Pourquoi et comment payent-ils, préfèrent-ils payer ?		

Source : Éric ries "Aqn, performance et transformation Conseil" vision-et-stratégie/business-model-canvas, performance, 2016.

- Travailler sur cette matrice permettra d'aligner l'externe et l'interne. Ce qui est attendu par le client et l'organisation prévue pour le livrer au client.

2.6.2- Les types du business modèle⁴⁵

Définir son business model est essentiel avant de se lancer dans son aventure entrepreneuriale. Cela devrait vous permettre de répondre à la question cruciale :

Comment cette startup gagne-elle de l'argent ?

Une fois que l'activité démarre et qu'elle commence à devenir attractive (démonstration de l'intérêt de la cible pour le produit), une amélioration du business model est indispensable !

La levée de fonds n'est pas un business model ! Une entreprise qui dépend de fonds en cascade n'est pas viable, Ce qui compte, c'est d'avoir un business model qui permette de générer des revenus, La levée de fonds doit rester un moyen, pas un but.

⁴⁵ Natalie Carre "business-builder"" guide-creation/le-business-model"/agir-definir-votre-business-model, 2021

Parmi les types de business model existants, grâce à une étude marketing, chaque entreprise trouvera la solution la mieux adaptée à ses activités afin de transformer son projet en succès. Voici une dizaine d'entre eux.

1-Business Model Vente Privée/Vente Flash

En e-commerce, le *business_model_de_la_vente_privée* est un processus par lequel un intermédiaire réserve un stock de marchandises qu'un industriel désire écouler. L'intermédiaire n'achète pas directement les produits, mais les met en vente sur son site. Il annonce la vente 2 ou 3 jours avant la publication de l'offre et les produits ne seront mis en ligne que durant 3 à 4 jours. Le principe de ce modèle économique est donc de créer une boutique virtuelle pour les produits d'une marque et d'écouler un maximum de stock dans un délai très court.

Également limité dans le temps, le business model de la vente flash consiste à écouler les produits d'une fin de stock ou à stimuler la vente d'un produit lors de son lancement. Tout comme le modèle de la vente privée, les clients potentiels seront informés de la période pendant laquelle l'offre exceptionnelle aura lieu.

2-Business Model assurance

Aujourd'hui, les nouveaux acteurs du digital travaillant dans le secteur de l'assurance répondent mieux aux demandes des assurés quant à la gestion des risques. Ainsi, les canaux de distribution traditionnels tendent à perdre jusqu'à 25 % de leurs bénéfices. La parade passe par de nouveaux modèles économiques digitalisés qui optimisent l'engagement client.

Travailler en partenariat avec les nouveaux acteurs du domaine est donc l'un des moyens pour convertir la concurrence en opportunité. Ce nouveau *business_model_assurance* permettra aux établissements traditionnels de proposer une nouvelle offre conforme aux demandes des clients et d'évaluer les nouveaux risques pour mieux y répondre.

Un autre bon moyen pour les compagnies d'assurance peut aussi consister à proposer de nouveaux produits adaptés aux besoins futurs pour couvrir de nouveaux risques.

Une autre solution pour moderniser le business model des assureurs est de devenir un partenaire de confiance privilégié pour les clients : conseils personnalisés, services extra pour les entreprises et les familles, etc.

3-Business Model e-commerce

De manière générale, l'e-commerce englobe toutes les transactions commerciales effectuées à distance par l'intermédiaire d'interfaces électroniques et digitales, sur internet notamment, et qui donnent lieu à un paiement en ligne.

Ce type de Business Model se base donc sur 3 facteurs importants : internet, les moyens de paiement en ligne et la livraison à domicile ou dans un point de retrait.

Très vaste, le secteur du e-commerce se décline en plusieurs modèles distincts à savoir :

- Le Business-to-Business ou B2B c'est-à-dire les transactions d'entreprise à entreprise.
- Le Business-to-Consumer ou B2C c'est-à-dire les transactions entre entreprise et particuliers.
- Le Consumer-to-Consumer ou C2C c'est-à-dire les transactions de particulier à particulier via des plateformes dédiées.
- Le Consumer-to-Business ou C2B c'est-à-dire les transactions entre particuliers et entreprises via des plateformes dédiées.

- L'e-commerce avec le gouvernement et les administrations publiques.

4. Le Business Model MLM/Tupperware

Basé sur le marketing de réseau (marketing relationnel), le MLM est un Business Model qui fonctionne grâce un système de distribution et un plan de rémunération particuliers. En effet, ce modèle fait appel à des revendeurs qui recrutent – par système de parrainage – de nouveaux vendeurs et qui sont rémunérés en fonction des ventes réalisées par ces derniers. Les filleuls quant à eux perçoivent un pourcentage sur leurs ventes en matière d'Account_Based Marketing. Si ce type de modèle économique intègre une notion de « pyramide », il est à différencier totalement de la vente pyramidale qui est une forme d'escroquerie.

Fondée par Earl Tupper en 1946, Tupperware est certainement la société qui a forgé la réputation du Business Model MLM. Pour distribuer ses produits – des articles de cuisine –, elle fait appel à des vendeurs appelés « conseillers culinaires » qu'elle prend soin de former sur le système de vente appliqué et sur les produits proposés. Ces vendeurs organisent à leur charge, des réunions et des ateliers de cuisine pour présenter et vendre les produits de la société. En contrepartie, ils gagnent 20 % du montant des ventes réalisées.

Si les conseillers arrivent à parrainer (recruter) 12 nouveaux vendeurs, ils accèdent au rang de moniteur/monitrice et perçoivent 3 % des chiffres d'affaires réalisés par chacun de leurs filleuls. Ils peuvent également bénéficier d'un véhicule de fonction s'ils arrivent à atteindre un certain objectif de vente. Ils peuvent ensuite faire le choix de devenir concessionnaire et de créer une société qui revend exclusivement les produits de la marque Tupperware.

5. Business Model Commission d'apport d'affaires⁴⁶

Le Business_model_de_commission_d'apport_d'affaires est une solution simple et efficace pour développer le chiffre d'affaires d'une entreprise. Il consiste en un contrat par lequel un apporteur d'affaires aura pour mission de rechercher des acheteurs, des fournisseurs ou d'éventuels partenaires potentiels pour le compte d'une entreprise. En tant qu'entremetteur, le porteur d'affaires a donc pour obligation de déployer tous les moyens et notamment d'utiliser son carnet d'adresses, pour que la mise en relation des deux parties se concrétise. Toutefois, il ne sera pas tenu responsable du non-aboutissement de l'affaire entre l'entreprise et son client.

6- Business Model Enchère

Le business model des enchères consiste à fixer le prix d'un service ou d'un produit plutôt bas en fonction de la demande. Ainsi, chaque acheteur est en mesure de proposer le prix pour lequel il est prêt à acquérir le produit présenté. Le produit reviendra alors à celui qui aura proposé la meilleure offre lorsque les enchères seront clôturées. En business model des enchères, les clients pressés peuvent accéder à un système d'achat immédiat.

Les précurseurs de la vente de produits et services en ligne comme eBay sont les premiers à avoir utilisé le business model des enchères sur internet. C'est un modèle économique qui permet d'écouler les marchandises en fin de stock ou en fin de série.

C'est également une manière de trouver des acheteurs pour le lancement de nouveaux produits à prix compétitifs, de vendre des produits uniques ou rares ou encore des marchandises d'occasion. Le business model des enchères permet alors de toucher des clients à l'international,

⁴⁶ Gabriel Badi Schewber "définitions-marketing/les-10-types-de-business-model", Décembre 2018

d'éviter les charges d'implantation d'un local commercial et de réduire le budget pour la publicité.

Par ailleurs, c'est un moyen pour le vendeur de réduire les coûts physiques d'une vente et de permettre aux acheteurs d'éviter la recherche d'informations sur les produits de concurrents. Il est même conseillé pour les spécialistes dans la vente aux enchères traditionnelles d'associer leurs activités au business model des enchères en ligne afin d'augmenter leur chiffre d'affaires.

7. Business Model Low Cost

Le business model du low cost est un concept basé sur la stratégie de domination par les coûts. Les entreprises étudient les attentes des consommateurs et cherchent à les satisfaire en simplifiant au maximum le service ou le produit proposé pour qu'il réponde aux besoins de base du client. Autrement dit, le service ou le produit est dénué de toutes les options superflues et ces dernières seront payantes en supplément si le consommateur souhaite en bénéficier.

Utiliser le modèle économique low cost » consiste à proposer un prix inférieur à celui pratiqué sur le marché, à réduire au maximum les coûts de production pour préserver des marges correctes et comme indiqué précédemment, à simplifier le produit. Il permet à l'entreprise de garder sa position de leader en ce qui concerne les volumes de produits ou services écoulés, d'augmenter le profit et de maintenir sa position concurrentielle face aux autres entreprises qui proposent des prix plus élevés.

Les consommateurs associent souvent le business model du low cost à une réduction tarifaire, donc à la réduction de la qualité. Ce n'est pourtant pas le cas puisque le business model du low cost n'affecte pas la qualité des produits ou services proposés. Le concept permet aux consommateurs d'acquérir un produit à un prix plus attractif que chez les concurrents, mais avec une qualité similaire.

8. Business model freemium

Le freemium est un modèle économique (business model) de vente de services qui consiste à appâter le chaland avec une offre gratuite dans l'espoir de le faire ensuite passer à la caisse pour bénéficier de services supplémentaires.

L'offre freemium permet aussi de changer d'étage...

Il ne faut pas confondre le freemium avec un modèle économique basé sur une période d'essai gratuite (free trial period). De même, le fait qu'un service annoncé pendant des années comme gratuit devienne payant n'est pas assimilable à un modèle freemium (on pense plutôt à une prise d'otage des utilisateurs).

9. Cash back

Le cash back est une technique commerciale utilisée généralement dans le e-commerce. Le principe est le suivant : l'internaute va acheter un produit chez un marchand partenaire du site sur lequel il s'est rendu, et en contrepartie, il va recevoir de ce site un remboursement à hauteur d'un certain pourcentage du prix d'achat. Le plus souvent, ce remboursement est compris entre 0,5 et 5 %. Pour pouvoir bénéficier de cette rétro-commission, l'internaute doit généralement s'inscrire au site, enregistrer un compte et adhérer au programme de fidélité. Grâce à cet engagement, il va ainsi pouvoir bénéficier des achats effectués sur les sites partenaires

10. Affiliation

L'affiliation est un mode de distribution et de vente de produits et services par le biais d'Internet. Inversement, l'affiliation permet aux propriétaires de sites web de monétiser leur trafic. Le principe de l'affiliation est assimilable à celui d'un apporteur d'affaire :

1. L'affilié signe un contrat avec le fournisseur du service ou du produit (l'affilieur)
2. L'affilié promeut les produits et services de l'affilieur sur son site/blog
3. L'affilieur rémunère l'affilié selon le modèle choisi (au clic, à la commission ou au lead).

Conclusion au chapitre I

La création d'entreprise est un concept économique et social qui peut être défini comme « une unité organisationnelle de production de biens et de services qui dispose d'une certaine autonomie de décision, notamment pour l'affectation de ses ressources existantes.

Devenir une startup, c'est proposer des produits ou des services innovants à ses clients tout en recherchant et en mettant en œuvre un modèle économique adapté. Par conséquent, il est clair que si l'entreprise recherche des améliorations, la startup cherchera à créer un modèle commercial. En fait, la startup a un modèle économique à long terme et ne peut être mis en œuvre que s'il est amélioré.

Le choix d'un modèle de business qui inclut les partenaires et le segment de clientèle cible est une étape critique dans l'étude du niveau de rentabilité du projet, puisque c'est ainsi que le projet crée et capte de la valeur, le but est de concevoir le bon segment d'un produit dans le bon marché ou au moment le plus approprié appelé : Le bon produit/marché qui permet des retours de croissance accélérés.

***Chapitre II : La dynamique d'innovation
et l'écosystème des start-up***



Chapitre II : La dynamique d'innovation et Ecosystème des startups

Introduction au chapitre II

Au cours de vingt dernières années, les start-up ont constitué un vecteur d'accélération de la productivité et du développement des nations grâce à l'innovation et à la créativité et un nouvel esprit d'entreprise. L'importance de ce nouvel état d'esprit d'entreprise c'est donc peu à peu imposée, conduisant à la mise en place de cadres institutionnels, de dispositifs et de politiques pour appuyer les entrepreneurs émergents à chaque étape de leur parcours (financement de démarrage, formation technique, accès au base de données commerciales) ; fluidifier le marché du travail et normaliser les règles en vigueur en matière de création d'entreprise. L'Innovation sera une de ces nouveautés qui entraînent le remplacement des habitudes, une transformation puissante au cour de l'existence Le terme innovation, mis à jour avec l'analyse de Joseph Schumpeter, S'applique d'abord à l'économie. Il est innovant, permettant de renouveler les modes de production, l'accumulation du capital, à ce long processus qui, selon l'auteur, devrait conduire à une certaine forme de socialisme. Dès lors, s'intéresser aux liens entre l'entrepreneuriat et l'écosystème de l'entrepreneuriat semble pertinent. Il met en évidence à quel point ce dernière contribue au dynamisme de l'entrepreneuriat et de la création d'entreprise⁴⁷.

Dans le domaine de l'entrepreneuriat, ce terme est décliné sous le concept « environnement entrepreneurial ». Le terme écosystème a été utilisé pour la première fois par Valdez J en 1988 dans son article « The Entrepreneurial Ecosystème : Towards a Theory of New Firm Formation », afin d'expliquer le phénomène des startups qui peut être défini comme le résultat des relations des entrepreneurs potentiels, de leurs l'environnement immédiat et les conditions actuelles du marché.⁴⁸

Cependant, la recherche sur l'écosystème de l'entrepreneuriat est récente et n'a émergé que dans les années 2000, les écosystèmes de startups interagissant comme un système de création et de mise à l'échelle de nouvelles startups. Ces organisations peuvent être de différentes catégories telles que des universités, des institutions d'accompagnement, des incubateurs, des espaces de coworking...), des grandes entreprises, des collectivités territoriales et des organismes gouvernementaux, tels que le Ministère du Commerce, de l'Industrie qui jouent également un rôle très important dans l'écosystème des startups, Ainsi, l'approche écosystémique de l'entrepreneuriat va plus loin en insistant non seulement sur les facteurs propices à l'entrepreneuriat mais surtout sur les interactions complexes entre les multiples dimensions politiques, financières, humaines, culturelles et marchandes. Et des infrastructures, des supports professionnels et institutionnels, dont les combinaisons confèrent à chaque écosystème un caractère particulier⁴⁹.

Dans ce chapitre, nous essayons de répondre aux questions posées concernant l'écosystème des startups et de présenter les différents facteurs directs et indirects qui contribuent à son

⁴⁷ Dimitri Uzunidi "Introduction générale de la systémique d'innovation ", cas de création de start-up, 2020

⁴⁸ Dr, Nassira kouraiche" Promotion de l'Entrepreneuriat dans l'Enseignement supérieur en Algérie", université de chlef, 20 juin 2018, p 11.

⁴⁹ Aicha Bekaddour "Start-up et écosystème d'accompagnement en Algérie" université de Béchar 2020, p 3

émergence. Nous verrons d'abord dans la première section l'écosystème amont puis l'écosystème en aval dans la deuxième section.

Section 1 : Ecosystème des startups en amont

L'écosystème des startups en amont rassemble tous les facteurs qui permettent de développer des solutions et de faciliter lesancements des startups. Il se concentre généralement sur la mise en place des bases d'un entrepreneuriat innovant et le lancement d'activités des startups, pour générer des idées innovantes.

1.1 Formation startups et entrepreneuriat

Les startups se soucient de la capacité à perfectionner les compétences de leurs équipes, Thèmes spécifiques (community management, administration, design, etc.). Les cours et les formations sont axés sur la mission et prennent de nombreuses formes allant de plusieurs leçons, Les journées d'entraînement lors de compétitions et des concours jusqu'à un plan complet sur plusieurs mois, gouvernementales ou privées, parfois avec ou sans probation à titre gratuit, rapportent généralement environ 30 à 60 euros ou 5 000 à 10 000 dinars. Dans certains cas, cet investissement en formation coûte moins cher que l'embauche de salariés, et a été constitué car seuls les salaires des fondateurs sont à la fin du projet.

Programme de formation de création d'entreprise startup :

Cas de la formation GERME

Le programme GERME/SIYB est un programme de formation en gestion basé sur la création et une meilleure gestion des petites entreprises comme stratégie pour créer des emplois plus nombreux et de meilleure qualité dans les économies en développement et en transition, Avec une estimation de 1,5 millions de formateurs SIYB est l'un des plus important programme de management au monde actuellement sur le marché. Il a été traduit dans plus de 30 langues et adapté aux conditions locales dans plus de 50 pays. Pour une vision plus éclairé du programme SIYB veuillez visualiser la carte montrant les pays dans lesquelles le programme est en cours d'exécution. Initiée par Ministre du Travail, de l'Emploi et de la Sécurité Sociale par le baillet de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes ANSEJ. (ANADE ACTUELLE)⁵⁰

La formation Germe s'adresse aux chefs de petites et micro entreprises (MPE) employant au maximum 10 personnes et ayant au moins 6 mois d'expérience en gestion d'entreprise. À la fin de la formation, ces entrepreneurs devraient être en mesure de mieux commercialiser leurs produits, de mettre en place des méthodes d'approvisionnement standard, ainsi que de gérer les stocks, la comptabilité, la comptabilité analytique, la planification financière et le marketing, et d'améliorer les pratiques pour augmenter leur productivité. En raison des besoins spécifiques des entrepreneurs, la formation est proposée de manière modulaire sur une durée de 8 jours. [46].

Objectif du programme⁵¹ :

L'objectif de la formation est de permettre aux managers d'approfondir leurs compétences managériales pour devenir des développeurs de l'intelligence d'équipe.

- La formation Germe dure 8 jours répartis sur 12 mois :

⁵⁰ Jouan Soumavia "Ogranisation International du Travail" encouragement à la création d'emplois, 24 Aout 2009

⁵¹ Jouan Soumavia Oit organisation groups/public/ création d'emplois ,2022

- Identifier les points forts et les axes d'amélioration des compétences managériales
- Mettre en œuvre des techniques de gestion d'équipe pour fédérer vos équipes
- Appliquer des méthodes de travail collaboratives avec son équipe
- Identifier les talents de son équipe (squad) pour soutenir le développement des compétences
- Mise en place de processus d'amélioration continue
- Expérimenter des moyens de développer la créativité et l'innovation au sein de votre ou vos équipes
- Identifier d'autres modèles pour améliorer leurs pratiques de gestion
- Conduire le changement en s'adaptant au contexte
- 6 rendez-vous avec les intervenants : journées dédiées à l'intervention avec des experts référencés par le GERME qui favorisent au maximum les mises en situation, les échanges et le dialogue lors de la journée de formation
- Deux ateliers de formation et de réflexion : ils offrent la possibilité de consolider les acquis, de se former et de traiter des cas concrets. Ils renforcent les liens entre les membres et facilitent l'appropriation. Cette attention au concret assure le pragmatisme. Le programme est déterminé par les membres du groupe et leur animateur. Il s'articule autour de 4 axes thématiques :
 - Le manager et son évolution pour mieux se connaître et identifier son style de management et développer ses talents.
 - Le manager et son équipe pour stimuler le mouvement de son équipe.
- Que le dirigeant et son entreprise soient représentés dans la performance de l'entreprise et acquièrent une vision plus globale du travail et de la stratégie de l'entreprise.
- Le manager et son ouverture sur le monde, pour vous inviter à prendre du recul et à vous ouvrir à d'autres univers, l'environnement de l'entreprise et le monde actuel.
- A l'issue de chaque formation, le responsable peut renouveler son inscription pour une nouvelle formation. Ainsi, avec son entreprise, il fixe le cap d'un progrès adapté à ses besoins de l'apprentissage.

Méthodologie⁵²

Le programme GERME utilise la méthode pédagogique participative d'apprentissage par les jeux d'entreprise et encourage les apprenants à travailler sur les plans d'action qu'ils ont formulés à la fin de la formation.

3. Les Produits GERME

Plan d'affaire, Marketing, Approvisionnement, Gestion des stocks, Comptabilité, Planification Financière, Personnel et Productivité.

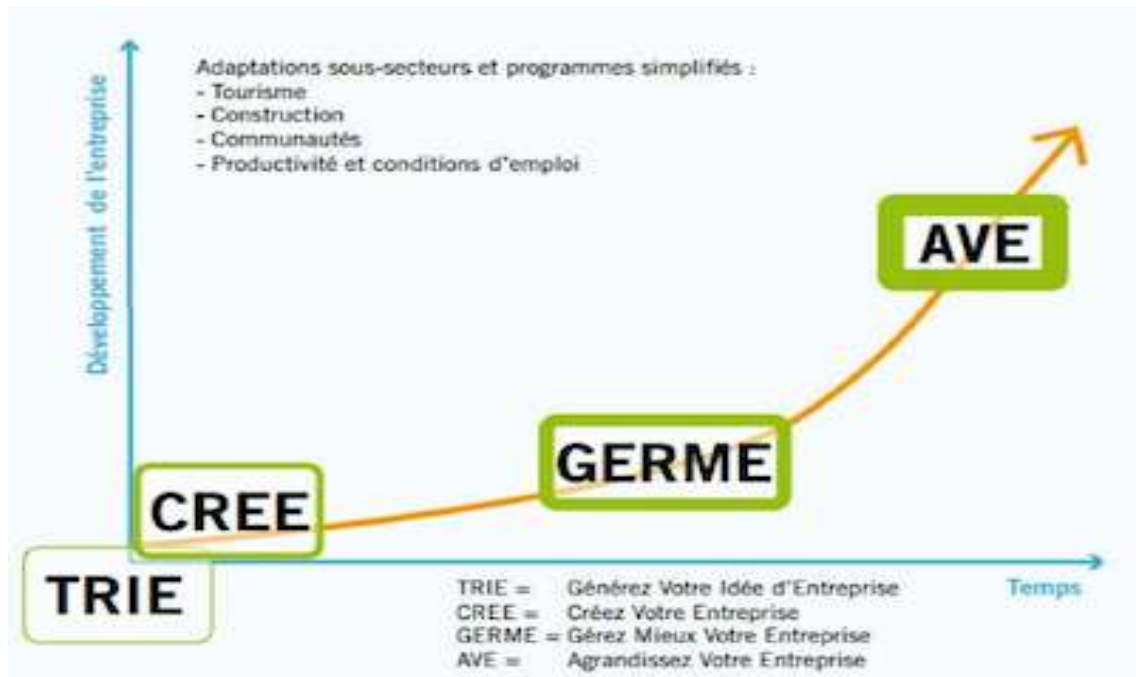
Les programmes de GERME :

Programmes de formation Le programme GERME est organisé en quatre modules distincts Trouvez votre idée d'entreprise (TRIE), Créez votre entreprise (CREE), Gérez mieux votre entreprise (GERME) et Développez votre entreprise (AVE) conçus pour répondre aux étapes progressives du développement des affaires :

- Trouvez Votre Idée d'Entreprise (TRIE) s'adresse aux personnes qui souhaitent créer une entreprise et qui, grâce à la formation, développent une idée d'entreprise concrète prête à être mise en œuvre. Un cycle TRIE dure généralement deux à trois jours.
- Créez Votre Entreprise (CREE) pour les entrepreneurs potentiels qui souhaitent démarrer une petite entreprise et qui ont une idée commerciale concrète. Le programme est une combinaison de formation, de travail sur le terrain et de soutien post-formation, et aide les participants à évaluer s'ils sont prêts à démarrer une entreprise, à préparer un plan d'affaires et à évaluer sa viabilité.
- Les cours CREE sont généralement dispensés en 5 jours. 3. Le programme GERME initie les entrepreneurs actuels aux principes d'une bonne gestion d'entreprise. Ses sept modules (marketing, budgétisation, contrôle des stocks, comptabilité, achats, planification commerciale, gestion du personnel et productivité) peuvent être enseignés individuellement ou en cours complets. Le cours complet est dispensé en utilisant tous les modules sur une période approximative de 7 jours.
- Agrandissez Votre Entreprise (AVE) donne aux PME à fort potentiel de croissance des outils pratiques pour développer leur entreprise, en les aidant par des interventions de formation et non-formation axées sur leur stratégie de développement commercial. Le principal résultat du programme de formation est un plan de croissance de l'entreprise, qui comprend des chapitres sur le marketing, les opérations, les ressources humaines, la gestion financière et la stratégie. Les cours peuvent également être utilisés comme produits de formation et de support autonomes. Le contenu AVE complet est généralement dispensé sur 1 à 2 semaines, mais comme pour les cours plus courts mentionnés ci-dessus, la prestation du cours peut prendre plus de temps (par exemple, 1 à 2 jours par semaine sur plusieurs mois) si cela est préférable. Les modules de formation CREE et GERME incluent également le GERME Business Game, un outil de simulation pratique pour aider les participants à comprendre les réalités d'une entreprise. Le Jeu d'Entreprise Agrandissez Votre Entreprise simule Une entreprise en croissance pendant la formation, dans le but d'aider les participants à expérimenter l'impact que les décisions stratégiques peuvent avoir sur leurs opérations commerciales.

Schémas 1 : Les modules de formation GERME

⁵² Groupement Abidjan "Fonds de développement de formation professionnelle", Maison de la vpe, 2022

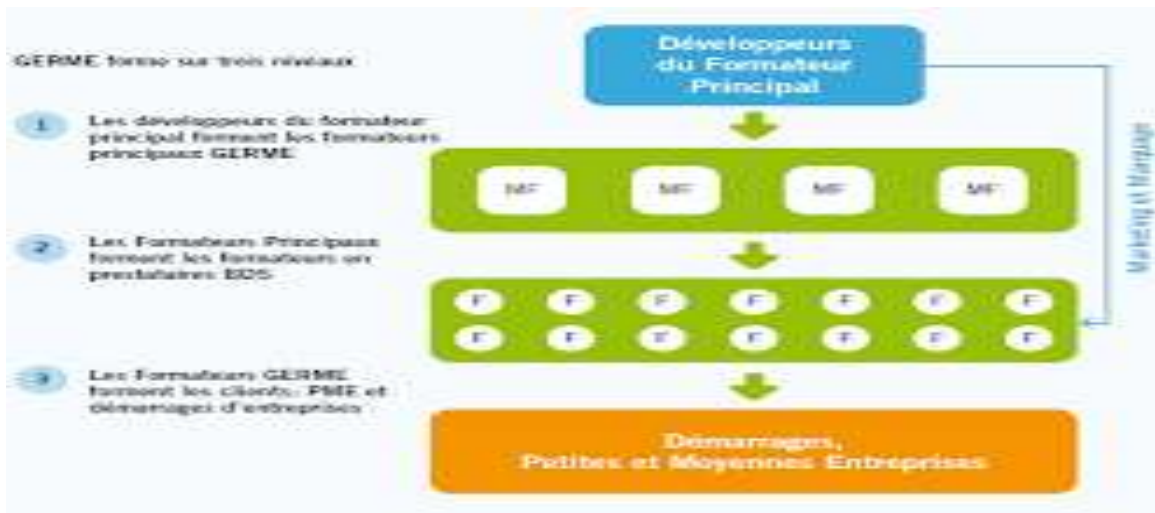


Source : E, Majura, Gérez Mieux votre entreprise (GERME) modèle de mise en œuvre, 31/03/2015, P 14.

C. Le modèle de mise en œuvre

Le programme GERME est conçu avec une approche d'entreprise et une stratégie multiplicatrice. Après avoir étudié le marché en termes de services aux entreprises offerts dans un pays ou une région en particulier et déterminé la demande de solutions adaptées aux besoins du client en matière de formation en gestion d'entreprise, l'OIT renforce les capacités des prestataires de formation locaux pour les aider de manière efficace et indépendante dans la mise en œuvre de la formation GERME et des activités connexes. En outre, il propose une formation et une certification internationales pour un groupe de « maîtres formateurs GERME », qui seront éventuellement chargés de gérer le programme GERME et le système d'assurance qualité. En utilisant cette stratégie multiplicatrice, l'OIT prévoit d'établir un système durable de formation et d'assurance qualité au niveau national. La figure 2 montre la mise en œuvre de la méthodologie GERME. Le schéma 2 montre la mise en œuvre de la méthodologie de GERME.

Schéma 02 : La structure de la mise en œuvre de Germe



Source : E, Majura, Gérez Mieux votre entreprise (GERME) modèle de mise en œuvre, 31/03/2015, P 19

Exemple : TED signifie (Technology, Entertainment, Design) - trois domaines majeurs qui façonnent collectivement notre monde. Mais le TED Talk a une portée plus large, présentant des recherches et des idées importantes de toutes les disciplines et explorant la façon dont ils communiquent. La coordination est rapide : plus de 50 conférences sur trois jours à une semaine, ainsi que des entretiens, des discussions, des ateliers, des activités, des expositions interactives, des soirées et des fêtes. Le programme est conçu pour que les participants et les conférenciers de divers domaines puissent se connecter, s'enrichir et s'inspirer d'endroits improbables. C'est la magie de TED. Toujours à la recherche de nouvelles voix et idées à ajouter à la communauté TED. Grâce aux conférences TED, aux bourses, aux cours TED-Ed et aux podcasts, ils prennent ces bonnes idées et les aident à se développer, mais ils commencent par les suggestions suggérées.

1.1- Présentation de l'écosystème des start-up en Algérie

Quand on parle d'un écosystème aujourd'hui, il faut prendre en compte le facteur d'impact direct, c'est son environnement immédiat ou plutôt son futur écosystème. Chaque écosystème a ses propres règles et réglementations, supports et moyens qui permettent aux startups en raison de l'évolution. Ainsi, les entrepreneurs en herbe devraient envisager de calculer différentes approches pour faire face aux contraintes et se concentrer sur leur stratégie de croissance afin de ne pas perdre de temps à faire face aux obstacles dès le début.

L'écosystème startup algérien mise sur le démarrage et le succès Entreprise. Le premier dilemme est le financement. En fait, c'est très important, Il est difficile d'obtenir du crédit en tant que startup, car il n'y a pas de culture de prise de risque D'un système bancaire obsolète. Le deuxième dilemme est la lenteur Bureaucratie et mauvaise gestion à tous les niveaux. Ces

Lenteurs est une source de frustration. A cela s'ajoute un cadre juridique confus et inadapté

Qui a du mal à distinguer les différentes formes d'entrepreneuriat qui agissent Soutenir les startups difficiles.

L'absence de concurrence au niveau du marché crée des barrières artificielles et un environnement commercial défavorable. Cette situation est exacerbée par la faible numérisation de l'administration publique et de l'environnement, y compris les banques ;

Faiblesse de l'infrastructure TIC et des réseaux de transmission de données et de messages. Le tableau suivant montre les forces et les faiblesses de l'écosystème algérien.

Tableau N°01: De GAAN, Commission Start-up, la creation d'entreprise « ecosystem start-up diagnostic », 17/10/2020⁵³.

Forces	Faiblesses
<p>- Population jeune et instruite</p> <p>-Volonté politique</p> <p>Plusieurs manifestations start-up organisé auparavant.</p> <p>- Cadre réglementaire établi</p> <p>- Une caisse de subvention a été mise en place par le gouvernement.</p> <p>- Forte implication de la communauté intellectuelle afin de réussir le programme.</p>	<p>-Bureaucratie, lenteur administrative, cadre juridique inadapté, faible numérisation de l'administration publique,</p> <p>Système financier à moderniser, ouverture et faciliter l'accès du paiement en ligne aux start-up (trop de démarches administratives). -Amélioration de l'infrastructure TIC : fibre optique, débit internet faible, data center... -Très faible présence de service providers des TIC ou gadgets électroniques.</p> <p>-Taux de présence des grandes entreprises très faible -Manque de laboratoires de recherche.</p>
Opportunités	Menaces
<p>Marché vierge en solution technologiques</p> <p>Faible niveau d'automatisme des entreprises</p> <p>Les entreprises algériennes tendent vers la digitalisation de ses activités.</p> <p>-Le citoyen est à la recherche des solutions qui facilitent son quotidien</p>	<p>-Nouveaux entrants : arrivée des sociétés étrangères sur le marché.</p> <p>-Incompréhension du concept start-up.</p> <p>Inefficacité de la cohésion : contexte économique et start-up.</p>

1.2- Les mesures d'aide et soutiens aux start-up

⁵³ Commission start up gaan" la creation d'entreprise" « ecosystem start-up diagnostic », 2020

Depuis plus de deux décennies, l'Algérie a développé une politique de soutien pour pouvoir le faire Aider les jeunes entrepreneurs à créer des start-up et des PME innovantes. Des mesures et des programmes qui ont été présentés ont été repris ce qui a conduit à l'émergence de plusieurs Acteurs entrepreneuriaux qui interviennent à différentes étapes du développement des start-up.

La start-up a été citée dans 04 textes juridiques dont 02 décrets exécutifs et 01 ordonnance. Présidentielle et loi. La faiblesse des capitaux privés et l'inexpérience des porteurs de projets, a orienté les pouvoirs publics algériens vers des modes de soutien et d'accompagnement en vue d'assurer la promotion et le développement de l'activité entrepreneuriale. En ce sens, un ensemble d'institutions, d'organisations et de programmes à sa juste place. En 2020, le gouvernement a lancé une série de mesures en faveur des startups particulièrement intéressées :

- ✓ La création de départements ministériels en charge des start-up et de l'économie numérique ;
- ✓ Le lancement du premier accélérateur public de start-up « Algeria Venture » qui offre des financements, des formations et de l'encadrement aux start-up en phase de démarrage ;
- ✓ Le lancement de projets de partenariat en coopération avec les États-Unis (Algerian Startup Initiative, World Learning) qui ont permis la formation de milliers de jeunes entrepreneurs et le lancement de nombreuses entreprises à travers le pays ;
- ✓ Un mécanisme de financement des start-up comprenant le Fonds d'appui et de développement de l'écosystème start-up, des avantages fiscaux et des lignes budgétaires des comptes d'affectation spéciale du trésor.

Soutien financier du gouvernement : Il est difficile d'obtenir un financement en termes de

Une action administrative est nécessaire. Le processus est ennuyeux. Il est également difficile d'obtenir, Garantie légale des emprunts nécessaires. Pour y parvenir, le gouvernement a mis en place plusieurs, Fonds visant à acquérir l'esprit d'entreprise en tant que tâche directe.

L'État a mis en place une aide et un soutien aux porteurs de projets. Dans

Les acteurs les plus importants sont les dispositifs d'aide et d'accompagnement à la création d'entreprise, comme la Caisse nationale d'assurance chômage (CNAC) et l'Agence nationale d'appui à l'emploi des jeunes (ANADE). Les périphériques de fichiers CNAC / ANADE doivent être en cours d'exécution, Un rôle dans le financement des porteurs de projets et des start-up, notamment par l'octroi de prêts.

Cependant, les dispositifs précédents sont orientés vers l'entrepreneuriat dans l'économie.

Traditionnel et non adapté aux startups. Les obstacles à l'accès ou au sous-financement de ces systèmes comprennent :

Eligibilité : Les porteurs de projet doivent obligatoirement être en chômage complet

(Les certificats de non affiliation au CNAS et au CASNOS sont accrédités). Mais beaucoup

Les entrepreneurs peuvent être des managers d'autres entreprises/startups ou Le cumul d'un mandat social et d'un contrat de travail dans l'exercice d'un travail à temps partiel, ou Encore

étudiant, ainsi que leur aventure entrepreneuriale. Être éligible, La société doit être constituée sous l'ANADE. Au démarrage Il a été créé précédemment et n'est plus éligible au programme.

Utilisation des fonds : La start-up ne dispose pas librement de son capital. Juste Les services/achats d'équipements sont couverts indirectement par l'ANADE. Tissu

Cela donnerait une prime pour financer le fonds de roulement qui peut être utilisé à ces fins.

Cependant, sa valeur est limitée "500 KDA" et il est difficile de vérifier l'information

Sur Terre "sur son existence".

1.3 Etat des lieux des start-ups en Algérie

Diverses mesures de soutien consacrées par le gouvernement à la promotion de l'entrepreneuriat au cours des deux dernières décennies ont entraîné une augmentation marquée des entreprises créées entre 2010 et 2017. Leur nombre ne cesse d'augmenter, passant de 618 515 en 2010 à 1 074 236 entreprises en 2017 pour atteindre à terme du premier semestre 2018, 1 092 908 PME privées ont créé plus de 2 668 173 emplois (Bulletin d'Information Statistique n°33, premier semestre 2018, Ministère de l'Industrie et des Mines).

Ces résultats sont en deçà des objectifs fixés par les pouvoirs publics. En effet, avec une densité de 23 PME pour 1 000 habitants, l'Algérie est loin de la moyenne internationale de 45 PME pour 1 000 habitants, alors que le nombre de startups dans cette catégorie de PME est minime. Les petites entreprises représentent 2,53 % et les moyennes entreprises 0,31 %. Ces PME (personnes morales) sont principalement actives dans les services (52,52%), la construction 30,34% et les industries manufacturières 15,52%. Il ressort clairement de ces chiffres que les startups n'ont pas la taille critique pour figurer en bonne place dans ces statistiques.

Fin 2019, l'Algérie comptait environ 34 000 startups. À titre de comparaison, les États-Unis en comptaient 137 millions, la France 1,5 million, le Royaume-Uni 5,5 millions, la Russie 633 000, le Canada 2,8 millions et la Chine 579 000. Les startups sont assez modestes (environ 3 par mois), contre environ 5 en France, 20 au Royaume-Uni, 1 en Russie et 90 aux États-Unis. L'Algérie se classe au huitième rang en termes de nombre de startups en Afrique et au 50e rang mondial. La part des startups dans l'économie algérienne est faible puisqu'elles représentent environ 0,01% du PIB. Les startups opèrent dans le secteur des services, y compris les TIC, l'éducation, les transports, la santé, le tourisme et les services professionnels.

En réalité, les nombreuses mesures et initiatives prises en matière de création de startup n'ont pas permis d'atteindre un grand nombre de start-up susceptible de contribuer à une croissance forte de l'économie nationale, à une amélioration des services destinés à la population, à l'émergence d'une industrie du contenu dans le secteur des nouvelles technologies de l'information et de la communication. Ce secteur ne présente actuellement que 4 % du PIB sachant que la moyenne régionale est de 8% alors que l'Algérie a un potentiel d'atteindre 10% du PIB (Remouche, 2020). Ces constats montrent que l'Algérie n'a pas encore de véritable écosystème favorable à la création de startups. Le réseau des structures publiques en matière d'incubation est très restreint. Il est composé d'un nombre limité d'acteurs qui accompagnent des porteurs de projets. Il s'agit de 15 incubateurs seulement sur un global de 634 en Afrique dont 34 au Maroc, 27 au Sénégal, 90 au Nigéria, 56 en Egypte, 150 en Afrique du Sud.

Les statistiques reprises dans le tableau ci-après, illustrent l'évolution très timide de l'activité des seize pépinières opérationnelles soit en matière d'hébergement ou en création d'entreprises durant la période de 2014 au 30/06/2018.

Tableau N°02 : Kouraiche, "écosystème entrepreneurial" université de chlef (2018, p.544).

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

Les données indiquent que le nombre de projets hébergés s'élevait à 701 projets, dont 362 ont été établis, avec un pourcentage de 51,64%. Le même constat est fait pour les incubateurs des parcs technologiques ou universitaires. L'exemple de l'incubateur de Sidi Abdallah est illustratif. Bien qu'elle dispose d'une infrastructure de haute qualité, depuis le lancement du processus d'incubation en 2010 jusqu'en 2015, elle n'a permis la création que de 23 entreprises TIC modernes. Il manque beaucoup d'opportunités et n'offre pas toutes les conditions nécessaires au succès des startups. Cette dernière fait face à un certain nombre d'obstacles qui entravent son développement, comme le problème de coopération avec les entreprises de technologie télécom telles qu'Ooredoo, Mobilis, Djezzy et Algérie Télécom en raison de leur éloignement du siège, et le problème d'accessibilité lié aux entreprises de télécommunication. Après Cyber Park.

Quant aux incubateurs universitaires, le concept est encore assez récent dans le contexte des universités algériennes. Ce n'était pas vraiment mis en œuvre. Cependant, le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique reconnaît le besoin de motivation dans l'implantation de ses structures dans les universités. En effet, l'état des lieux montre que les tentatives de mise en place d'incubateurs au sein des établissements d'enseignement supérieur restent timides et éloignées des objectifs recherchés.

1.4. Les facteurs défavorables à la création des start-up

Les contraintes actuelles sont majeures à un quadruple niveau : la culture ambiante ; les capacités techniques de la start-up ; l'écosystème de l'entreprise et les politiques publiques.

- ✓ **L'absence d'une culture de l'entrepreneuriat.** Ainsi, cette carence empêche la création de réseaux intégrés d'accompagnement des jeunes entrepreneurs (universités, entreprises, banques, organisations patronales et organismes publics).
- ✓ **Les capacités techniques des leaders des start-up.** Une fois établie, une nouvelle entreprise nécessite des connaissances techniques, commerciales et financières que la formation avec un incubateur ne peut fournir, ce qui peut compromettre le succès de la startup.
- ✓ **Les politiques publiques.** Ils manquent de vision comme en témoigne l'absence d'une stratégie de développement à long terme. Il y a un manque d'ambition en direction des secteurs avancés (économie de la connaissance, numérisation, vert, TIC) et un manque de plan pour numériser l'économie à un moment où les

tendances mondiales ont commencé à changer radicalement, transformant les structures en valeur ajoutée dans de nombreux pays et offrant des opportunités.

- **L'écosystème des start-up est pesant.** L'écosystème des startups est lourd. Celui qui influence grandement le démarrage et le succès d'une entreprise, notamment :

- ✓ La finance est le premier obstacle, car il peut être très difficile d'obtenir un crédit en tant que startup, en raison de l'absence d'une culture du risque d'un système bancaire obsolète ;
- ✓ Les lenteurs bureaucratiques et la mauvaise gestion à tous les niveaux, source de corruption et de frustration ;
- ✓ Un cadre juridique confus et inadapté qui peine à distinguer les différentes formes d'entrepreneuriat, rendant difficile les mesures d'accompagnement en faveur des startups ; Manque de concurrence sur le marché créant des barrières artificielles et un environnement commercial défavorable ;
- ✓ Diminution de la numérisation de l'administration publique et de l'environnement, y compris les banques ;
- ✓ Faiblesse de l'infrastructure TIC et des réseaux de transmission de données et de messages.

1.5. Les perspectives L'État a un rôle régulateur dans l'écosystème. Le gouvernement tente d'amorcer une rupture dans la gouvernance macroéconomique pour définir un autre modèle de croissance économique avec une nouvelle politique industrielle basée sur la redynamisation du secteur public réformé et l'implication du secteur privé à travers un réseau de PME et de start-up UPS. Ainsi, ce dernier fait partie intégrante des défis du pays. Il est donc important de créer un écosystème approprié qui accompagne la création, le développement et l'expansion des startups algériennes. Les meilleurs atouts de cette vision sont doubles. Tout d'abord, des marges énormes en termes de numérisation économique et des besoins importants de l'administration et de la population à différents niveaux (santé, éducation, transports, loisirs, etc.). Deuxièmement, l'esprit créatif de la jeunesse du pays et sa volonté d'emprunter la voie de l'entrepreneuriat pour transformer les problèmes en opportunités. Ce dernier n'est pas facile dans un pays en récession, ce qui nécessite une nouvelle approche, des ambitions et de la persévérance. En raison du contexte économique difficile, la démarche est en deux temps.

A court terme : les objectifs à court terme s'articulent autour des points suivants :

- ✓ La consommation des crédits du Fonds de soutien aux start-up de façon rigoureuse et transparente pour favoriser le démarrage de start-up dans les domaines prioritaires (éducation, santé, social, transports, etc.).
- ✓ La simplification et la rationalisation des procédures et démarches administratives en mettant en place une plateforme électronique à cet effet.
- ✓ La mise en place des mécanismes de coordination de tous les intervenants qui forment l'écosystème des start-up.

- ✓ La clarification du rôle de l'Etat qui soit se cantonner à articuler des politiques publiques adéquates et non jouer le banquier, l'investisseur et encore moins le distributeur d'avantages fiscaux.

A moyen terme : les objectifs à moyen terme s'articulent autour des points suivants :

Trois axes d'action sont à explorer dans le contexte d'une nouvelle stratégie de développement privilégiant le vert et le numérique qui peuvent offrir des opportunités considérables aux start-up :

- ✓ Créer une culture de l'entrepreneuriat et de l'innovation (mise en place de centres d'excellence employant des compétences locales et internationales, renforcement des relations avec les réseaux de start-up étrangers, amélioration du cadre des affaires à tous les niveaux, haut débit). Une telle culture permettra aux entrepreneurs d'opérer avec flexibilité, développer des idées et en récolter les fruits le plus rapidement possible ;
- ✓ Développer des compétences, des attitudes et des comportements entrepreneuriaux dans les systèmes scolaires à tous les niveaux pour tous les âges et dans le cadre d'un processus d'apprentissage tout au long de la vie pour produire des entrepreneurs efficaces capables d'initier le changement ;
- ✓ Restructurer les programmes d'investissement pour favoriser le vert, la numérisation sectorielle et promouvoir l'économie du savoir ;
- ✓ Repenser le mode de financement des start-up (domestique et international avec une création éventuelle d'une banque mixte qui financerait le savoir) pour transformer des risques en flux de revenus pour les entrepreneurs et les investisseurs et au bénéfice des finances publiques ;
- ✓ Lever les restrictions sur les transferts au titre du compte courant de la balance des paiements pour favoriser les échanges avec l'extérieur.

D'autres recommandations données par la Commission Start-up GAAN. La Construction du cadre juridique adapté au cadre des start-up, en consultation avec les représentants des différents secteurs en constitue la priorité. Cet objectif vise à clarifier les rôles des organismes publics pour éviter les redondances et gagner en efficacité⁷¹. Encourager les domaines à forte valeur ajoutée pour l'économie, prioriser les projets dans le numérique, encourager la création de réseaux d'investisseurs sont autant de challenges qui sont mis en perspective.

1.6 Les initiatives d'innovation des étudiants universitaires pour la création de leur startup :

L'université joue un rôle de premier plan dans un réseau d'étudiants, d'organisations de soutien et de banques, grâce au programme et aux activités organisées au profit des candidats. Les participants à la rencontre ont également insisté sur l'importance de la coopération entre les différents partenaires (université, entreprises, banques) pour former de bons entrepreneurs en vulgarisant l'enseignement de l'entrepreneuriat, en doublant les formations et en adaptant les programmes fixés par le Conseil national de l'enseignement pour les prendre en compte. Calculez les particularités de chaque zone. S'agissant de l'état des lieux de l'entrepreneuriat en Algérie, Abou Wassila de l'Université de Tizi Ouzou a souligné que l'entrepreneuriat est au cœur des réformes économiques et traduit la volonté des pouvoirs publics de relever les défis

d'un changement en profondeur des paradigmes qui ont prévalu le fonctionnement de l'économie dirigée.

. Elle a noté que cette démarche s'est traduite sur le terrain par la mise en place fin 2016

Sur les 1 022 621 PME, plus de 56% sont des personnes morales dont 390 Entreprises Economiques Publiques (EPE). Le reste sont des personnes physiques (43,65%) dont environ 21% sont des indépendants et 23% des activités artisanales. À propos des prospects

Cet enseignant recommande d'améliorer la qualité de l'environnement entrepreneurial « en permettant la création d'un cadre culturel et organisationnel qui encouragerait les individus à développer des idées originales, en offrant des études et des formations aux compétences entrepreneuriales, en améliorant l'accès à l'information spécifiquement pertinente aux activités entrepreneuriales et en supprimant les contraintes administratives et financières liées à l'acquisition de terrains.⁵⁴

Le ministre de l'enseignement supérieur a appelé à "encourager et à accompagner les étudiants universitaires porteurs de projets innovants et créatifs dans différents domaines dans la création de leur start-up pour contribuer à produire de la richesse".

A mis l'accent sur "le rôle efficace" de l'incubateur et de la maison de l'entrepreneuriat au niveau de différents établissements universitaires dans l'accompagnement des étudiants porteurs d'idées et de projets innovants et créatifs, leur formation et l'incitation des diplômés à la création d'entreprises. Le ministre a conclu une convention avec le ministère délégué auprès du Premier ministre chargé de l'Economie de la connaissance et des Start-up dans le but d'accompagner les étudiants universitaires porteurs de projets innovants et de les inciter à les concrétiser sur le terrain.

Lors d'une rencontre avec le corps universitaire de Saïda, le ministre a annoncé que son secteur organisera un salon de l'enseignement supérieur, de la recherche scientifique et des produits scientifiques les 28 et 29 juin 2022 à l'Université des sciences et technologies "Houari Boumediene" à Bâb Ezzouar (Alger), appelant tous les établissements universitaires et de recherche du pays à une forte participation pour la réussite de cette manifestation scientifique et culturelle qui s'inscrit dans le cadre de la célébration du 60e anniversaire du recouvrement de la souveraineté nationale⁵⁵.

En plus des projets accomplis par les étudiants au cours de leur cursus universitaire. Cela, conformément à la résolution ministérielle N° 1275 datant du 27 septembre 2022. Celle-ci est, en fait, relative au mécanisme de labellisation d'une startup et concerne aussi l'obtention du brevet d'invention. À la seule condition que leur projet rentre dans le cadre du mécanisme de demande d'un certificat pour ouvrir une startup. Ou bien pour l'obtention d'un brevet d'invention. Pour tous les étudiants intéressés ayant le bon profil, une plateforme numérique. Celle-ci porte le nom d'Bikar et est conçue tout spécialement pour les étudiants algériens. Précisément ceux qui sont engagés dans une démarche de certification d'une startup ou pour l'obtention d'un brevet d'invention. Sur le site Web d'ibtikar, on peut lire qu'il s'agit là d'une

⁵⁴ Ahsene Saïd "entrepreneuriat-developpement-le-role-de-luniversite-dans-la-promotion-de-la-culture-dentreprise", Ummto, 2017.

⁵⁵ Le jeune indépendant, startups-un-nouveau-programme-d'accompagnement/,17/01/2022

« plateforme numérique centralisée ». Elle est « conçue pour fournir des informations sur les services communs existants, les équipements et les prestations de service à offrir ». De son côté, le ministère susmentionné a confirmé que les étudiants qui sont sur le point de terminer leur mémoire de fin d'études pour leur thèse de master, d'ingénieur ou de doctorat, peuvent accéder à cette plateforme⁵⁶.

La dernière norme consiste à présenter un prototype. Le demandeur du label peut "présenter au moins un prototype de l'innovation soumise", indique le communiqué, précisant que "ce prototype 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 illustrative⁵⁷.

1.6.1 Programme de formation universitaire et établissements d'enseignement supérieur

Le développement économique et social de notre pays dépend de sa capacité à créer et à développer de nouveaux produits et services. Ainsi, la création d'activités et la création d'entreprises contribuent pleinement à ce nouveau dynamisme de la culture entrepreneuriale grâce aux différents programmes de formation à l'entrepreneuriat proposés par les universités en LMD et masters pour former des diplômés dans les secteurs du BTP et de la maîtrise d'ouvrage, de l'innovation management, gestion financière, études de marché, et masters en stratégies compétitives, culture entrepreneuriale, logistique d'entreprise, gouvernance d'entreprise, business plan, leadership et compétences entrepreneuriales.

L'université possède les moyens humains, mais les financements, c'est aux entreprises et aux collectivités locales de les apporter puisque les retombées de ces financements les toucheront directement. Dans les pôles de compétitivité, Il Ya un certain rayon d'action dans lequel gravitent des centres d'intérêts et ces derniers sont en dynamique permanente de compétitivité.

L'Agence nationale de promotion et de développement des parcs technologiques (ANPT)⁵⁸

Lancement d'un nouveau programme d'accompagnement de start-up technologiques et porteuses de projets innovants. Intitulé "Programme d'Incubation Virtuelle" (VIP), "Ce programme permettra à de jeunes étudiants innovants de bénéficier d'ateliers et de formations en ligne, d'événements en ligne, ainsi que de sessions virtuelles de formation, de mise en œuvre et de mise en œuvre. Un réseau encadré par des experts nationaux et internationaux". Mme Wassila Kantaf est intervenue lors de la première édition de l'événement virtuel "Algerian Entrepreneur System 2022", une rencontre en ligne organisée par l'Agence nationale de l'énergie atomique pour les jeunes entrepreneurs innovants et les start-up. Il a invité les startups Tech et les porteurs de projets innovants à participer au programme VIP, soulignant que cette invitation « Il vise à donner l'opportunité à tous ces jeunes innovateurs, étudiants quelle que soit leur localisation en Algérie, de bénéficier d'un accompagnement de qualité pour concrétiser leurs projets.

⁵⁶ THINHINANE L."/ibtikar-plateforme-dediee-etudiants-algeriens-creer-startup-obtenir-brevet-invention",05/10/2022.

⁵⁷ Algérie Presse Service"/economie/-startup-les-nouvelles-normes-pour-l-obtention-du-label-startup-devoilees/", 08/05/2022.

⁵⁸ Horizons quotidien Nationaux, "entreprenariat-des-jeunes-nouveau-programme-de-soutien-aux-start-up", septembre 2022

Il a confirmé que ce programme s'inscrivait dans le cadre du programme d'accompagnement de l'ANPT en faveur de ces startups et jeunes innovateurs, rappelant qu'en 2021, l'agence a soutenu, à l'aide de ses plateformes numériques (ANPT MEET, ANPT LEARN, ANPT NETWORK), et grâce au travail de son équipe d'incubation, avec l'aide d'experts nationaux et internationaux, 26 projets dans 11 états.

Je vous rappelle que nous ne sommes pas pris en charge. Les actions d'accompagnement des start-up étant intégralement financées sur fonds propres, il est devenu nécessaire de trouver les moyens de formaliser ces investissements et de réfléchir à des moyens adaptés pouvant permettre d'accompagner davantage de porteurs de projets accompagnés. Pour permettre à l'ANPT d'entrer au capital des start-up, nous avons mis en place un dispositif - étude du business plan, des objectifs de développement et des perspectives de rentabilité. Cela peut nous permettre de choisir la startup qui a le plus de potentiel. Une fois identifiée, l'ANPT partage 10 à 51% du capital de la startup.

Il nous appartient de retirer le capital sur 3 à 7 ans. Notre objectif est de participer financièrement au développement d'entreprises innovantes, mais aussi de réaliser des plus-values tout en revendant les parts acquises pour permettre à notre fonds d'investissement d'augmenter sa capacité et ainsi accompagner davantage de porteurs de projets et de start-up.

So'Portunity Algeria: Standing for social opportunity, mis en œuvre par le Réseau Développement Humain (HDN Algérie), selon sa directrice, Nawal guellal⁵⁹, dans la formation et l'accompagnement de 40 jeunes entrepreneurs via une plateforme en ligne innovante, pour les aider à créer leurs propres entreprises sociales et locales. Le projet s'étendra sur trois provinces : Oran, Biskra et Ghardaïa.

Pour un journalisme spécialisé, Ce projet a été mis en œuvre par **IN-tuition**, le centre spécialisé dans la formation en langues étrangères. Le projet bénéficiera à 80 journalistes d'Alger, Ghardaïa, Constantine et Oran. Il s'agit d'une série d'exercices pour améliorer les compétences en journalisme économique et local, en créant un référentiel en ligne de journalistes professionnels.

- **Huawei lance le programme « Spark »**⁶⁰: • Huawei a lancé le programme « Spark » : Huawei Algérie et Algeria Venture ont lancé le programme « Spark » en signant un accord-cadre pour encourager et développer les startups algériennes. Le ministre de la Numérisation et des Statistiques Hussein Sharhabeel a estimé que le programme "Spark" pour les startups algériennes est une "opportunité favorable" pour donner un nouvel élan à l'environnement numérique en Algérie, comme nous l'avons noté le grand rôle que jouent les startups dans cet environnement, notant que la numérisation réside dans l'élaboration et le développement du cadre légal, technique et réglementaire, ainsi que la formation des ressources humaines. D'autant qu'aucun pays n'a été exclu, et que plusieurs universités algériennes y ont participé, ce qui ouvrira des domaines clés, comme le partage de la base de données Huawei, ainsi qu'en matière de e-commerce et d'ouverture sur tout ce qui se passe en France. Le programme Spark vise à aider les

⁵⁹ Animatrice, formatrice et consultante auprès des jeunes sur divers sujets tels que la promotion de la citoyenneté, l'engagement civique, les communications et les technologies du web, elle est diplômée en marketing (2003) et titulaire d'un master de l'Université Internationale de Venise et de l'Université Cattolica de Milan en entrepreneuriat des relations Euromed (2009).

⁶⁰ .maghrebinfo/yacine-oualid-lalgerie-deviendra-un-pole-continentale-en-la-matiere/article de Lyes Mechti publié 12 septembre 2022

startups à se développer Plus de clarté Le programme international de soutien aux startups Huawei Spark fournit des ressources cloud gratuites, une formation technique et une Assistance spécialisée aux startups éligibles, leur permettant de tirer parti des opportunités commerciales dans l'écosystème Huawei Cloud. Avec une participation record de 26 étudiants issus de divers établissements, instituts et établissements d'enseignement supérieur et de recherche scientifique, À travers ce type de programme, Huawei reste toujours présent pour soutenir tous les ministères dans leurs plans et stratégies de numérisation, et cela se fait en "fournissant des connaissances et des solutions pour les TIC et la transformation numérique".

Project Water and Environment Support (WES)⁶¹: Accompagnement d'étudiants de l'université sur la conception et la présentation de projets sur l'économie circulaire et de l'entrepreneuriat vert une session finale de présentation des projets « pitching » a été organisée le 23 Juin 2022 à l'université de Boumerdes En Algérie.

Au cours de cette session, dix-huit projets de promotion et de défense de l'économie verte et circulaire ont été présentés par des étudiants de l'Université de Boumerdes. Ces projets couvrent plusieurs secteurs, par exemple le remplacement du plastique par de l'amidon Mycélium, la fabrication de colle à partir de déchets de cuir, la récupération d'huile alimentaire pour fabriquer du biodiesel, le recyclage des mégots de cigarettes, le recyclage des textiles, du bois et du verre.

- Cette session, organisée de manière hybride, est l'aboutissement d'une série de 12 sessions de formation (30 heures au total) dispensées entre mars et juin 2022 pour 30 étudiants. Ces cours sont organisés soit en présentiel dans un auditorium universitaire, soit en ligne via la vidéo. Quoi qu'il en soit, les étudiants étaient toujours là. Cette formation a été dispensée avec le soutien de Méditerranéen Waves, c'est-à-dire le Centre d'activités régionales pour la consommation et la production durables (anciennement connu sous le nom de SCP/RAC) du Plan d'action pour la Méditerranée du PNUE. Environnement (UNEP/MAP), partenaire du projet WES en collaboration avec le Projet Switch Med, le CNFE et l'Université de Boumerdes.

⁶¹ Water and environnement support, "des-etudiants-universitaires-algeriens-presentent-leurs-projets-sur-l'entrepreneuriat-vert-et-leconomie-circulaire-dans-le-cadre-du-projet", du8 juillet 2022

Le projet **MAHARA'TY Employment Accelerator**", géré par Business Wise, il vise à encadrer "180 jeunes demandeurs d'emploi débutants". De Blida, Bachar et Annaba. Il s'agit de leur apporter « des compétences professionnelles et techniques de base », mais aussi « de leur apporter des informations sur le marché du travail pour accéder à l'emploi et parallèlement un accompagnement à l'évolution de carrière », explique Mohamed. Quidney, directeur général de Wise Business.

L'application de mise en relation des gens du métier et des clients dite « Bricoula »⁶², Lancée en 2020 par Adam Abdeljalil Safer Zeitoun, c'est une plateforme spécialisée dans les services à domicile et mettant en relation les professionnels (prestataires de services) et les particuliers, qui est publiée sur Internet depuis août 2020. « Au cours de sa première année de lancement, elle a enregistré plus de 1 800 professionnels pour près de 8 000 clients sur l'ensemble du territoire national, avec un objectif d'atteindre 10 000 clients d'ici fin 2022.

Les étapes

Percola, fondée après des recherches, prend des allures de travail journalistique !

D'abord, il y a les chiffres : entre 2 000 et 3 000 apprentis diplômés ne trouvent pas d'emploi après la fin de leur cycle de vie. Statistiques tirées par Adam Safir Zitouni des déclarations à l'APS, l'ancien ministre de la Formation professionnelle et de l'Enseignement, Belkhir Dadamoussa, concernant la période 2016-2019.

Ensuite, la remarque : les artisans veulent exercer leur métier afin d'avoir des flux de trésorerie importants, d'une part, et des clients qui connaissent souvent des pannes locales, d'autre part.

Enfin, la solution. Intitulé Bricoula, dans le but d'optimiser le temps et les dépenses, comprenant des offres (réparation d'électroménager), des prestations d'électricien, plombier ou dépanneur, et des entreprises partenaires actives dans la construction et le bâtiment en général.

Freelance des artisans

Bricoula veut, en plus, être comme "Le Freelancer des Artisans", comme l'appelle Adam Safer Zeitoun, avec un mode d'emploi simple et efficace, "En un seul clic, vous trouverez des artisans près de chez vous".

Pour ce faire, il vous suffit de télécharger l'application. Pour le travailleur, cela donne des avantages, comme profiter de 15 jours d'abonnement gratuit fournis lors de l'inscription et aussi des offres de services directement par téléphone sans appeler. Quant aux clients, l'inscription sur la plateforme offre la possibilité d'obtenir des services à domicile pour tous types de travaux et d'entretien, 24 heures sur 24, 7 jours sur 7, et d'évaluer et d'apprécier les avantages des travailleurs.

Objectif

"Notre objectif : Faciliter la vie des gens, via notre plateforme, où toute personne ayant vécu une fuite d'eau, par exemple, peut demander un service immédiatement, grâce à notre large gamme de services et notre disponibilité 24h/24 et 7j/7. / 7 sur 41 wilayas dans le pays.

⁶² High Tech Eco times, bricoula-lapplication-de-mise-en-relation-gens-du-metiers-et-clients/. Le 07/11/2021

Bricoula permet également à de jeunes professionnels de mettre en valeur leur savoir-faire et de mieux appréhender les contrats remportés, les travaux de réparation ou d'installation avec leurs clients. En tant qu'Algérien et Africain, il est de mon devoir de donner à ces jeunes la possibilité de travailler et de s'épanouir dans leur pays, plutôt que de penser à le quitter vers d'autres horizons. »

Entrepreneuriat : programme d'accompagnement des innovateurs au profit de 500 étudiants⁶³

Un programme d'accompagnement des innovateurs, au profit de 500 étudiants et étudiantes sur tout le territoire national, dans le but de les former dans les domaines de l'entrepreneuriat.

Ce programme labellisé "Leader's Generation" a été lancé par Indjaz El Djazair et LG Electronics Algérie, et est lié à l'organisation de formations en ligne, en présentiel, au niveau de 12 universités, identifiées par le Directeur Marketing de LG Electronics. Algérie, Mustapha Mohammedia, lors d'une conférence de presse tenue au siège de l'Algérie Venture Company, à l'occasion de la cérémonie officielle de lancement de ce programme. Concernant l'intérêt de ce programme qui s'étalera sur une année, M. Mohammadi a souligné qu'il permettra à ces jeunes étudiants du premier cycle d'acquérir un éventail de compétences entrepreneuriales grâce à une formation axée sur la connaissance de l'écosystème entrepreneurial. Connaissance de l'entrepreneuriat et de la gestion de projet. A l'issue de ces sessions, les deux partenaires lanceront une formation complémentaire pour 22 étudiants sélectionnés parmi les 500 participants, dans le but de concourir pour le titre « d'Ambassadeurs du Savoir ».

Ces ambassadeurs seront chargés de reproduire les mêmes informations au sein de leurs universités. A cet égard, le Directeur des Opérations à INJAZ Algérie, Idir Nasser Belkebir, a expliqué que ces ambassadeurs seront chargés d'organiser des événements d'entrepreneuriat, afin d'encourager les étudiants de leurs universités à lancer des projets locaux dans divers domaines dont les nouvelles technologies, le e-business et l'environnement.

"L'objectif est de favoriser l'émergence de petites entreprises et de start-up", ajoutant que les deux partenaires entendent mettre en relation des acteurs institutionnels tels que des incubateurs pour aider ces jeunes à concrétiser leurs projets dans ce domaine. Pour sa part, la Directrice d'INJAZ Alger, Lynn Jaber, a confirmé que cette initiative permettra aux jeunes universitaires qui souhaitent se lancer dans l'entrepreneuriat de s'informer sur les différents mécanismes qui les aideront à réaliser leurs projets. Dans ce contexte, elle a déclaré que son organisation, qui existe depuis 12 ans, a pu soutenir plus de 80 000 étudiants dans près de 40 États du pays, à travers plus de 20 programmes de formation.

INJAZ El Djazair⁶⁴

C'est une petite partie d'Injaz Al Arab, une organisation affiliée à Junior Achievement World Wide qui soutient les jeunes dans 15 pays du Moyen-Orient et d'Afrique du Nord - le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord - avec des programmes de promotion de l'entrepreneuriat.

⁶³ Article de rédaction AE, entrepreneuriat-programme d'accompagnement-des-innovateurs-au-profit-de-500-etudiants/. le 26 /05/2022

⁶⁴ Sofiane caiab INDJAZ-El-Djazair, Accompagnement des jeunes en moyen orient et en Afrique, 17/02/2017

INJAZ Al-Arab travaille avec le secteur privé en engageant plus de 200 hommes d'affaires influents dans sa mission de s'assurer que la jeunesse arabe possède les compétences nécessaires pour entrer dans le monde du travail. INJAZ Al-Arab accompagne chaque année plus de 200 000 jeunes au Moyen-Orient et en Afrique du Nord, présents dans ce domaine depuis octobre 2010, et a également commencé à travailler sous l'égide du Club Care - Département du Travail et de la Pensée de l'Entreprise - un organisme non -association à but lucratif agréée le 22/01/2003 Numéro 291.

La mission d'injaz el Djazair Il s'agit d'accompagner les jeunes pour leur permettre de donner le meilleur d'eux-mêmes et de contribuer au développement économique de l'Algérie. Cet accompagnement s'incarne entre ce jeune homme et une équipe dédiée, composée d'acteurs clés du marché et jouant le rôle de mentors/sponsors. Ce faisant, ils dotent ces jeunes des compétences, de l'état d'esprit et de l'esprit nécessaires pour devenir les leaders du marché et les entrepreneurs de demain.

La vision de injaz el Djazair Il s'agit d'inspirer et de préparer une génération de jeunes algériens à utiliser leurs talents, leur inspiration et leur passion ainsi que leur détermination à devenir les véritables leaders du marché et les entrepreneurs qui permettront le développement économique de l'Algérie.

Rôle d'INJAZ El Djazair

Grâce à des programmes ciblés, l'Association INJAZ Algérie souhaite

- Renforcer les liens entre l'éducation et le monde de l'entreprise
- Diffuser l'esprit d'entrepreneuriat et l'entrepreneuriat auprès des jeunes
- Stimuler la créativité
- Développer le sens des responsabilités
- Faites-leur découvrir le monde. Vie économique et commerciale
- Contribuer à l'amélioration de l'employabilité et du ratio personnel/personnel.
- Développer l'esprit d'engagement et de bénévolat dans le domaine de l'éducation chez les cadres supérieurs.

Compétences développées

Les élèves et étudiants apprennent :

Analyse et solution du problème

- Travail d'équipe et bonne communication
- Planification
- Prendre des initiatives et innover
- Avoir confiance en soi
- Soyez un leader.
- Ce sont des soft skills indispensables pour intégrer le monde du travail et réussir une carrière professionnelle en tant qu'entrepreneur ou en tant que salarié.

Une dimension nationale

- Plus de 10 000 étudiants ont suivi nos différents programmes entre 2010/2016.
- Plus de 400 conseillers bénévoles du secteur privé entre 2010/2016.
- 22 sociétés sont membres du conseil d'administration d'INJAZ Algérie.
- 17 grandes écoles et universités sur le sol algérien : Algérie, Adrar, Blida, Boumerdes, Bejaia, Tipasa, Tlemcen, Oran, M'sila, Constantine, Annaba.

Des programmes de formation ciblés

Les programmes pédagogiques Junior Achèvement visent à stimuler l'entrepreneuriat des jeunes de 6 à 25 ans et sont mis en œuvre dans le cadre d'un partenariat école-entreprise.

Les formations dispensées par des entrepreneurs volontaires expérimentés couvrent les domaines suivants : entrepreneuriat, finance, recrutement et choix de carrière, éthique, citoyenneté et leadership.

INJAZ El Djazair

Souhaite réaliser ses sept programmes « Company Program », « iCamp », « Master Class of Entrepreneurship », « More Than Money », « SteerYourCareer », « Job Shadow » et « Startups » pour l'année académique 2016-2017, cotés sous les trois piliers.

More than Money

Ce programme de 6 semaines enseigne aux collégiens (âgés de 11 à 16 ans) comment gagner, dépenser, épargner et donner, ainsi que les différents types d'entreprises qu'ils peuvent démarrer et les différents emplois qu'ils peuvent exercer. Ils pourront l'occuper. Gagner de l'argent.

Be Innovatrice Camp [Entrepreneuriat]

L'atelier d'une journée vise à mettre les étudiants au défi de trouver la solution la plus innovante à un défi commercial en utilisant la pensée critique, le travail d'équipe, la communication et les compétences en leadership. Cela leur donne l'opportunité de s'engager dans des activités passionnantes avec un mentor d'affaires, ce qui les aide à élargir leurs horizons et à orienter leurs idées vers un avenir entrepreneurial de manière amusante.

Entrepreneurial Master Class

Un atelier d'une journée, visant à initier 50 élèves (entre 13 et 14 ans) au concept d'auto-emploi. Les compétences clés développées grâce à cet atelier comprennent la pensée créative et la résolution de problèmes, les compétences de communication et de présentation, le travail d'équipe et le leadership, la confiance, la négociation, la prise de décision, la gestion des risques et la façon de réagir aux difficultés.

Start Up

Un programme de 6 mois qui vise à donner aux startups l'opportunité de monter de vrais projets ; Une entreprise mécène hébergera le projet sélectionné pendant une durée de 6 mois afin de le développer. Ainsi, ils bénéficient d'un soutien financier juridique et humain. A l'issue des six mois, la startup doit être totalement indépendante et immatriculée au registre du commerce.

Company Program

Un programme de 6 mois avec une heure et demie par semaine, permettant aux étudiants de découvrir l'esprit d'entreprendre en créant leur propre petite entreprise, et de renforcer leurs compétences d'employabilité à l'aide d'idées innovantes et d'attitudes positives ainsi que du travail d'équipe. Il permet aux étudiants d'explorer leurs options de carrière et leur offre d'autres opportunités éducatives de grande envergure telles que la participation à des compétitions nationales et régionales.

Job Shadow (préparation à l'emploi)

Un atelier de 2-3 jours pour les étudiants. Il leur présente diverses opportunités de carrières professionnelles, au cœur de l'entreprise, où ils auront l'occasion d'en apprendre davantage sur le monde du travail.

Streer your career

Un programme de 7 séances à raison de deux heures en moyenne par séance, et vise à développer des compétences professionnelles. Son objectif est d'enseigner des compétences dans un environnement de travail moderne, en préparant les jeunes aux défis auxquels ils sont confrontés au début de leur carrière.

En 2016, **INJAZ El Djazair** a pu se rapprocher de Dix Sept (17) grandes écoles Algériennes ayant participé au « company program »

- **ESI : Ecole Supérieure d'Informatique**
- **EPAU : Ecole Polytechnique d'Architecture et d'Urbanisme**
- **ENP : Ecole Nationale Polytechnique**
- **ENSTP : Ecole Nationale Supérieure de Travaux Public**
- **HEC : Haute Ecole de Commerce**
- **ENSH : Ecole Nationale Supérieure d'Hydraulique**
- **IGEE EX INELEC : Institue de Génie Electrique et Electronique**
- **ENSSEA EX INPS : Ecole Nationale Supérieure de Statistique et d'Economie Appliquée**
- **USTHB : Université des Sciences et de la Technologie Houari Boumediene**
- **ENP D'ORAN : Ecole Nationale Polytechnique d'Oran**
- **MBD M'SILA : Mohamed Boudiaf M'sila**
- **ENSSMAL : École Nationale Supérieure des Sciences de la Mer et de l'Aménagement du Littoral.**
- **ENSJSI : École Nationale Supérieure de Journalisme et des Sciences de l'Information**
- **Université de BEJAIA**
- **Université de TLEMCEM**
- **Université de CONSTANTINE 2**
- **Université de Blida 1**

Et approcher environ 4 000 étudiants ; Plus de 200 PDG bénévoles du secteur privé se sont engagés à porter ce projet afin de développer l'entrepreneuriat chez les jeunes étudiants et de les initier au monde de l'entreprise, en créant un véritable projet, et d'en suivre l'ensemble de la vie.

Ces bénévoles ont fait profiter les étudiants de leur expérience et des défis quotidiens liés à la gestion de leur entreprise.

1.7. Programme de formation d'entrepreneuriat à l'international⁶⁵

• Lancement du programme d'entrepreneuriat en Afrique subsaharienne et dans les Caraïbes
Lors d'un webinaire, un nouveau programme dédié au développement et l'institutionnalisation d'une culture entrepreneuriale dans les universités d'Afrique subsaharienne et des Caraïbes : le programme "ENTREPRENDRE". Ce séminaire, présenté par le Recteur de l'Université, le Professeur Salim Khalbous, a réuni des représentants des ministères des huit pays pilotes dans lesquels le programme sera déployé : Bénin, Burkina Faso, Cameroun, Congo, Côte d'Ivoire, Haïti, Maurice et Sénégal.

L'AUF a mené plusieurs expériences très encourageantes ces dernières années sur le développement de l'entrepreneuriat étudiant en Afrique du Nord et au Moyen-Orient, dont elle a pu mesurer l'impact. La publication des projets SALEEM (au Maroc et en Tunisie) et DEEL (au Liban), créés et mis en œuvre en étroite collaboration avec les ministères concernés, inspirés du système de cluster Pépet-France, a permis d'adopter un projet national qui a positionné l'Etudiant Entrepreneur (SNEE) et démontré la capacité de l'AUF à accompagner les politiques publiques des pays bénéficiaires et à mobiliser les expertises appropriées.

- ✓ Tous ces projets continuent de contribuer fortement à la maturation des écosystèmes entrepreneuriaux et à créer un environnement inclusif dans lequel les jeunes femmes, hommes et startups peuvent innover, se développer et stimuler la croissance économique. Ces projets apportent également une réponse au défi de l'emploi des jeunes dans le monde.

Le programme entreprendre

- **Objectifs**
 - Publication du statut national de l'Etudiant Entrepreneur « SNEE »
 - • Déploiement des centres de pré-incubation pour l'entrepreneuriat étudiant dans les Centres d'emploi francophones (CEF) de l'AUF.
- **Objectifs spécifiques**
 - Renforcement des compétences des jeunes et des encadrants/enseignants
 - Stimuler l'innovation et la recherche pour développer l'esprit d'entreprise des étudiants
 - Renforcer la coopération entre les acteurs de l'innovation pour renforcer les écosystèmes de l'entrepreneuriat.

Bénéficiaires

- ✓ Étudiants
- ✓ Ministères des huit pays
- ✓ Établissements d'enseignement supérieur
- ✓ Autorités locales

Partenaires

⁶⁵ lancement-programme-entreprendre-Afrique-subaharienne-caraïbe, université subsaharienne en Afrique publié, /24/01/2022

- Agences nationales pour l'emploi
- Acteurs du monde social et économique
- Structures de support
- Organismes de financement

Méthodologie

- Créer une carte de l'écosystème dans chacun des pays cibles
- Réaliser un diagnostic pour visualiser l'accompagnement entrepreneurial actuel
- Accompagner les ministères et les universités dans la construction de modèles nationaux visant à proposer une offre de formation intégrée, structurée et adaptable sur le thème de l'entrepreneuriat
- Accompagner les universités dans l'intégration des offres d'accompagnement à l'entrepreneuriat
- Coopérer avec les ministères concernés dans la construction d'un statut national entre les étudiants et les entrepreneurs qui est compatible avec l'État
- Soutenir les ministères dans la promotion, le développement et l'intégration du rôle social et économique de l'université

➤ **Fonds multi donateurs pour l'entrepreneuriat et l'innovation des jeunes**⁶⁶

Exploiter les capacités des jeunes par l'entrepreneuriat et la création d'emplois Le Fonds multi-bailleurs pour l'entrepreneuriat et l'innovation des jeunes contribue aux objectifs de la stratégie de la Banque visant à créer des opportunités d'emploi pour les jeunes en Afrique. Cette stratégie vise, entre autres, à créer 25 millions d'emplois et à doter 50 millions de jeunes africains des compétences nécessaires pour améliorer leur employabilité et leur réussite entrepreneuriale d'ici 2025. Le fonds, géré par la Direction du capital humain, de la jeunesse et du développement des compétences, rassemble des donateurs et des partenaires pour bénéficier de l'expérience de la Banque en matière de contribution à l'emploi des jeunes sur le continent.

Le Danemark et la Norvège ont versé les premières contributions au fonds en 2017. L'année suivante, le fonds a accueilli de nouveaux donateurs : la Suède, les Pays-Bas et l'Italie. Il dispose désormais de près de 40 millions de dollars pour une première période allant de 2017 à 2025.

Objectif du Fonds fiduciaire multi donateurs pour l'entrepreneuriat et l'innovation des jeunes

Le Fonds fiduciaire multi-bailleurs pour l'entrepreneuriat et l'innovation des jeunes vise à apporter un soutien financier aux entreprises, à stimuler l'accès au financement et à soutenir les études et les réformes propices à la croissance des entreprises innovantes créées et dirigées par la jeunesse africaine.

⁶⁶ Groupe de développement Africaine, "Innovation et entrepreneuriat des jeunes" lancé en 2017.

Les objectifs spécifiques du **Fonds fiduciaire multi donateurs pour l'entrepreneuriat et l'innovation des jeunes** sont les suivants :

- Augmenter l'emploi des jeunes.
- Un accès accru au financement et la survie continue des start-ups, des MPME, dirigées par des jeunes et des femmes.
- Créer des environnements favorables au développement des microentreprises et des petites et moyennes entreprises et au travail des jeunes.
- Améliorer la conception des projets de la Banque qui ont accru les possibilités d'encourager l'emploi des jeunes.

Gouvernance

Le Fonds fiduciaire multi donateurs pour l'entrepreneuriat et l'innovation des jeunes est géré par :

1. Un comité de surveillance composé de représentants des donateurs et de la Banque africaine de développement, qui assure l'orientation stratégique et la supervision globale du Fonds.
2. Un comité d'examen technique composé d'experts de la gestion et sectoriels des départements concernés de la Banque, qui est chargé de la direction technique des activités du Fonds.

Activités du Fonds

Pour accroître les opportunités d'entrepreneuriat des jeunes et les résultats en matière d'emploi, les subventions du Fonds fiduciaire multi donateurs pour l'entrepreneuriat et l'innovation des jeunes de la Banque africaine de développement permettent de fournir une expertise spécifique pendant la phase de conception du projet.

Les ressources peuvent également être utilisées pour promouvoir des programmes innovants et fondés sur des données probantes qui soutiennent spécifiquement les microentreprises et les petites et moyennes entreprises dirigées par des jeunes et des femmes dans le cadre des opérations plus larges de la Banque.

Le fonds fournit également une assistance technique aux pays pour promouvoir les réformes politiques et réglementaires, qui améliorent la création d'emplois, les compétences et l'employabilité des jeunes, y compris le soutien aux microentreprises et aux petites et moyennes entreprises ainsi que le développement du secteur privé.

Le Fonds fiduciaire soutient des activités relevant des trois composantes suivantes :

- **Services de développement des entreprises** Fourni par des organisations de soutien aux entreprises telles que des incubateurs, des accélérateurs, des intermédiaires financiers et des réseaux d'entrepreneuriat pour les start-ups, les microentreprises et les PME dirigées par des jeunes afin de renforcer les capacités et d'améliorer l'accès aux services financiers.
- **Financement de la recherche et de la préparation de projets**, y compris des rapports sur les projets de la Banque qui ont un impact significatif sur l'emploi des jeunes, ainsi

que l'augmentation des connaissances et des outils de conseil stratégique sur ce qui fonctionne afin de promouvoir l'entrepreneuriat et de créer des opportunités d'emploi pour les jeunes.

- **Assistance technique et renforcement des capacités** offerts aux gouvernements africains, aux agences publiques et aux organisations intergouvernementales pour renforcer les réformes politiques et réglementaires qui améliorent la création d'emplois, les compétences et l'employabilité des jeunes - y compris l'appui aux microentreprises et PME, et au développement du secteur privé.
- **Programme de formation Alinov**

Il a été lancé en février 2009 par Alliance Consulting IAC avec le soutien du réseau international de conseil MédafCO-Développement. Les services de l'incubateur Alinov sont proposés gratuitement aux start-up innovantes de moins de cinq ans ainsi qu'aux jeunes créateurs d'entreprises grâce aux soutiens financiers de l'Ambassade Mann Royale du Norvège à la liberté Friedrich et Neumann.

MEDAFCO - Développement et son partenaire Happy Humans Oasis Fondation ouvrent les candidatures pour le 29^{ème} Camp International ALINOV dédié à l'entrepreneuriat durable dans le secteur de l'éducation.

Ce boot camp sera organisé en ligne avec comme principal objectif de résoudre les principaux problèmes dont souffre actuellement une grande partie de nos jeunes : chômage, délinquance (violence, drogue, prison, etc.)

Les entrepreneurs sont sélectionnés chaque année au regard de critères stricts d'excellence et d'éthique, dans le cadre d'un concours d'entrepreneuriat innovant ouvert à toutes les jeunes compétences algériennes de l'intérieur et de l'extérieur du pays (en pièce jointe l'appel à projets Alinov 2010 précisant les modalités d'organisation du concours).

Le respect impératif de ces trois valeurs par les entrepreneurs Alinov est un véritable gage de succès et de pérennité de leurs entreprises. Alinov a pour but de contribuer chaque année à la création, au développement et à la promotion de vingt entreprises algériennes championnes, notamment dans les secteurs prioritaires suivants :

1. Technologies de l'information et de la communication/ recherche & développement
2. Conseil formation
3. Energies renouvelables
4. Agriculture et agro-alimentaire
5. Protection de l'environnement (récupération et traitement/recyclage des déchets industriels et/ou urbains)
6. Tourisme & loisir (hôtellerie, restauration, sport, culture et bien être).

Critères d'éligibilité :

- Étudiant membre actif d'un club universitaire
- Leader d'une association
- Vous avez l'ambition de créer une entreprise durable proposant des solutions

Programme du Boot camp :

Une demi-journée, le vendredi 20 Mai (15h00 à 18h30)

3 journées entières 21, 22 et 28 Mai (8h30 à 12h30 / 13h30 à 18h00)

Un créneau quotidien de 2h est dédié au travail d'équipe du lundi au vendredi 23,24,25, 26 et 27 Mai 2022 de 17h30 à 19h30.

En plus de ces jours de formation, les lauréats bénéficieront également de :

Un accompagnement en ligne post-formation (à hauteur d'une heure/semaine) personnalisé pour le montage de leur projet.

Mise en réseau internationale au sein de la communauté ALINOV regroupant plus de 925 acteurs du développement issus de 17 pays.

Bénéfices :

Cette expérience vous permettra de développer vos compétences en matière de :

- Processus de création d'entreprises innovantes et durables
- Leadership et management de projet
- Travail en équipe
- Communication externe

Le principal objectif d'Alinov est de contribuer chaque année à l'émergence de vingt start-up algériennes innovantes ayant un fort potentiel de développement international et incarnant l'éthique entrepreneuriale prônée par Alinov à savoir :

- Innovation
- Responsabilité environnementale

Responsabilités sociale et sociétale.

IL convient de noter que le programme ALINOV en Algérie est financé par une subvention publique accordée par le royaume unis.

Programme FEMISE (Forum Euro-méditerranéen des instituts de Sciences Economiques)⁶⁷

Le **FEMISE** a créé pour **THE NEXT SOCIETY**, un tableau de bord méditerranéen de l'Innovation qui prend en compte certaines des particularités de la région tout en mettant en lumière les progrès (ou l'absence de progrès) réalisés jusqu'à présent. 78 indicateurs Sélectionnés offrent des informations détaillées sur le niveau de performance atteint par les pays méditerranéens en matière d'innovation en regard du contexte régional. Sur la base de ce tableau de bord, un outil numérique et interactif a été développé par **ANIMA Investment Network** afin de faciliter la lecture de ces données.

Les 78 indicateurs sont classés selon les 3 phases principales du processus de mesure de l'innovation :

– **La phase d'entrée** : c'est à ce stade que les "ingrédients" de base pour parvenir à un système d'innovation sont mis en place. Cette phase comprend des indicateurs liés à l'environnement de base, à l'investissement en capital humain et à la recherche développement.

– **La phase du processus** : c'est à ce stade que tous ces ingrédients fonctionnent ensemble dans un environnement défini : tirer parti des opportunités et relever les défis. Cette étape comprend des indicateurs liés à l'utilisation de technologies avancées et à la prise de conscience de

⁶⁷ Article de Femise, the-next-society-lance-le-premier-tableau-de-bord-de-linnovation-mediterraneen, publié 07/05/2020

l'importance de la formation et de la R&D au niveau des entreprises, le degré de haute technologie au sein de l'industrie et la transformation structurelle au niveau national, en plus de l'adoption de réformes pour le secteur privé.

– **La phase de production** : elle représente le résultat du processus d'innovation et les différents canaux par lesquels les produits et les idées innovants sont diffusés. Cette étape comprend des indicateurs relatifs aux entreprises innovantes et à leurs résultats, à la performance des produits innovants sur les marchés internationaux et au degré de diffusion de l'innovation et de la connaissance.

Pour chacune de ces phases, la liste d'indicateurs associée fournit un moyen collectif de mesurer le stade atteint. Ces indicateurs sont regroupés par catégorie (environnement politique et institutionnel, infrastructures, éducation, R&D, entreprises innovantes et résultats, diffusion de la connaissance ...). Il est en outre essentiel de signaler que parmi les 78 indicateurs du tableau de bord développé par **THE NEXT SOCIETY**, certains n'avaient jamais été utilisés auparavant et ont été spécifiquement produits et suivis par le **FEMISE** pour développer ce tableau de bord méditerranéen de l'innovation. Pour consulter la liste complète des indicateurs rassemblés par le Scoreboard **THE NEXT SOCIETY**.

A propos de THE NEXT SOCIETY [

THE NEXT SOCIETY est une communauté d'acteurs du changement ouverte à tous ceux engagés dans l'innovation et le développement économique. Elle réunit des entrepreneurs, des investisseurs, des entreprises, des ONG, des pôles de développement économique, d'innovation et de recherche publics et privés d'Europe et de 7 pays méditerranéens : Algérie, Égypte, Jordanie, Liban, Maroc, Palestine et Tunisie.

Lancé par **ANIMA Investment Network**, **the next society** il vise à mobiliser, promouvoir et renforcer les écosystèmes d'innovation et le développement économique dans la région MENA. Pour atteindre ces objectifs.

THE NEXT SOCIETY a lancé un plan d'action de quatre ans (2017-2021), cofinancé par l'UE à hauteur de 90% pour un budget global de 7,8 millions d'euros.

Il soutient l'émergence de talents et de leaders innovants qui seront les moteurs des prochaines tendances et usages en ciblant les startups, les clusters et les bureaux de transfert de technologie pour accompagner leur développement. Faisant place Pour le secteur privé au cœur des stratégies d'innovation. Qui impact quatre Niveaux de l'écosystème de l'innovation :

- **Améliorer les cadres réglementaires** : **THE NEXT SOCIETY** met en place un dialogue public-privé et une analyse de la performance des écosystèmes d'innovation méditerranéens afin de définir et mettre en œuvre des feuilles de route stratégiques nationales afin d'améliorer le cadre de soutien à l'innovation.
- **Favoriser le succès des start-ups** : **THE NEXT SOCIETY** offre un appui sur mesure aux startups méditerranéennes pour les aider à conquérir l'international et à lever des fonds grâce à des ateliers de travail et formations, des séjours d'immersion et d'incubation dans des pôles d'innovation européens, des rencontres avec investisseurs et l'accompagnement de longue durée par des mentors engagés.
- **Promouvoir et internationaliser les clusters** : **THE NEXT SOCIETY** développe des services d'apprentissage entre pairs pour les clusters commerciaux et industriels, des partenariats étrangers et les guide vers une démarche de gestion d'excellence du Cluster.

- **Accompagner le transfert technologique vers l'entreprise : THE NEXT SOCIETY**

Mobilise les structures de transfert technologique, les universités, les chercheurs et les inventeurs pour proposer des solutions aux défis de leur pays, dans le cadre d'appels à projets et d'ateliers de rencontre avec de potentiels utilisateurs de ces solutions (grandes entreprises internationales, industriels nationaux, investisseurs, entrepreneurs, société civile).

Le **Cluster Booster Track**⁶⁸ est un programme passionnant d'apprentissage et de renforcement entre pairs qui aide les gestionnaires de clusters de la région MENA à améliorer leurs compétences en gestion, à multiplier leurs opportunités commerciales et à ouvrir de nouveaux canaux de collaboration inter-clusters aux niveaux national, régional et international.

Pendant 4 ans, le programme combine formation par les pairs et renforcement des capacités avec des missions de développement commercial donnant aux clusters MENA une visibilité internationale. Toutes les actions contribuent à développer la coopération stratégique entre les clusters UE et MENA, en soutenant la création d'une communauté de clusters forte. Afin de pérenniser et de soutenir des échanges réguliers au sein de cette communauté, le réseau collaboratif en ligne i-Community a été créé.

- Favoriser le succès des start-up.

THE NEXT SOCIETY⁶⁹ propose un accompagnement sur-mesure aux start-up méditerranéennes pour les aider à s'internationaliser et lever des fonds grâce à des ateliers et des sessions de formation, une immersion sur les marchés étrangers et une incubation dans des hubs d'innovation européens, des rencontres avec des investisseurs et un coaching de longue durée par des mentors engagés.

- Promouvoir et internationaliser les clusters.

THE NEXT SOCIETY développe des services d'apprentissage par les pairs pour les clusters d'entreprises et industriels ainsi que les partenariats étrangers et les accompagne vers une approche de gestion de l'excellence des clusters. Lisez ici la description de la piste Cluster Booster.

Un programme pour tous

Le Cluster Booster Track offre de multiples opportunités tant pour les managers de clusters sud-méditerranéens qu'européens !

Les managers du Cluster Sud-Med

Leurs équipes et les entreprises membres se verront proposer :

⁶⁸ Anima Investment network, plateforme pour la corporation économique en Europe, 2021

⁶⁹ The next society Cartographie des écosystèmes entrepreneurial méditerranéen, 2016

- Rejoindre le réseau social spécifiquement conçu pour les clusters sud-méditerranéens et leurs partenaires européens et être un participant actif de **THE NEXT SOCIETY**
- Participer à des événements de mise en relation (rencontres C2C et B2B et ateliers interclustering) organisés lors de grands salons européens et d'autres événements dans les pays du sud de la Méditerranée
- Pour participer à des visites d'inspiration et à des séminaires de formation, pour comparer leurs pratiques de gestion de cluster et explorer des exemples réussis en visitant leurs pairs de l'UE
- Être encadré par un pair dans un esprit d'apprentissage mutuel. Plus particulièrement, cette activité permettra aux bénéficiaires de partager leurs expériences et de trouver des solutions aux problèmes liés à la gestion et au développement de leur propre cluster.

1.8 Concours et compétition des startups

Les concours d'entrepreneurs sont une étape clé dans le développement d'une start-up. Ils permettent aux jeunes entreprises de se confronter aux jugements d'entrepreneurs d'expérience, de se faire connaître ainsi que de rencontrer d'autres entrepreneurs avec lesquels ils peuvent échanger sur leurs expériences. Certains offrent même des récompenses financières qui peuvent s'avérer être un réel plus afin d'obtenir le budget nécessaire à la création de la start-up et ainsi contribuer à son développement⁷⁰.

Les start-ups passent les unes après les autres sur une scène où elles ont un temps imparti, en général 1 minutes, pour présenter leur projet : c'est ce que l'on appelle le pitch. Par la suite, les jurés se réunissent et font le point ensemble pour désigner les gagnants du concours. Des prix sont décernés aux porteurs des projets gagnants.

Ces concours ont pour but de permettre aux entrepreneurs de se présenter et de faire connaître leurs projets, de trouver de nouveaux clients, pourquoi pas de nouveaux investisseurs, et éventuellement d'étoffer leur carnet d'adresses.

1.8.1 Format Start up weekend

Le phénomène Startup Weekend se répand dans le monde entier comme une traînée de poudre : de plus en plus de personnes, passionnées par la création d'entreprise et pleines de créativité, visant à réunir différents acteurs (développeurs, chefs d'entreprise, graphistes, étudiants, salariés, etc.) viennent ensemble le week-end pour partager leurs idées, et cela comprend la promotion, la création de modèles commerciaux, le prototypage, la conception et la validation du marché, dans un environnement d'équipe convivial et solidaire. Tout cela en seulement 54 heures. Ce format est conçu pour vous dire ce dont la startup a réellement besoin. C'est un format d'événement populaire dans le monde entier. Il n'est pas rare que des entreprises

⁷⁰ Plateforme captain contrat "créer-son-entreprise/startup/les-concours-start-up", 02/11/2022

démarrées pendant le Startup Weekend réussissent ensuite, bien que l'apprentissage, l'échange et le divertissement soient au premier plan. Le déroulement de l'événement se fait en 4 temps⁷¹ :

- Vendredi soir – Pitch de 1 minute de personnes qui ont une idée de projet (tout le monde peut pitcher)
- Vendredi soir – Sélection des projets retenus par les participants et formation des équipes (par affinités et compétences)
- Samedi et dimanche – Travail sur la concrétisation de l'idée (brainstorming, prototype, business model, marché, etc.)
- Dimanche en fin d'après-midi – Pitch du projet devant le jury et les participants & remise des prix.

Le prix diffère selon les villes, les thématiques et surtout selon la date de l'événement. Il y a généralement des tickets à tarif réduit dit « early bird » qui partent vite lorsque la billetterie est en ligne. Il y a aussi des réductions pour les demandeurs d'emploi et les étudiants. Startup Weekend est devenu une organisation avec une présence mondiale : En **2020** présent dans **150** pays avec plus de **2 900** événements organisés, **23 000** équipes formées, impliquant plus de **193 000** membres. Certaines villes organisent désormais des Startups Weekend par thématique : spécial femme, santé, objet connecté, développement durable, maker, tourisme, Food, etc. En Algérie presque toutes les grandes villes organisent le **Weekend Startup**, les organisateurs sont des étudiants, des salariés, des jeunes activistes impliqués dans L'entrepreneuriat de chaque région.

❖ Les thématiques de la startup weekend

Les thématiques sont différentes selon l'actualité et les tendances

Exemple: Tech stars Start-up Weekend Tizi-Ouzou Up coming Events⁷² : contribution au développement durable pendant, Organisé par l'association jeunesse visionnaire et créateur JVC Tizi-Ouzou.

Déroulement de l'événement

(Du jeudi soir au Samedi soir, soit 54heures, est généralement composé de 60 à 120 participants. L'événement est ouvert aux étudiants. Après avoir fédéré une équipe autour de celle-ci, Les participants travaillent ensemble dans le but de restituer un prototype ou une présentation détaillée de leur modèle devant un jury en fin de weekend.

Tableau N°03 : Ce qui se passe pendant un week-end

Jour 1 : Meet, Pitch & Team up	
Diner et réseautage Apprenez à connaître vos nouveaux amis, Rencontrez les gens avec qui vous allez travailler	Choisissez votre projet Parmi les meilleurs projets- choisissez celui sur lequel vous travaillerez le week-end.
Jour 2 : Apprendre et travailler	

⁷¹ Carrelette Caddy Workuper. "La meilleure solution pour trouver un job idéal /ressources/networker-et-apprendre-a-lancer-une-startup-avec-startup-weekend", 2022

⁷² Techstarts Tizi-Ouzou, event. Start-up techstars, 20/10/2022

<p>60 secondes pour lancer</p> <p>Eu une idée ? Vous avez 1 minute pour lancer devant le groupe.</p>	<p>Constituer une équipe</p> <p>Que ce soit votre idée ou celle de quelqu'un d'autre, Vous créez une équipe inter fonctionnelle avec laquelle travailler pendant un week-end.</p>
<p>Apprenez des meilleurs</p> <p>Des mentors locaux viendront tout au long de l'événement pour vous guider à travers les problèmes difficiles</p>	<p>Se mettre au travail</p> <p>Nous avons les ressources et le soutien en place pour faire bouger les choses dans un court laps de temps. Vous serez responsable de tout, de la recherche de clients à la construction de votre produit. Nous serons là pour vous aider lorsque vous en aurez besoin.</p>
<p>Jour 3 : Présenter et choisir</p>	
<p>Présenter devant les juges du panel</p> <p>Le point culminant du week-end. Vous aurez 5 minutes pour présenter le produit ou service que vous avez construit à la foule et à un panel d'experts.</p>	<p>Célébrer</p> <p>Regardez les autres équipes présentes et célébrez tout le travail que vous avez accompli. Obtenez l'occasion de parler aux juges et de vous mêler aux mentors.</p>

La vidéo de présentation pitch ne doit pas dépasser 5 minutes, et doit d'abord contenir

Présentation du projet, vous pouvez également ajouter une présentation d'équipe et une présentation, A partir de la démo (prototype) si vous ne pouvez pas la mettre en ligne.

➤ **Objectif :**

- Donner la chance aux jeunes créateurs et les promouvoir
- Initier les étudiants à l'entrepreneuriat
Favoriser l'émergence de nouvelles entreprises Algériennes créées par nos jeunes étudiants.
- Inciter à la création d'emplois en aidant les idées innovantes à s'exposer aux investisseurs.

Date

28Juillet jusqu'au 30 juillet 2022.

Participants 120 Personnes entre étudiants, coaches et jury, le public de l'évènement et l'équipe organisatrices.

Intervenants 10 intervenants

Parmi quelques intervenants

Fayçal Zemmour

Management de projet digital, Ingénieur en génie civil, Directeur technique chez Normiso, chercheur expert, formateur coach consultant en management de projet, planification (Ms Project), auditeur accompagnateur iso9001 version 2015, coach formateur aussi en entrepreneuriat et marketing stratégique et management de l'innovation.

Djalal Nizar Adnani

Docteur en marketing et Maître de conférences à la faculté des sciences économiques, des sciences de gestion et des sciences commerciales à Oran, (Algérie). Un spécialiste en marketing digital, Communication et technologies de l'information et de la communication.

Brouri Karim

Co-fondateur et ancien ingénieur chez Brenco Engineering & Consulting services directeur du groupe de construction youkese diplômé de l'école nationale polytechnique d'Alger, et de l'école d'art et métiers de paris.

1.8.2 Le format Hackthon

Proposer une solution innovante pour répondre à un problème en équipe, et affronter d'autres groupes, implémentés sur le même contenu startup week-end. Et cela à une certaine heure. Le format s'étale généralement sur une période de 24 à 48 heures et met l'accent sur la collaboration, la créativité, l'évaluation et l'autocritique, les participants sont challengés et invités à changer de poste régulièrement pour utiliser tout leur potentiel face aux problèmes auxquels les entreprises sont confrontées.

Hackathon Tunisie 2022 29/30/31

Intelligence artificielle : L'Algérie invitée au «AI Hack Tunisia 2022 »⁷³

D'après le communiqué d'Instadeep, AI Hack Tunisia est une compétition en Intelligence Artificielle (IA) et Machine Learning (ML) Co organisée par InstaDeep, Google et le ministère de l'Industrie, de l'Energie et des Mines. L'événement est ouvert aux développeurs du monde entier de tous profils ainsi qu'aux entrepreneurs Tech, chercheurs, étudiants, doctorants et startups pour créer des idées innovantes et résoudre des défis réels en utilisant l'intelligence artificielle.

AI Hack Tunisia 2022 a été un double hackathon: la première partie est un challenge individuel en Machine Learning; la seconde, une compétition de groupe (ou de startups)

L'Algérie a pris part à cet événement mondial Cette compétition qui se tient du 29 au 31 Août du mois en cours.

⁷³ Revue de presse El Moudjahid publié par Siham oubraham , 2022

L'événement accueille plus de 1 000 participants venant de plusieurs pays, notamment la Tunisie, l'Algérie, le Maroc, l'Égypte, le Nigeria, le Cameroun, la Gambie, l'Ouganda, le Kenya, l'Afrique du Sud, la Tanzanie, le Rwanda, la Somalie, le Zimbabwe, et plus encore⁷⁴.

Plus de 150 équipes devront présenter publiquement leurs idées à un jury d'experts qui sélectionne les gagnants. 10 équipes seront sélectionnées pour la finale. A la clé, des prix seront offerts aux gagnants des compétitions individuelles et de startups. Chaque compétition a son propre thème et ses prix⁷⁵.

La compétition Individuelle

Plusieurs compétitions d'intelligence Artificielle seront lancées en parallèle et chaque participant sera invité à choisir et à résoudre l'une d'entre elles.

Le track dure 20 heures d'affilée durant lesquelles les participants traitent des problèmes d'intelligence artificielle dans différents domaines en utilisant différents outils d'IA, renforcement Learning.

Les compétitions se déroulent sur la plateforme « zindi » qui calculent les résultats en temps réel et à l'issue des compétitions individuelles, les meilleurs sont annoncés directement via cette plateforme.

La compétition par équipe /startup

Les participants forment des équipes de 2 à 4 personnes afin de créer une idée de startup en IA pour des applications mobiles, les participants travaillent à comprendre comment, en utilisant l'IA, leurs idées innovantes et leurs compétences techniques peuvent être transformées en opportunité commerciale ayant un impact sociétal. Les équipes bénéficient du soutien et conseils et mentors techniques.

Algérie Hackathon

1^{ère} édition du salon Digimact 2022

ICOSNET présente à la première édition du **DIGIMACT** : Méditerranéen Digital Action du **5 au 7 mars 2022** au Centre des Conventions d'Oran (CCO).

ICOSNET a sponsorisé le **Hackathon Digimact** en octroyant aux gagnants des récompenses technologiques qui leur permettront de développer leurs idées et projets

Cette initiative est une occasion pour les jeunes entrepreneurs d'exposer leurs idées et faire connaître leurs projets naissants, mais aussi de démontrer la capacité de nos jeunes à apporter un plus au développement de l'économie numérique du pays. Ceci va dans la continuité des efforts déployés par icosnet depuis plusieurs années dans l'accompagnement des startups avec des programmes à l'instar de l'incubateur inauguré en collaboration avec l'**USTHB en 2020**, mais aussi l'accompagnement de multiples initiatives tels que **Injaz, Algeria startup challenge, League of Robotics**

A l'ère du **cloud** et de la digitalisation, icosnet soucieux de la sécurité des données de ses clients ne cesse d'innover et de proposer de nouveaux services dans ce sens.

⁷⁴ Revue de presse El Moudjahid publié par Siham oubraham publié 15/02/2022

⁷⁵ Article publié par la chaîne Nessma TV, publié 15/07/2022

La transformation numérique consiste à améliorer les processus métier de base d'une entreprise pour répondre efficacement aux attentes des clients grâce à l'exploitation des données et de la technologie.

Dans le secteur de l'éducation, les étudiants, les professeurs, le personnel et les diplômés peuvent être le consommateur cible et les étudiants et les professeurs peuvent bénéficier de la transformation numérique dans les écoles.

D'après une étude réalisée par le site de la Banque Mondiale plus de **1,5** milliard d'élèves sont passés à l'enseignement en ligne depuis le déclenchement de la pandémie de COVID-19.

La transformation numérique dans le secteur de l'éducation contribue à améliorer l'expérience d'apprentissage des étudiants et des enseignants, ainsi que des autres personnes impliquées dans le processus. Ces changements se concentrent sur l'amélioration de l'engagement et de l'accessibilité grâce à un apprentissage interactif et personnalisable. En conséquence, l'éducation en ligne devient moins chère, plus complète et plus inclusive.

Aujourd'hui, l'éducation doit être collaborative et interactive. Alors que la technologie joue un rôle plus important dans la salle de classe, les enseignants changent fondamentalement leur approche de l'enseignement. La transformation numérique a un impact positif sur l'apprentissage des élèves en ouvrant un monde de possibilités et de collaboration illimitées.

En numérisant l'expérience d'apprentissage, les étudiants et les enseignants peuvent améliorer leurs compétences et créer un processus éducatif actif. La transformation numérique dans l'éducation peut s'appliquer à de nombreux domaines, de l'apprentissage en ligne et de la scolarité intelligente à l'évaluation des élèves, aux expériences d'apprentissage personnalisées et aux examens en ligne.

Gestion des admissions : Le téléchargement d'applications universitaires ou scolaires hors ligne prend du temps et est fastidieux. La soumission via un système en ligne unifié est beaucoup plus pratique. Sélectionnez toutes les institutions qui vous intéressent et soumettez les documents pertinents en même temps. Il s'agit d'une option rapide qui non seulement accepte les documents, mais les traite également plus rapidement.

Minimiser les risques : Que votre enfant tombe malade ou que la météo annule les cours, l'apprentissage en ligne peut tout gérer. Pour maintenir une excellente participation et ne jamais manquer une leçon importante, vous pouvez désormais simplement cliquer sur le bouton rejoindre dans votre outil de réunion ou lire les documents téléchargés sur le cloud.

Transformer les modèles Ed Tech : En d'autres termes, Ed Tech fait référence à une industrie qui est utilisée pour améliorer l'enseignement en classe. Cela peut sembler un terme large, mais Ed Tech l'est vraiment. Il couvre une gamme de produits et d'idéologies pour faire entrer l'éducation dans le 21e siècle, des tableaux blancs interactifs aux systèmes de gestion de programmes en ligne en passant par les tablettes avancées.

Évaluation des performances : Les étudiants auront un accès plus rapide aux tests et à leurs notes via des systèmes en ligne. Les systèmes d'apprentissage en ligne permettent de soumettre des articles, de vérifier instantanément le plagiat et de suivre la participation. Tous ces éléments façonnent la réussite des élèves et peuvent être facilement mesurés via des plateformes numériques.

- **Exemple** : L'université Mouloud Mammeri vient de lancer sa première application Android disponible en téléchargement sur le Play store.⁷⁶

Avec le lancement de son application Android, l'Université Mouloud Mammeri de Tizi Ouzou est l'une des seules universités du pays à être sur le Play Store et franchit une nouvelle étape dans le monde de la numérisation.

Cette application permet de :

Recevoir des notifications sur notre smartphone afin de ne manquer aucun événement UMMTO important.

Consultez le site Web de l'université à partir de l'application.

Vérifiez le Gmail professionnel sur le site Web de l'université à partir de l'application.

Objectif hackathon

D'une durée de deux à quatre jours, le hackathon permet de créer une large gamme de solutions innovantes qui répondent à des objectifs, grâce à l'intelligence collective. Autrement dit, l'entreprise lance un défi à une équipe de bénévoles (ex. : rentabiliser les coûts de production) qui se forment ensuite en différents groupes dont le but est de réfléchir ensemble à des solutions potentielles, le tout dans une compétition stimulante et positive. A l'issue du challenge, chaque équipe propose son projet et l'un d'entre eux sera sélectionné pour réalisation par un jury.⁷⁷

Bon à savoir : Tous les acteurs associés à une entreprise peuvent participer à un hackathon, selon les compétences dont l'entreprise a besoin : salariés, étudiants, clients, fournisseurs, start-up, grand public, développeurs...

Les résultats obtenus par le hackathon² sont multiples. En plus d'atteindre des objectifs précis, le hackathon permet également de créer une véritable cohésion d'équipe grâce au travail d'équipe, mais aussi de créer des liens plus forts avec des partenaires. Ainsi, inviter vos différents collaborateurs à participer à l'atteinte de vos objectifs est un excellent moyen de les fidéliser dans vos relations à long terme.

De plus, l'organisation du hackathon vous permet également d'identifier les talents potentiels parmi vos équipes. Pendant le concours, vous pourrez observer lesquels des participants présentent des idées novatrices, résistent à la pression d'un défi, sont proactifs et font preuve de leadership.

Enfin, le hackathon est une occasion idéale pour donner une image dynamique de votre entreprise. En organisant ce type d'événement, vous démontrez votre capacité à innover et votre envie de répondre à des ambitions encore plus grandes, tout en démontrant que vous êtes à l'écoute du marché.

- **Les projets lauréats du 11ème Concours annuel INJAZ Algérie pour Jeunes Entrepreneurs**

⁷⁶ Ummto /application-android-lummto-disponible-sur-le-play-store/17/10/2022

⁷⁷ Klap conseils-organisation-hackathon/, 12/10/2022

Injaz Algérie a organisé, le mardi 4 octobre 2022, à l'hôtel Alger Marriott, une cérémonie de proclamation des projets lauréats de la onzième session du concours annuel des jeunes entrepreneurs.

L'événement a été organisé sous l'égide du Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique et du Ministère de l'Economie du Savoir, des Startups et des Micro Entreprises, et a été marqué par la présence d'invités officiels et de M. Ramadan Al Jazairi, Directeur des Affaires Corporatives chez Ooredoo, un représentant de la Fondation Ooredoo. Directeur général d'Ooredoo.⁷⁸

Cette nouvelle édition a vu la participation d'Ooredoo Algérie en tant que sponsor officiel pour la onzième année consécutive, confirmant son engagement à soutenir les jeunes entrepreneurs algériens et la vision de l'entreprise d'incarner l'esprit d'entreprendre auprès de la jeunesse algérienne porteuse de projets innovants.

Ce concours, qui bénéficiait également du soutien de la Fondation Citi et de Boeing, a vu plus de 275 projets participer à sa phase initiale, dont seulement vingt ont été sélectionnés comme finalistes de ce concours.

Dans son discours d'ouverture, M. Ali Azouz, Président d'INJAZ Algérie, a salué "l'engagement des jeunes étudiants, leurs parcours et la qualité des projets qu'ils ont présentés, soulignant la nécessité d'impliquer tous les représentants afin d'accompagner la plupart des jeunes". Des personnes en train de créer leur propre entreprise du côté des start-up, des PME (PME) en vue de réaliser une valeur ajoutée dans la sphère économique nationale. Ils ont également souligné la "contribution des entreprises partenaires à" Injaz Algérie ", notamment le parrain officiel de la onzième édition d'Ooredoo et le rôle qu'il joue dans l'accompagnement de tous les jeunes que « Injaz Algérie » met en avant. Il a été dessus toute l'année sur les volets entrepreneuriat et emploi.

Il est à noter que l'équipe lauréate du prix de la meilleure entreprise de cette édition représentera l'Algérie au concours régional "Injaz Al Arab", qui réunira 13 pays de la région Moyen-Orient et Afrique du Nord et qui se tiendra du 31 octobre au 3 novembre 2022 à Dubaï (Émirats Arabes Unis).

Lors de cet événement sponsorisé exclusivement par Ooredoo, Injaz Algérie a dévoilé les meilleurs projets d'entreprise de la 11ème édition du concours, dans les catégories suivantes :

Prix de la meilleure entreprise :

SEND connecte les fournisseurs de services de livraison via une plateforme numérique.

Prix du produit de l'année :

LUFSSICO est une application pour apprendre et pratiquer la prise de parole en public dans des scénarios de réalité virtuelle et recevoir des commentaires instantanés sur vos performances à l'aide de l'intelligence artificielle.

Prix du meilleur impact communautaire :

⁷⁸ Nticweb -injaz-el-djazair-devoile-les-projets-laureats-de-la-11eme-competition-annuelle-des-jeunes-entrepreneurs, 2017

BRAINUP est une plateforme qui met en relation le psychologue et le patient via Internet à un prix symbolique (abonnement).

Prix du public : BRAINUP

1.8.3 Compétition universitaires et écoles nationale supérieures

Ce type de compétition est organisé par des groupes d'étudiants ou des clubs scientifiques dans le but de favoriser l'émergence de startups et d'entrepreneurs par le biais de compétition, de challenges et de camps entre étudiants d'une même ou de plusieurs universités, et de sensibilisation à l'entrepreneuriat auprès de chercheurs, enseignants, chercheurs et étudiants

, ce qui est idéal pour encourager l'entrepreneuriat dans l'État.

L'Algérie est sans doute l'un des pays les plus stables de la région avec une croissance exponentielle du nombre de diplômés universitaires chaque année jouant un rôle dans l'augmentation du nombre de startups.

Le nombre croissant de jeunes diplômés qui s'engagent dans des startups contribue également à sensibiliser les investisseurs, les entreprises et le gouvernement à la culture startup.

On peut citer l'exemple :

Algéria Start up challenge Organiser à l'école national HEC Alger ex INC.

Excellence camp

Huawei signe une convention avec l'université mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou

Huawei Algérie Télécom et l'Université Mouloud Mammeri de Tizi Ouzou ont entamé la signature d'un " Mémorandum d'entente" portant sur la création de la Huawei Excellence Academy for Information and Communication Technology.⁷⁹

A travers ce mémorandum, Huawei Algérie assurera la formation des cours HCIA/HCIP/HCIE au profit des formateurs désignés par l'Université Mouloud Mammeri à Tizi Ouzou dans les domaines liés au Datacom, WLAN, sécurité, stockage, cloud computing, services cloud, data center et transport, explique un communiqué de presse publié par Huawei. Algérie.

Selon la même source, Huawei soutiendra également l'Université Mouloud Mammeri et facilitera la mise en œuvre du programme de l'Académie d'excellence en technologies de l'information et de la communication, en fournissant à l'université les ressources humaines nécessaires pour atteindre cet objectif. Il est également question de créer un portail pour accéder à la plateforme d'apprentissage en ligne de l'Académie d'excellence en TIC, qui est destinée à l'Université Mouloud Mammeri.

De plus, dans le cadre de ce mémo, les pièces justificatives nécessaires pour réussir les examens de certification seront fournis, afin de permettre aux instructeurs et aux étudiants de réussir les certifications professionnelles HCIA/HCIP/HCIE.

⁷⁹ Rédaction nticweb "huawei-signe-une-convention-avec-l-universite-mouloud-mammeri-de-tizi-ouzou" publié le 26/09/2022.

Pour rappel, en 2018, Huawei a signé un mémorandum d'entente avec le ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche scientifique, visant à créer 30 Huawei ICT Academy. Aujourd'hui, Huawei a créé 40 académies des TIC dans diverses universités et établissements d'enseignement supérieur dans différentes régions du pays. Près de 1 000 enseignants et plus de 5 000 étudiants dans tout le pays sont certifiés par Huawei.

1.8.4 – Compétitions Nationales

Il y avait plusieurs compétitions organisées au niveau national, nous pouvons

Énumérez ceux qui ont le plus grand impact sur l'écosystème :

Concours de startups et LeapFrog HACK à l'événement Algeria Smart City

Prix des startups algériennes

BeMyapp Algérie à l'événement Algérie 2.0.

Prix du Web algérien

Algerian Web Awards est un concours national annuel qui récompense, Les meilleurs sites algériens dans plusieurs domaines : site internet, application mobile, média Plus des récompenses spéciales (Meilleure campagne numérique de l'année, par exemple).

Les objectifs de ce concours sont :

- Création d'une optimisation dynamique du contenu web algérien.
- Mise en avant et promotion des acteurs du réseau algérien.
- Créer une saine compétition entre les représentants du web algérien.

Meilleur Web Designer Algérien par un jury dans l'une des catégories suivantes en

Le jugement notamment :

- Sites web :
 - Qualité et originalité du contenu.
 - La structure et navigation.
 - Technologie et icônes.
 - Esthétique et design.
 - Expérience utilisateur.

- Applications mobiles :
 - Expérience utilisateur.

Fonctionnalités et contenu.

Interaction.

La Structure et navigation.

La Technologie.

- Réseaux sociaux :

Utilité et importance

Partage de fans.

La fréquence des mises à jour.

Qualité et originalité du contenu.

Popularité et nombre de fans.

- Tarifs spéciaux :

La campagne numérique de cette année.

Personnalité Web de l'année.

Publicité Web de l'année.

Annonce vidéo de l'année.

Coup de cœur du jury.

Le public avait également le droit de voter pour les meilleurs candidats des catégories.

1.8.5 Compétitions internationales

Il existe de nombreuses opportunités pour les startups à l'international

Permet d'affronter et de défier des équipes mondiales. Plusieurs équipes de startups algériennes ont réussi à y trouver les premières places Compétitions à l'échelle mondiale, les meilleurs exemples sont :

Hadj Hackathon en Arabie Saoudite

WSA World Summit prix en Autriche puis en Tunisie

Jonction en Finlande

Junction est un hackthon international de 48 heures organisé chaque année à Helsinki, en Finlande. L'événement rassemble des développeurs, des designers et des entrepreneurs dans le monde entier et les aider à trouver des solutions aux défis du monde réel des entreprises

Locale et multinationale. En 2018, il s'est étendu à l'échelle mondiale avec un événement

Intersection avec l'Université Tsinghua en Chine et coopération avec les universités chinoises et les entreprises sud-coréennes attirent les meilleurs étudiants pour assister à l'événement en Finlande.

La première Junction a été organisé en 2015, le prix principal du concours est d'une valeur de 20 000 € et a réuni plus de 550 participants et a donné lieu à 145 différents projets.

Junction 2016, a accueilli 1 300 participants de plus de 77 nationalités, ainsi que le prix

Avec un capital de 20 000 euros, de nombreuses entreprises proposaient leurs propres bonus

Pour résoudre des défis d'une manière particulière ou utiliser un pré-réglage spécifique. Les équipes ont reçu un certain nombre d'API différentes et plus encore les technologies émergentes pour développer leurs concepts, notamment ; fentes d'aération

HTC Vives, montres Apple, imprimantes 3D, Microsoft Hololens et Estimote Balises, entre autres. L'évasion faisait partie du chemin; L'avenir de la mobilité.

Junction 2017 a pu rassembler près de 1 500 participants de plus de 90 Nationalités pour participer au hackathon. Comme auparavant, les équipes disposaient de 48 heures, Pour travailler sur leurs projets, l'événement se termine par une exposition-démonstration. La

Le gagnant du prix principal de 20 000 € a été déterminé par un nouveau processus pour

Régner. Une technologie open source appelée "Javel" a été utilisée pour la première fois

Déterminez les finalistes pour chaque piste. Après cela, un panel de juges experts a été inspecté Chaque candidat final est méticuleusement détaillé, même en parcourant les référentiels de code de projet. Le hack faisait partie de la piste Big Data.

Junction 2018, le processus d'évaluation du principal lauréat A. a été amélioré

Encore une fois pour le rendre plus transparent pour les participants. Au lieu de

Un processus à plusieurs niveaux n'était pas clair pour les participants, Junction 2018

Utiliser un système d'examen par les pairs, dans lequel les participants eux-mêmes

Ils ont choisi le grand gagnant.

Junction 2019, l'événement a réuni près de 1 500 participants du monde entier.

Les partenaires de jonction comprennent :

Uber, Facebook, Microsoft, Spotify, Ericsson, GE, Business Finland, Agence

Espace européen, Finnair, Supercell, Reaktor, Supercell, Zalando, Tieto, UPM,

Smartly.io, Daimler, McKinsey, Epic Games, V Kontakte, CGI, Rovio, Valmet, Sitra ET plus

Les autres.

Junction concept a de nouveau connu une croissance mondiale grâce au lancement

Junction x ⁸⁰ a lancé en 2018 un programme mondial de hackathon à travers lequel les équipes

Les habitants du monde entier peuvent organiser un hackathon dans leur ville.

Junction s'est tenu dans diverses villes du monde, dont Tokyo (Japon), Hanoï

(Vietnam), Budapest (Hongrie), Séoul (Corée du Sud), Thulé (Arabie saoudite) et autres

Les autres. En 2020, Junction s'est étendu à Exeter (Royaume-Uni), Barcelone (Espagne) et

Algérie); Junction Algérie est organisé par le Club Scientifique CELEC en

⁸⁰ Junctionx concepts/junction-x.,2022

USTHB, porte primo-visiteurs.

1.8.6- Événement startup

Il s'agit d'événements dédiés à une communauté bien précise d'acteurs, les mêmes objectifs qui portent sur l'émergence des start-up, et des nouvelles technologies, Entrepreneuriat, mise en œuvre des objectifs de développement durable des Nations Unies, Entrepreneuriat social, promotion des startups, innovations et Créateurs de contenu, connectant des partenaires potentiels et rencontrant des clients Potentiel, contacter les investisseurs, la presse, etc. Ces événements organisation au niveau national et la sensibilisation du public et des décideurs du pays et Ils affectent l'écosystème national, mais ces événements peuvent aussi avoir lieu à grande échelle Une organisation internationale à vocation régionale, comme la région MENA en Afrique du Nord, L'Algérie en fait partie, et son influence prend une dimension mondiale et peut bouleverser les décisions internationales.

Exemple : Deux membres du GDG Club ont remporté la deuxième place du plus grand AI Hackathon de la région MENA.⁸¹

Les étudiants de l'école National supérieur d'informatique (ESI) Yousra Farhani et Abla Hadji ont remporté la deuxième place du plus grand Hackathon 2022 IA de la région Moyen-Orient et Afrique du Nord lors de leur participation au "Hack AI" qui s'est déroulé en août en Tunisie.

➤ **Événement forum rakmana by GAAN**

La huitième édition du Forum rakmana se tiendra le 26 septembre 2022 de 9h00 à 13h00 à l'hôtel Sofitel.⁸²

"Métiers, Emploi et Formation" comme thème choisi pour cette édition, le forum sera l'occasion d'échanger sur ce sujet et de faire une idée sur ce sujet auprès d'un panel composé de :

M.BOUDIAF CHARAF Eddine (Directeur de la régulation du travail au ministère du travail)

M.LOUAI DJAFAR (Directeur général Emploitic)

M.BENALI Hachemi (Directeur général CM Consulting)

M.DEHAK Fouad (Directeur des relations extérieures, Enseignant chercheur à ESI)

➤ **A propos de GAAN : Groupement Algérien des Acteurs du Numérique**

Entrepreneuriat, startups, facilitateurs lancé en 2020, par un groupe d'entreprises Algériennes dans le domaine du numérique Croyant fermement à l'intelligence collective, le GAAN (Groupement Algérien des Acteurs du Numérique) aspire à fédérer le maximum d'acteurs numériques algériens quels que soient leur taille, leur statut juridique, leur niveau d'expertise, leur secteur de spécialisation ou leur implantation géographique. Objectifs : fédérer, grandir, rayonner et transformer.

L'Algérie a besoin de rattraper son retard technologique, Alors que ses options stratégiques et ses orientations privilégient les enjeux locaux, freinent l'émergence du génie de la jeunesse algérienne. Il est donc naturel qu'il appartienne à ces mêmes acteurs d'organiser ce développement nécessaire à l'établissement d'un socle technologique solide et transversal, qui

⁸¹ ESI, performances-et-succes,2021

⁸² Gaan « écosystème entrepreneurial », favorisation pour start-up, 2020

doit supporter une transformation fondamentale, pour Développer tous les autres secteurs, qu'ils soient économiques ou sociétaux.

Toute stratégie doit s'appuyer sur des données de terrain fiables, GAAN se positionne comme un lien entre les acteurs du numérique et les décideurs en étant le premier porte-parole et une fenêtre sur l'évolution de l'écosystème numérique algérien pendant des secondes.

Apolitique, le GAAN est une structure totalement indépendante des instances étatiques et ouverte à toute entité, physique ou morale, pouvant contribuer à l'émergence d'une économie numérique robuste.

Pour ses membres, le GAAN fournira de nombreux services et Des avantages auprès des opérateurs nationaux et aussi des facilités pour Participer à des événements numériques internationaux tels que Sitic Afrique, Gitex, Viva Tech, CES Las Vegas, etc. Pour les membres qui Visant à exporter leurs services.

➤ **Objectifs du GAAN**

- Être le porte-parole officiel des membres auprès des intervenants externes au niveau national et international.
- Standardisation des compétences et des acteurs numériques nationaux.
- Mutualiser les ressources des cabinets membres pour développer les compétences techniques et managériales.
- Soutenir et favoriser la croissance des entreprises membres du GAAN.
- Promouvoir les entreprises membres aux niveaux régional, national et international.
- Collecte et diffusion d'informations sectorielles auprès des membres.
- Renforcer la promotion et la mise en œuvre du droit à la protection des données personnelles

1.8.7- structures Etatiques

ANPT : Agence Nationale pour la Promotion et le Développement des Jardins

Technologiques est une entreprise générale industrielle et commerciale, (EPIC), qui a été créé par décret exécutif n° 04-91 du 24 mars 2004 sous la tutelle du Ministère des Petites Entreprises, des Startups et de l'Economie de la connaissance.⁸³

L'ANPT est chargée d'œuvrer à la mise en place d'un écosystème national Permettre le développement et la prospérité de l'activité économique dans secteur des TIC en vue de

⁸³ L'ANPT a-propos.php.2022

Assurer une participation effective à l'économie nationale.

A ce titre, son rôle est de redynamiser et de renforcer le secteur des TIC, Une plus grande pénétration technologique au sein de la société algérienne.

Concrètement, sa mission est de vérifier, mettre en œuvre et Intégration des technologies de l'information et de la communication. Elle Veille à ce que les outils, mécanismes et compétences nécessaires pour Développer un écosystème national propice à l'expansion d'un

Les technologies de l'information et de la communication au service des différents secteurs de l'économie algérienne.

Il tire de ses caractéristiques les pouvoirs suivants :

- Élaborer les éléments d'une stratégie nationale de promotion et Développement du parc technologique.
- Acquisition dans le cadre de la législation et de la réglementation en vigueur Compte de l'État, pour les terrains nécessaires à la construction, au développement ou à l'expansion des Parcs technologiques.

- Élaborer des programmes annuels et pluriannuels de développement du parc Des techniques spécifiques aux différents secteurs concernés afin de les assurer

Surveiller et évaluer.

- Conception et mise en œuvre de parcs technologiques visant à promouvoir Capacités nationales pour assurer le développement des technologies de l'information Et de la communication et contribuer ainsi au développement économique et social de Pays.

Déterminer les règles et normes techniques au sein des complexes techniques.

- Surveillance, sécurité, réglementation et mise en œuvre Assistance mutuelle entre les différents participants et les exploitants du parc Techniques.

- Assurer la liaison avec les institutions concernées, mettre en œuvre, suivre et évaluer Obligations découlant des obligations de l'État en vertu d'accords régionaux et Organisations internationales dans le cadre des activités du parc technologique.

- Organiser et déclencher des services communs pour tous les opérateurs Complexes technologiques, production et maintenance des équipements correspondants.
- Gérer, exécuter et suivre les crédits alloués aux programmes Investir dans les parcs technologiques.
- La Réalisation de tout bien industriel, commercial, meuble ou immeuble inhérente à ses activités et susceptible de favoriser son développement.
- Synthèse des établissements nationaux d'enseignement supérieur en recherche et
- Le développement industriel ainsi que les entreprises qui utilisent les technologies

Programmes d'information et de communication pour le développement.

- Accélérer le rythme de formation et d'expansion des start-ups et des PME pour publier,
- La Diffusion d'informations sur les technologies de l'information et de la communication.
- La Conclusion de tout contrat ou accord avec des organisations nationales / étrangères liés à son domaine d'activité.

Il existe de nombreuses structures gouvernementales qui contribuent à l'entrepreneuriat en Algérie, telles que :

ANVEDET : Agence national de valorisation des résultats de la recherche et du développement Technologique.

ANADE : L'Agence Nationale d'appui et de développement de l'Entrepreneuriat.

Section 02 : Ecosystème des startups en aval

L'écosystème en aval concerne les acteurs qui contribuent à la réalisation des idées

Démarrage de projets dans ce domaine, grâce à l'accompagnement, l'incubation et Accélération, du stade de l'idée, du développement à la réalisation. Le choix de l'innocence Ou open source, les collaborateurs et la forme juridique de l'entreprise sont stratégiquement Nécessaires lors de la phase de création.

2.1- L'Accompagnement des startups

Les pratiques de l'incubateur en matière d'accompagnement de projets visent l'amélioration significative et professionnelle des startups, notamment par le phénomène d'apprentissage, ainsi que par les retours d'expérience et les échanges entre incubateurs. Les incubateurs fournissent un travail d'ingénierie de l'innovation, plus ou moins internalisé selon leur stratégie D'une part, ils accompagnent le projet en interne : il s'agit le plus souvent de suivre son avancement, d'aider à formaliser le plan d'action, d'élaborer un programme de formation, d'orienter les porteurs de projet vers les aides disponibles, il s'agit également, pour certains incubateurs, d'aider à la constitution des équipes des projets, d'assister les porteurs de projets dans leurs négociations avec des investisseurs ou des clients, de constituer des clubs d'incubés ou encore d'inviter des investisseurs. Les projets peuvent être hébergés en interne, par l'incubateur, ou en externe, soit par le siège du laboratoire support, soit chez les partenaires économiques d'incubateurs (CEEI, Incubateurs et Pépinière Technologiques).

Il existe de nombreuses formes d'accompagnement et d'hébergement pour les startups, en Organismes publics, collèges, universités et laboratoires de recherche, en des structures privées, voire directement intégrées à de grands groupes. Et le spectacle d'accompagnement varié selon le stade et le niveau de progression et de développement startups mais aussi selon leurs domaines d'expertise. Entrepreneurs en série, Accompagner les startups pour améliorer, accélérer et sécuriser leur croissance.

2.1.1 Etablissements de l'enseignement supérieur : universités, centres et écoles

Nationale supérieures

Elle est souvent au cœur des stratégies d'innovation. Incubateurs universitaires, Dédié aux entreprises de haute technologie. Son objectif principal est de promouvoir des Résultats de recherche, ils ont la confidentialité du support client des chercheurs qui Ils n'ont pas "naturellement" les caractéristiques et les compétences typiques des entrepreneurs.

- Créer des structures d'accompagnement au sein des établissements d'enseignement supérieur, Création d'entreprises telles que des pépinières d'entreprises ou des maisons d'entrepreneuriat qui Permet d'atténuer les problèmes d'emploi des jeunes.
- Ces structures peuvent également prendre la forme d'un incubateur dépendant ou indépendant, Ces institutions sont concentrées au niveau local ou régional. Ils proposent, entre autres, les services suivants :⁸⁴
 - Hébergement et soutien logistique des porteurs de projets.
 - Accompagner les innovateurs dans le développement de leurs projets commerciaux, notamment dans les domaines réglementaire, juridique, industriel et commercial.
 - Formation à la création d'entreprise (notamment par des experts métiers).
 - Organisation de séminaires, de journées d'étude et de sensibilisation, de rencontres sur le thème de la création d'entreprise pour les étudiants.
 - Mettre en relation des porteurs de projets avec des professionnels et des projets d'aide à la création d'entreprise.
 - Informations disponibles sur les aides (notamment financières)

Des partenariats ont également été établis avec des structures publiques soutenant à la création d'entreprises. Les représentants des entreprises sont présents dans les comités de direction de ces structures.

Exemple : La maison d'entrepreneuriat UMMTO est le cas dans la plupart des universités algériennes.

La Maison de l'Entrepreneuriat est l'outil approprié dans le cadre d'une convention avec l'Ansej (Anade) actuellement, pour inculquer les valeurs de l'entrepreneuriat et encourager les jeunes étudiants à prendre le risque d'entreprendre pour les aider, partager leurs idées et faire émerger des projets à forte valeur ajoutée contribuant au développement de l'économie.

2.1.2- Les espaces coworking⁸⁵

Les espaces de coworking permettent d'acquérir un poste de travail ou un bureau de manière flexible : à la demande, ou au mois, mais sans que le client ait à s'engager sur une durée déterminée et généralement avec un très bon préavis Court. De plus, les espaces de co-working proposent de nombreux services tout prêts : au moins un accès Internet, un service d'impression,

⁸⁴ Projet Tempus PORFIRE, Livre blanc sur les pratiques de collaboration université-entreprise P24.

⁸⁵ The business plan shop , ouvrir-un-espace-de-coworking, 2020

et en général aussi une cafétéria, des salles de réunion... Bref, tout ce qu'il faut pour travailler dans de bonnes conditions.

Enfin, les espaces de coworking attirent les entrepreneures car ils favorisent les rencontres. De nombreux freelances sont friands de ces espaces car cela leur permet de se connecter avec des clients à l'avenir. Pour les startups, c'est un bon endroit pour rencontrer de futurs employés et recueillir des commentaires sur les produits qu'ils construisent.

Aménagement

La plupart des espaces de coworking ont beaucoup de commodités, Assurer un environnement de travail confortable : bureaux, salles de réunion, cuisine, Espace détente, bibliothèque, etc. Le but est simplement de se déplacer avec un ordinateur portable.

Une connexion internet est bien sûr fournie, avec un accès au Wi-Fi intégré, Abonnement. La qualité de la connexion est souvent un favori d'Ouvriers. Principe de l'espace de co-working : Travailler en open space. Tous les endroits Ne proposez donc pas de bureaux individuels séparés par des sections.

Abonnement

- Des espaces de travail élégants, conçus par des professionnels.
- Entrée aux clubs d'affaires pendant les heures de travail officielles.
- Entrée de courtoisie à l'invité.
- Des contrats flexibles qui évoluent avec votre entreprise.
- Événements de connexion, d'apprentissage, de découverte et de détente.
- Les centres sont toujours au cœur de l'action.⁸⁶

Il est également possible de réserver votre espace de travail tout au long De la Durée de l'abonnement, comprenant généralement un bureau et un espace travail

Pour affaires personnelles.

Les prix affichés dépendent de la durée de l'abonnement et des services choisis.

Les avantages de coworking ⁸⁷

1. Briser l'isolement en travaillant dans un environnement de travail convivial

C'est déjà le cas des porteurs de projet ou des entrepreneurs qui travaillent seuls et à domicile. Travailler ensemble leur permet de redécouvrir les échanges commerciaux. Intégrer ce genre d'environnement est toujours plus stimulant que de travailler seul dans son appartement. Les entrepreneurs apprécieront le fait de sortir de chez eux, de rencontrer des gens et de profiter de conditions favorables pour faire des affaires (ex. : accueillir les clients dans des lieux adaptés).

2. Augmenter la productivité

⁸⁶ Spaces Works produits-et-services/poste-de-travail-dédie/,2019

⁸⁷ Article de bedouk /coworking-avantages-,2020

Lorsque les espaces de coworking sont utilisés par des professionnels d'un même secteur d'activité, les échanges entre les membres favorisent l'enrichissement mutuel, créant des synergies, des groupes de travail et des associations de compétences. En général, la bienveillance prévaut chez les collaborateurs de toutes les générations et leur permet de s'entraider.

3. Réduire les coûts

Grâce au coworking, les entrepreneurs peuvent travailler à domicile sans avoir à supporter le coût d'un loyer de bureau traditionnel. Les offres de coworking se diversifient de plus en plus afin de répondre aux attentes des freelances qui pourront choisir leur bureau en fonction de leurs moyens et de leurs besoins.

4. Profitez d'une ambiance conviviale et développez votre réseau

Le travail en commun s'harmonise également avec un esprit coopératif et social. C'est un échange constant avec des professionnels d'âges, d'expériences et d'horizons différents qui contribueront de manière indispensable au développement personnel et professionnel des entrepreneurs. En travaillant dans une entreprise commune, vous intégrez une véritable communauté dans laquelle il y a des événements réguliers. Les petits déjeuners, par exemple, rassemblent les gens autour d'une table et permettent de créer de nouveaux liens.

En Algérie, de nombreuses entreprises ont ouvert leurs portes pour aider les entrepreneurs à réduire la Charge dès le départ.⁸⁸

Comet Coworking

Lancé en mars 2021, Comet est le premier espace de coworking à ouvrir à Baba Hassan (ouest algérien) au niveau d'un complexe d'appartements à environ 500 mètres (5 minutes) de l'autoroute. Il est construit en hauteur à l'intérieur d'une villa dédiée avec un terrain de 532 mètres carrés. Reproduction, D'une superficie de 280 m², elle dispose d'une entrée indépendante de l'entrée de la villa. Pour l'atteindre, nous Emprunte des escaliers supplémentaires à l'immeuble.

Son Adresse : Lotissement du 19 mai 1956 N°16 Bis, Baba Hassen 16081
Alger – Algérie.

Contact: Contact@workincomet.com

Tel: 023 35 09 68

The Address

Lancée en février 2016, The Address est la première joint-venture à ouvrir à Alger, et abrite aujourd'hui deux Address Mohammedia et Sidi Yahia un espace de travail où les professionnels indépendants (entrepreneurs, freelances, blogueurs, etc.) trouvent tous les outils et équipements dont ils ont besoin pour Leur bureau est en mouvement. Il vous permet également de profiter d'activités et d'événements. En rejoignant **THE ADDRESS**, vous devenez membre à part entière d'une communauté qui partage les mêmes objectifs, vous permettant de construire votre réseau professionnel. En bref, **THE ADDRESS** est un savant mélange d'innovation, de

⁸⁸ Boost, liste-des-incubateur-coworking-spaces-en-algerie, /2021/01/25/

créativité, de travail acharné et de collaboration, réunis sous un même toit pour un impact maximal.

Son Adresse: The Address Mohammedia, Centre Commercial Mohammedia (El Mohammedia Mall) 4-ème étage bureau, 1163, Alger. THE ADDRESS Sidi Yahia 36 Chemin sidi yahia lot Numéro 4, 1er étage.

Email: Contact@theadress-dz.com

Tel: +213(0) 23 80 41 05 / +213(0) 21 60 95 85

Crearena

Lancé en 2020 Crearena est un espace créatif situé à Blida qui favorise la collaboration et offre un espace professionnel, inspirant et indépendant pour développer et nourrir l'entrepreneuriat. Créateurs, entrepreneurs, petites entreprises et startups de tous horizons affluents ici pour faire partie de la vitalité croissante de Crearena. En tant que communauté de personnes locales et axées sur la collaboration, sont en mesure de collaborer sur des projets, de partager des ressources et de générer plus de succès pour soutenir ces moyens de subsistance.

Spécialisations : Media, Digital, Marketing, incubation, incubateur et coworking

Son Adresse : Blida01, Avenue Kritli Mokhtar Blida, 2ème, 3ème étage, Blida, Blida 09001, DZ.

Email: bilel@crearena.com

Tel: 0555 37 27 75

Maxenter Learning Together

Lancé en 2017 MaXenter Coworking Space est la page des coworkers de tous types, étudiants et autres professionnels qui souhaitent améliorer leur profil en rejoignant les différents cours proposés par leur Training and Learning Center.

Sa adresse : Située à kolea – wilaya de Tipaza

Tel : 0555 28 40 15

Workspace 95

Lancé en 2018, Workspace 95 est un incubateur et guide de projet pour aider à créer ou développer une entreprise selon les envies et les idées du créateur.

Son Adresse : 95 Rue Découche Mourad 16000 Algérie

Tel : 0542 60 70 79

Maktabi

Lancé en janvier 2020, un espace de coworking et de localisation, dont le créateur propose un abonnement comprenant l'utilisation d'espaces de travail, de salles de réunion équipées et de secrétariat, cet espace espère répondre aux préoccupations des freelances et des startups.

Son Adresse : Cité Boushaki 'F' lot 185 16000 Bab Ezzouar, Algérie

Email : maktabicoworking1.0@gmail.com

Tel : 0782 34 78 11

La bulle Space

Lancé en mars 2021 est un espace de coworking qui permet de réunir différents talents et énergies créatrices autour de valeurs communes afin que chacun puisse réaliser ses projets.

Son Adresse : 4 rue, Mohammed Abdou, El mouradia, Alger

Email : hello@bubblealgerie.com

Tel : 0551 52 90 09

Cosy Coffice

Cosy Coffice est un espace de coworking particulier car il fonctionne non seulement comme un coworking mais aussi comme un coffee shop.

Ainsi les passants peuvent s'asseoir, travailler, discuter et échanger dans une ambiance conviviale.

Son adresse : Cité 500 logements (1100), BT 08, N° 11, AIN EL BEY, Constantine.

CoworkArt

Lancer en fin décembre 2019. Cet espace permet aux porteurs de projets de le faire

Stabilité et convergence, qui est aussi un espace dédié à l'organisation Sessions de recrutement, formations, conférences après travail et Des expositions.

Son adresse : Sud Zhun Quartier B, LOT N°6, office N°6, Nouvelle ville, 15 000 Tizi-Ouzou.

2.1.3 Les incubateurs

Les incubateurs d'entreprises sont une organisation qui fournit aux entreprises en croissance des espaces de bureau partagés, un système stratégique à valeur ajoutée pour l'innovation et une assistance administrative⁸⁹. Lorsque les entreprises sont en phase de prédémarrage, les structures qui les accompagnent sont appelées pré-incubateurs. Ils sont généralement situés à proximité de centres de formation, dans des collèges ou des universités, et sont souvent associés à ces établissements et à leurs laboratoires de technologie, en plus d'offrir des programmes de formation et de mentorat.

Les incubateurs d'entreprises travaillent avec les entreprises avant de lancer un produit ou un service sur le marché jusqu'à ce qu'elles atteignent une taille et une stabilité suffisantes pour poursuivre leurs activités sans assistance. Leur objectif principal est de créer une entreprise, entre autres, le résultat positif de la création d'emplois.

⁸⁹ Hachette S.M. DILTS D.M. (2004), « un examen systématique de la recherche sur l'incubation d'entreprise », journal de la technologie Transfer, vol.29.p 55-82.

L'avantage des incubateurs est qu'ils ne partent pas du vide, et sont capables de trouver des relations synergiques avec d'autres start-ups et entrepreneurs et de bénéficier d'un accompagnement de base, en créant les conditions de réussite.

L'incubation permet aux startups de s'appuyer sur une marque reconnue et Crédibilisez un projet : être accueilli dans un incubateur réputé est un gage de sérieux et du professionnalisme. C'est le nom des incubateurs.

De nombreux incubateurs ont été créés pour suivre le marché et se challenger, actuellement en Algérie il existe plus de 4 incubateurs :

Incub Me

IncubMe est un incubateur et un accélérateur créé pour résoudre les problèmes rencontrés par les entrepreneurs et porteurs d'idées pour démarrer leur projet ou leur idée.

Ils fournissent aux startups tous les outils nécessaires au développement des affaires, ce qui leur permet d'atteindre plus facilement leurs objectifs. Ils offrent également un mentorat et un éventuel partenariat avec d'autres entreprises en Algérie et en Afrique grâce à son solide réseau d'incubateurs d'entreprises, d'investisseurs d'entreprise à travers la région.

Le concept IncubMe est l'aboutissement de plus de deux ans de recherche en Algérie et à l'étranger qui a révélé de réelles opportunités locales : gros moyens humains et matériels, population jeune, grosses infrastructures, volonté d'implantation et peu de concurrence.

Incub ME s'inspire des meilleurs modèles mondiaux de pépinières et s'adapte au contexte local. Elle s'appuie sur un programme d'accompagnement efficace, qui intègre des conseillers issus d'entreprises existantes afin de permettre aux porteurs de projets de développer leur réseau, d'être conseillés sur les réalités du marché, et ainsi de faire émerger un écosystème entrepreneurial plus riche.

Les projets incubés ont pour objectif d'accompagner de jeunes entrepreneurs pendant une durée de 6 à 18 mois, alternant entre formation en groupe et formation en présentiel, ainsi qu'en résidence en mode « coworking » dans un cadre moderne et design.⁹⁰

Le programme d'accompagnement est basé sur :

- Le soutien individuel et de groupe efficace qui comprend Des consultants d'entreprises existantes afin de permettre aux entrepreneurs de projets de développer leur réseau, d'être conscients de la réalité du marché et Créant ainsi un environnement entrepreneurial plus riche.

- Aidez à la recherche de financement.
- Séances de réflexion/brainstorming en groupe.
- Formation sur les aspects administratifs et juridiques de l'entreprise.
- Hébergement dans des espaces de coworking avec toutes les commodités Indispensable dans un espace moderne.
- Intégration dans les réseaux professionnels par une équipe de consultants, Cela les aidera à démarrer leur projet et à le transformer en entreprise fleurir.

⁹⁰ Article Algérie économie entrepreneuriat-incubme-lance-lincubation-dune-premiere-serie-de-projets-prometteurs, /2018/11/08/.

Son Adresse : Lot Bouchaoui 03, N° 333, Chéraga - Alger

Tel: 0 23 22 8176

Fondateur: Adel Amalou

Tstart Ooredoo

Un exemple de partenariat public-privé, Tstart, est né d'une initiative conjointe de l'Agence nationale pour le développement des petites et moyennes entreprises (ANDPME) et du principal opérateur de télécommunications 3G Ooredoo.

Ce programme aspire à développer l'esprit d'entreprise chez les jeunes Algériens et les aider à créer des start-up innovantes dans les domaines de Technologie de l'information et de la communication telles que les logiciels, les télécommunications, le web et la sécurité informatique ; ou Technologies vertes ou énergie.

Les équipes de Tstart visitent les principales universités et écoles du pays et

Organiser des conférences et des challenges pour sensibiliser les jeunes aux usages

Nouvelles technologies et création d'entreprises innovantes. Cette initiative

Destiné à tous les porteurs de projets (étudiants, professeurs, entrepreneurs, sans

Les usages ...)

De ce fait, des incubateurs d'idées et des entreprises sont lancés dans de nombreuses villes.

L'État est incarné par un incubateur de normes entièrement équipé

Global et équipé des dernières technologies. Et donner la possibilité de

Les porteurs de projet seront accompagnés dans l'un des trois cadres suivants :

- La pré-incubation
- L'incubation
- L'accélération

Ces structures facilitent la création d'entreprise en apportant un accompagnement technique et financier, des conseils et des services qui sont :

- Bureaux entièrement équipés.
- Espaces logistiques communs (accueil, salles de réunion).
- Services d'accompagnement (conseil, formation, intégration réseaux économiques).

Les défis Tstart sont conçus dans le cadre du plan d'action de la formation.

Une formule originale étroitement liée : Formation et Accompagnement.

En effet, les cours proposés sont immédiatement suivis.

Des applications concrètes et réalistes à travers le projet de chaque candidat.

Pour participer au concours, le participant doit avoir une idée précise qui pourrait faire l'objet d'une opportunité de projet. Cela devrait être formalisé dans Un cadre pour un plan d'affaires

qui met l'accent sur le marché cible ainsi que Comment le promoteur envisage de développer son offre.

Son adresse : siège Ooredoo, Alger

ANPT

L'Agence Nationale de Promotion et de Développement des Parcs Technologiques travaille à vérifier, mettre en œuvre et diffuser les outils, mécanismes et compétences nécessaires au développement d'un écosystème national propice à l'expansion de l'industrie et de la technologie des TIC au service des différents secteurs de l'économie algérienne.

Le rôle d'Anpt est de favoriser une plus grande pénétration technologique au sein de la société algérienne. Sa mission est de vérifier, mettre en œuvre et diffuser les outils, mécanismes et compétences nécessaires au développement d'un écosystème national propice à l'expansion de l'industrie des TIC et du numérique au service des différents secteurs de l'économie algérienne.

Sa tâche principale est d'élaborer et de proposer les éléments d'une stratégie nationale pour la promotion et le développement des parcs technologiques, ainsi que leur conception et leur mise en œuvre pour renforcer les capacités nationales dans le domaine des technologies de l'information et de la communication.

L'Agence Nationale de Promotion et de Développement des Parcs Technologiques veut être leader dans le domaine des technologies de l'information et de la communication. Autrement dit, un instrument étatique qui forme des leaders d'horizons divers, capables de relever les défis de ce millénaire.

Son Adresse : El rahmania, Sidi Abdellah – Alger Algérie

Cap Cowork

Créé en 2018, Cap Cowork est un incubateur de start-up et une structure d'accompagnement de projets innovants proposant un suivi de l'idée à la commercialisation mais aussi le financement de projets prometteurs, avec un espace de coworking.

Cap Cowork permet aux startups, porteurs de projets et travailleurs, les freelances bénéficient d'une écoute attentive et experte d'équipes compétentes, les conseiller et les accompagner dans le développement de leurs activités Professionnels. Pour le luxe au travail, CapCowork dispose d'open space et de bureaux privatifs, Salles de réunion et de conférence, assistante, espace détente et services Complémentaire.

CapCowork c'est aussi un espace qui permet de se constituer un réseau professionnel et du personnel, et fournit divers services :

- Des formations thématiques dispensées par des professionnels.
- Formation individuelle et/ou de groupe.
- Accès aux bases de données.
- Autres services complémentaires.

Fondateur : Hamid Bakli

Cyber parc : Sidi Abdellah incubateur étatique

Des structures d'hébergement et d'accompagnement au service de l'entrepreneuriat et Pour l'innovation, un dispositif qui réunit les conditions nécessaires au lancement Startups et accompagnement des porteurs de projets innovants.

Elle est considérée comme un pôle de croissance économique et un facteur Restructuration industrielle, cette forme d'organisation de la production et De l'innovation au centre des stratégies de développement mises en œuvre depuis ces dernières années. C'est dans ce cadre, et suivant le modèle des pays émergents, que Le projet de création d'un parc technologique (Technopole) à Sidi Abdallah a été lancé par lui Association entre la wilaya d'Alger et le Ministère de la Poste et des Technologies, L'actualité de l'information et de la communication et celle des petites et moyennes entreprises et de l'artisanat.

L'objectif est de créer un quartier de l'innovation avec des hôtels et Centres commerciaux, centre de recherche, complexe de communications, en particulier Centres d'appels, siège de l'Agence nationale de promotion et Développement du parc technologique. Le coût total est d'environ 100 millions euros en 2001.

Le but en créant cette technique est de se concentrer des ressources pour générer des externalités induites par la proximité géographique, Sources de gains de productivité, d'adoption technologique et d'innovation. La création de cet espace d'interaction est censée encourager ou favoriser Créer ou site Web d'entreprise.

Le Technopôle de Sidi Abdallah s'articule autour de trois composantes :

Un volet information et recherche qui vise à :

Création d'un institut des technologies de l'information.

Centre de recherche en technologies de l'information (CRTI), intégrant

Institutions sectorielles, telles que l'Institut des communications (ITO).

Centre d'études et de recherche en communication (CERT).

Rubrique entreprise :

Entreprises innovantes.

Les startups après les avoir incubées et accompagnées et logement, avant de les orienter vers d'autres lieux.

En ce qui concerne les entreprises de produits et de services de haute technologie, un

Plate-forme de fournisseur d'accès Internet (FAI).

Volet garde et soutien :

Création d'un système permettant la promotion des agences de pépinières et

L'innovation comme priorité.

Crèches.

Fonds de la Fondation.

Institutions de capital-risque (publiques et privées).

Partenariats et alliances.

2.1.4- Les Accélérateurs

Il s'agit d'un programme de soutien à l'entrepreneuriat pour les startups en phase de croissance. Intégrer un accélérateur de startup, c'est d'abord intégrer un espace de coworking et un réseau d'entrepreneurs et d'experts.

Être en croissance signifie que la startup a déjà des clients, et que son volume de ventes est en croissance durant les derniers mois de son exercice fiscal. L'accès à l'espace de travail (ou campus) est couplé à un accompagnement entrepreneurial. Contrairement au support de l'incubateur, le support de l'accélérateur est plus spécifique. Chaque startup étant déjà implantée sur un marché spécifique, ses demandes d'accompagnement sont plus exigeantes et détaillées. Comme pour les incubateurs, le support de métronome individuel varie. Certains programmes d'accélération aident les startups à organiser leurs entreprises. D'autres les laissent tranquilles.⁹¹

La plupart des programmes d'accélération durent entre 6 et 18 mois. C'est le temps moyen nécessaire à une startup innovante pour se développer. C'est-à-dire créer un produit ou un service qui peut être vendu à grande échelle. Cette étape commence souvent par une collecte de fonds. Il permet à la startup de financer la mise à l'échelle exacte. Notamment en travaillant sur son modèle économique

Les accélérateurs prennent souvent une part, Accompagnement financier des startups par le financement ou la monétisation de leur soutien par Capital investissement (capital conseil). Certains accélérateurs ont des bâtiments, d'autres non. Les grandes entreprises ont désormais leurs propres accélérateurs qui combinent Caractéristiques des accélérateurs indépendants et lien avec leurs équipes Entreprise. Certains accélérateurs visent à accompagner les startups pendant Plusieurs années pour suivre leur croissance. Ce sont de nouvelles usines de démarrage âge.

Algéria venture

A-venture propose des programmes de formation et de coaching pour les startups, organise des appels à candidatures pour sélectionner les projets les plus économiquement réalisables, et accompagne les startups tout au long de la période d'accélération.⁹²

L'accélérateur permettra également aux startups de trouver des financements pour leurs projets innovants, via l'ASF, ainsi que via d'autres fonds d'investissement publics ou privés, Financé et mis en œuvre par Sonatrach, ce premier accélérateur aura l'avantage d'être situé dans une zone stratégique et viendra à terme enrichir l'écosystème des startups du Grand Alger, le projet est à 90% d'avancement et sera réceptionné dans un premier temps 2021

Ces structures qui accueillent les porteurs de projets ont plusieurs rôles essentiels dans les premières années de l'entreprise :

- Offrir des espaces de travail à prix réduits
- Préparer des formations communes pour les entreprises incubées

⁹¹ Article the schoolab /startup-entrepreneuriat/accélérateur-startup-définition/, 2020

⁹² Start-up, pour-les-incubateurs/, 2020

- Assurer des services communs de gestion administrative et comptable
- Mettre en relation les porteurs de projet avec des mentors ou des coaches
- Faciliter l'accès au financement des startups en organisant des rencontres avec les financeurs Se connecter avec des clients potentiels (notamment dans le cadre de l'innovation ouverte).

Son Adresse : Dounia Parcs, Dely Ibrahim 16000

Tel : 0770 66 63 33

BCOS

En 2016, BCOS a lancé le programme Project Accelerator qui vise à former, encadrer et accompagner les porteurs de projets. En deux sessions, l'Accélérateur a accompagné plus de 20 entrepreneurs et 12 projets dans des domaines variés : informatique, e-commerce, industrie, cosmétique, agriculture, éducation et services.

Le programme consiste à sélectionner un bassin d'entrepreneurs potentiels qui bénéficieront de sessions de coaching et de mentorat dispensées par des coaches et des mentors expérimentés.

Les entrepreneurs sélectionnés bénéficieront :

✓ Plus de 160 heures de formation sur des sujets liés à l'administration des affaires. Conseils et accompagnement personnalisés.

✓ Aidez à affiner votre idée pour en faire un projet réussi.

✓ Espace de coworking avec toutes les commodités nécessaires pour travailler dans de bonnes conditions d'Accompagnement du montage financier du projet ainsi que l'expertise des mécanismes des associations Rencontres avec des entrepreneurs expérimentés et des chefs d'entreprise, A l'issue de la période d'inscription, des entretiens individuels seront organisés avec les candidats afin de sélectionner ceux qui seront intégrés au programme.

Son Adresse : Groupe propriétaire N° 373 section 01, lido, Mohammedia, 16211

Tel : 0555 811 222

P. Factory

P. Factory est plus qu'un simple accélérateur de startups. P. Factory a été créée en 2014 par Patrick Siri et Bertrand PJ, Entrepreneurs dans l'âme et Investisseurs, et est née d'une volonté d'accompagner les jeunes pousses dans leur développement et de leur apporter toute l'expertise d'entrepreneurs avertis.⁹³

Pour accélérer les start-up et les entreprises innovantes, les deux fondateurs ont su s'entourer d'experts dans leur domaine et du meilleur réseau. L'accélérateur a pour ambition de former la plus grande tribu d'entrepreneurs, de mener les entreprises vers le succès, de déterrer le courage des entrepreneurs, et de pérenniser l'esprit startup que tous les grands groupes leur envient.

⁹³ Article de frenchtech lafrenchtech-grandprovence.fr/ecosysteme/p-factory,2021/

P. Factory aide les entrepreneurs à générer des revenus, à définir une stratégie claire et réaliste, à se structurer et à prendre les bonnes décisions. Il fournit une assistance opérationnelle, fournit des outils pour gagner du temps et de l'argent et partage les commentaires des autres membres du clan.

Afin d'aider les entreprises à réaliser leur chiffre d'affaires, B Factory a imaginé ces actions :

- mettre à disposition son réseau pour trouver les bons contacts ;

Initiation du « Southern Open Innovation Club » pour mettre en relation grandes entreprises et start-up ;

- Un guide des appels d'offres pour remporter des contrats.

- crowd funding pour trouver les premiers clients ;

- Transfert des ventes BtoC de client potentiel à client ;

La croissance externe pour accélérer son développement.

P. Factory, située à Marseille, attire les investisseurs. Après le premier, Un don de 1,15 million d'euros a été levé lors de sa création en 2014, et cela vient d'être fait Procéder à un nouveau tour de table de 4,5 M€ conjointement entre De nombreux acteurs financiers : Caisse d'Epargne Provence-Alpes-Corse (CEPAC) qui détient désormais 30% du capital de l'accélérateur et la Caisse des Dépôts (20%). Ils sont soutenus par une quinzaine d'entrepreneurs auxquels s'ajoutent Dans le centre historique de 42 chefs locaux initialement réunis par Fondateurs et "Serial Entrepreneurs", Bertrand PJ (City vox) et Patrick Seery (Manille, Lachaine Marseille).

Depuis 2018 P. Factory en collaboration avec Jokkolabs (Social Change Hub ;

Center for Social Change) pour aider les startups africaines à se développer L'Europe, Casablanca au Maroc, Sénégal, Gambie, Côte d'Ivoire, Mali, Au Bénin, Cameroun, Burkina Faso. Cette initiative sera désormais dirigée Les startups sont susceptibles de voir la France ou l'Europe comme une source de croissance. Les jeunes pépites innovantes peuvent être hébergées soit dans des bâtiments P. Factory, à la fois parmi les startups françaises et azuréennes accompagnées par accélérateur.

The family new generation

The family s'est récemment lancée à Paris. L'accélérateur a été fondé par Alice Zagory, ancienne directrice de Camp site, Oussama Ammar, entrepreneur en série et ancien mentor de Camp site, et Nicholas Collin, inspecteur des finances et entrepreneur en série. Le but est de mettre en avant la ligne de formation à l'entrepreneuriat, l'idée n'est pas de se laisser emporter par des projets qui aboutissent à l'échec. The family, qui vient de lever les fonds, possède un appartement et peut y recevoir, à l'instar d'Airbnb, des investisseurs de la Vallée.

Alice Zagury souhaite utiliser les fonds pour développer le programme pédagogique de Koudetat (2500€ pour 3 mois de cours le samedi) et ses activités événementielles.

Le projet initial de The Family est d'accompagner chaque année plus de 100 startups en contrepartie de 3% de leur capital et de fournir des services (conseils, avocats, mise à disposition de freelances, etc.). Un an après son lancement, la société vient de déménager dans

un nouveau siège social dans le quartier du Marais à Paris. The family revendique 126 startups, dont Bunker, dans son portefeuille.

2.1.5 Pépinière d'entreprises

Les pépinières d'entreprises sont des structures d'accueil, d'hébergement et d'accompagnement des porteurs de projets et des jeunes entreprises. Ils améliorent le succès d'une nouvelle entreprise en réduisant les obstacles associés au démarrage d'une entreprise.

En Algérie a été mise en place par le ministère de la PME Il cible les entrepreneurs à différents stades de maturité du projet :

Projets en pépinière : le projet innovant est en cours de développement (dévoilement d'idée et vérification). La fonction "incubateur" est souvent assurée par des organismes extérieurs (CEEI, technopôles, etc.).

Porteurs de projet : Lorsque le business plan est en cours ou lorsque la recherche de financement commence.

Innovateurs : l'enregistrement de la société est imminent, l'entrepreneur a besoin de lieux de travail rapidement

Nouvelles entreprises ayant terminé leurs démarches auprès de la CFE.

Son Installation

L'hébergement en pépinière Il est possible après accord de la commission d'agrément. Ce comité est souvent composé d'experts, de professionnels de la création d'entreprise et de chefs d'entreprise. Plusieurs points sont jugés : la pertinence du projet, l'analyse du marché, la qualité du business plan, l'équilibre financier. D'autres paramètres peuvent être analysés selon le type d'incubateur recherché (technologique, innovant).

Le contrat entre une pépinière d'entreprises et un créateur d'entreprise prend souvent la forme d'un bail de courte durée (maximum 3 ans).

Il peut aussi parfois s'agir d'une convention d'occupation précaire : l'occupant ne sait pas quand son bail prendra fin. Une durée prévue est généralement un événement qui peut se produire et ne peut être prédéterminé. Ensuite ce sera le niveau de maturité de l'entreprise qui devrait être suffisant pour pouvoir sortir de l'incubateur sans éprouver le moindre désagrément.

Les services offerts par les pépinières d'entreprises

- Un immobilier adapté à l'activité
Des bureaux, des ateliers, des immeubles mixtes et des espaces de stockage sont proposés à des prix inférieurs au marché. Ce sont des bâtiments qui peuvent être meublés, présentant souvent une toiture modulable.
- Des équipements et services partagés permettant une réduction de charges
 - Equipements partagés : copieurs, classeurs, accès Internet, etc.

- Secrétariat commun : réception des messages téléphoniques et personnels, réception, distribution et envoi des messages,
- Des salles de réunion pouvant accueillir de nombreux participants,
- Des espaces communs propices à l'échange entre créateurs (cuisine, espace détente), Espace documentaire.⁹⁴

- Accompagner les porteurs de projets et les créateurs d'entreprise
 - Recevoir et encadrer les porteurs de projets, en plus de soutenir la préparation du dossier.

Accompagnement personnalisé des créateurs lors du développement de l'activité de l'entreprise et préparation à la sortie de l'incubateur.

- Formations et conférences de groupe sur divers sujets liés à l'implantation et au développement de l'entreprise.

- Un réseau de partenaires qui facilite l'intégration du créateur dans le tissu économique local

Se connecter à des réseaux auxquels les créateurs peuvent s'adresser (banques, experts, laboratoires, universités, entreprises, etc.)

- Informations sur les événements, concours et expositions.

2.6.1 Les fablabs

Ce sont des espaces de fabrication numérique avec des structures d'accompagnement un peu particulières destinées aux startups pour inspirer les particuliers et les entrepreneurs à transformer leurs idées en nouveaux produits et prototypes en leur donnant accès à un éventail de technologies.

De Fabrication numérique avancée. L'idée a été inventée par le célèbre inventeur et scientifique Neil Gershenfeld⁹⁵, professeur au prestigieux Massachusetts Institute of Technology (MIT). Son idée était simple : fournir l'environnement, les compétences, les matériaux et la technologie nécessaires pour fabriquer des choses bon marché et rapides partout dans le monde, et les mettre à la disposition des entrepreneurs, des étudiants, des artistes, des petites entreprises et de toute personne souhaitant créer quelque chose de nouveau ou sur mesure.

Ainsi, le FabLab est un atelier numérique que le public peut utiliser pour transformer des idées créatives en prototypes tangibles. FabLab comprend des machines CNC telles qu'une découpeuse laser, une toupeuse CNC, une imprimante 3D, une découpeuse de vinyle et de l'électronique dans le but de faire "à peu près tout" et il existe maintenant un réseau mondial de plus de 600 FabLabs, reliant les personnes, les communautés et les entreprises autour du monde. Et leur donnant les moyens de collaborer, de résoudre des problèmes et de générer des idées. Les FabLabs forment une communauté qui partage des connaissances et des technologies qui font progresser l'innovation.

Fablab Alger Smart city

⁹⁴ Bpifrance /encyclopedie/se-faire-accompagner/lieux-dhebergement-accompagnement/pepinieres-dentreprises

⁹⁵ **Neil Gershenfeld**, né le 1^{er} décembre 1959, est un physicien et informaticien américain, connu pour avoir créé le concept de Fablab

Un laboratoire de fabrication qui fournit aux étudiants des solutions innovantes et un arsenal de machines et d'outils pour concevoir et produire des prototypes (passant du concept au prototype). Réaliser par l'Institut HABA (le professeur HABA détient plus de 1 000 brevets américains) dans le cadre du projet Smart City d'Alger, la première usine Fablab ouvrira prochainement ses portes dans la capitale et permettra à de jeunes inventeurs accompagnés d'experts de développer leurs prototypes en utilisant gratuitement machines et outils numériques high-tech Disponibles dans cette usine "" L'incorporation de startups locales créées par de jeunes étudiants qui ont développé des solutions innovantes dans le projet d'Alger sera très bénéfique pour la ville intelligente, leur permettant d'acheter un produit local innovant sans recourir à dépenses en devises étrangères », a déclaré M Slimani⁹⁶. Selon le responsable, pour permettre aux startups locales de se développer rapidement, l'Etat algérien a encouragé la création d'incubateurs (lieux où les startups se développent sous la supervision d'experts pluridisciplinaires) ainsi que d'accélérateurs chargés de mettre les startups en relation avec l'opérateur économique (l'acquéreur potentiel de la solution technologique innovante développée par l'entreprise émergente) afin de conclure des contrats⁹⁷.

2.1.7 Laboratoires, instituts et centres de recherche scientifique

La recherche est une activité noble et précieuse, sans laquelle il n'y a pas de développement car on croit qu'elle fait tout et éclaire ; Vous devez vous présenter et anticiper toute action.

Contrairement à de nombreux pays africains et à ses voisins immédiats, l'Algérie est restée en marge des changements fondamentaux de la dernière décennie. Elle a longtemps été en tête des pays du Maghreb en termes d'éducation et de formation, c'est actuellement le pays avec le système de recherche le moins développé. Ayant fait le plus grand effort d'industrialisation, c'est ironiquement qu'il a fait le moins dans le développement de nouvelles technologies, comme en témoigne le retard massif qu'il a enregistré dans le domaine des NTIC, outil d'appui indispensable à la croissance en général et à la recherche scientifique plus particulièrement. Ce retard est préjudiciable à la mise à niveau technologique du tissu industriel appartenant à l'ère classique devenu largement dépassé ; empêche l'accès au stock de connaissances et de technologies, disponible sur le marché mondial du savoir, qui est un formidable réservoir, accessible à tout pays qui se donne les moyens de le mobiliser ; Enfin, elle retarde l'ouverture des scientifiques aux réseaux scientifiques internationaux, indispensable à leur développement⁹⁸.

Le potentiel scientifique de l'Algérie est aujourd'hui à tous points de vue l'un des moins développés d'Afrique. Le niveau des élèves et des enseignants ne cesse de se dégrader et le taux d'encadrement se dégrade d'année en année. Certes, l'Algérie dispose encore d'infrastructures importantes, mais ayant gravement négligé le facteur humain, elles sont mal exploitées ou sous-utilisées. L'impact sur la production scientifique du pays est clair : en 1997, les bases de données françaises (PASCAL) et américaine (ISI) s'accordaient pour classer l'Algérie à la septième place en Afrique avec 170 articles scientifiques recensés, contre 1462 pour l'Afrique du Sud, et 1190 pour l'Egypte. 475 pour le Maroc, 454 pour la Tunisie, 441 pour le Nigéria et 263 Pour le Kenya. Elle est suivie par la Côte d'Ivoire avec 149 articles, et le Cameroun et le Sénégal avec 135 articles chacun.

⁹⁶ Madame Fatiha Slimane, Conseillère du Wali d'Alger, responsable du projet Alger Smart city

⁹⁷ Article Algérie presse Service /sante-science-technologie/-alger-smart-city-reception-debut-2018-a-alger-du-1er-grand-fablab-au-profit-des-startups

⁹⁸ Article Unesco, le monde entrepreneurial, 1985

Les mutations de la dernière décennie ont fait de la recherche scientifique et des modalités de son association avec les entreprises avant l'application de ses résultats une condition de tout progrès technologique et donc économique et social. Ce constat est mis en évidence par le déplacement du champ de la compétitivité des entreprises, comme dans le cas des pays, des capacités productives vers les capacités de créativité, d'innovation et d'innovation. La recherche tend à devenir le centre de la relation entre le savoir et les institutions de production, et à remplacer la fonction de formation ; La fameuse recherche d'adéquation entre formation et emploi cède la place à l'Association Recherche et Production. Partout dans le monde de la production intellectuelle et dans le monde de la production matérielle, nécessaire à son développement, la recherche devient un élément essentiel du système social et économique dans son ensemble.

Ainsi, le champ scientifique n'est plus constitué uniquement d'universités et de centres de recherche publics, mais aussi d'industries dont les ingénieurs, qui vont au-delà des simples tâches opérationnelles, sont de plus en plus impliqués dans des tâches techniques. Certains laboratoires de l'entreprise sont devenus, avec un lent mouvement de maturité, des centres de recherche et développement, passant de l'activité d'étude et d'analyse de routine à l'activité de créativité, d'innovation et d'innovation. L'entreprise passe progressivement du statut de consommateur à celui de produit de la connaissance et de la technologie ; Elle affiche fermement sa volonté et vise parfois à se substituer aux institutions scientifiques traditionnelles, accusées de pratiquer la science sans retombées économiques.

Malheureusement, la synergie accrue entre chercheurs et ingénieurs pointe le problème général du consensus entre centres d'intérêts, et illustre la difficulté de concilier deux identités professionnelles caractérisées par des valeurs professionnelles différentes et des références sociales et culturelles différentes. Depuis, l'innovation a remplacé la formation comme lieu où se négocie la coopération entre les deux partenaires. Ces progrès ont représenté une avancée importante dans la "maîtrise en aval", qui est le principal obstacle dans le processus de valorisation des résultats de la recherche.

La faillite des entreprises de production publiques et privées, et leur remplacement par des importateurs spéculatifs, ont rompu les liens entre la recherche et l'industrie, et rétabli un fossé qui avait mis de nombreuses années à se combler. L'Algérie renoue avec le discours scientifique, caractéristique des pays sans base industrielle, où l'on peut parler indéfiniment de science sans jamais l'associer aux problèmes qu'elle est censée résoudre.

- **Le centre du développement des technologies avancées CDTA ⁹⁹**

Le Centre de Développement des Technologies Avancées (CDTA) est une entreprise publique à caractère scientifique et technologique (EPST). Sa mission est de mener des recherches scientifiques, de l'innovation technologique, du développement et de la formation dans les domaines de la science, de l'informatique, de la technologie industrielle, de la robotique, du dépôt et de la transformation des matériaux, des applications et des technologies des lasers.

A travers ses missions, le CDTA contribue activement au développement des connaissances et à leur transformation en connaissances et produits nécessaires au développement économique et sociétal.

⁹⁹ cdta.dz/fr/,2020

Division Architecture des Systèmes et Multimédia (ASM)

Présentation de la division

Le département ASM est une structure de recherche et développement dont les missions sont :

Mener des recherches pertinentes de haut niveau qui tiennent compte des besoins de l'industrie et de la société ;

Elle a un impact intellectuel et social qui s'incarne dans l'interaction avec les milieux internes et externes de notre pays.

Contribuer à la formation et assurer un bon encadrement en génie à tous les niveaux du premier cycle, de la maîtrise et du doctorat.

Équipes de recherche

Architecture de classification et de codage (AC2)

Traitement du Signal et Applications Médicales (TSAM)

Instrumentation et contrôle qualité (ICQ)

Conception et mise en œuvre de machines intelligentes (DIIM)

Arithmétique binaire pour les applications numériques (BANA)

Thèmes de recherche

- algorithmes de traitement d'images : classification, segmentation, compression, reconstruction 2D, 3D ;

- La biométrie avec l'âge

- Localisation des sources audio

- Analyse d'images médicales

Analyse de la parole

- Détection d'événements anormaux

- contrôler

- Interface cerveau-machine

- Instrumentation et contrôle qualité

- Encodeur

- Sécurité des informations

- Systèmes embarqués

- Systèmes en temps réel

- Calcul informatique pour les applications VLSI

Expertise

- Traitement du signal et de l'image
- Machines de reconnaissance de formes et d'apprentissage
- Mathématiques appliquées
- Encodeur
- Instrumentation et Mesures
- Circuits et systèmes embarqués
- Arithmétique binaire

- **Division Microélectronique et Nanotechnologie (DMN)**

Depuis sa création en 1988 à son premier siège à El Madani (Alger), le CDTA s'est doté d'un laboratoire de microélectronique chargé de l'activité de recherche et développement dans le domaine de la microélectronique. Au cours des trois décennies qui ont suivi sa création, grâce à l'activité microélectronique mise en place dans sa structure avec ses compétences humaines et ses moyens matériels existants, ainsi que les déploiements d'outils de conception au niveau national, le CDTA est devenu le point central de la microélectronique en Algérie.

Ce fut un démarrage prometteur pour cette discipline dans sa première décennie grâce à son potentiel de chercheurs qui contribuèrent à la conception et à la fabrication des premiers circuits intégrés, à la construction d'une salle blanche d'expérimentation, ainsi qu'à l'organisation de la première édition de l'international. Conférence ICM sur la microélectronique 1988. Au cours de la deuxième décennie, notamment en 2003, le Laboratoire de Microélectronique est devenu un département connu aujourd'hui sous le nom de "Département de Microélectronique et de Nanotechnologie, (DMN)", où l'activité de recherche et développement s'est concentrée sur : la caractérisation électrique et la fiabilité des dispositifs semi-conducteurs, la conception de FPGA, conception analogique et radiofréquence Circuits intégrés, développement d'outils VLSI. Par ailleurs, DMN a assisté au lancement du Projet de Réalisation de la Plateforme Technologique de Fabrication de Précision au sein du nouveau siège du CDTA (à Baba Hassan, Alger), C'était un projet pionnier en Afrique et dans le monde arabe. Ce contrat a également été marqué par ; Le lancement du projet RASIC au niveau national, le lancement du projet TEMPUS avec l'Union Européenne pour former les formateurs en microélectronique, la mise en place d'une activité MEMS pour la conception et la réalisation de capteurs et actionneurs. La dernière décennie a été marquée par l'investissement dans le potentiel humain en employant des individus, la standardisation de la formation des chercheurs (maîtrise et doctorat), l'accueil du projet de plateforme technologique pour la micro-fabrication et série de production de cartes électroniques sur PCB, ainsi que la réception de projets de plate-forme de production de composants de systèmes électromécaniques.

Actuellement, l'activité de recherche et développement du département comprend une dizaine de projets de recherche socio-économique d'une durée de trois ans. Ces projets s'articulent

autour de la conception de circuits hybrides et intégrés RF, la conception de circuits et systèmes numériques intégrés, la conception et la réalisation de systèmes et capteurs MEMS, le développement d'outils CAO-VLSI, la simulation de procédés technologiques, la caractérisation électrique et la fiabilité des semi-conducteurs et des circuits intégrés. Dispositifs. Ces thématiques de R&D sont portées par quatre équipes de recherche :

Équipe TDCSD : conception d'outils, de circuits numériques et de systèmes

Equipe Analogique/RFIC : Circuits Intégrés Analogiques/Radio Fréquence

Équipe FCS : Fiabilité des composants semi-conducteurs

Equipe MEMS & CAPTEURS : Capteurs et Systèmes Micro électromécaniques

Pour mener à bien ces thématiques de R&D, le Département Microélectronique et Nanotechnologie s'appuie sur sa propre plateforme de conception de circuits intégrés, sur sa salle de caractérisation électrique, et travaille également en étroite collaboration avec la Plateforme Microsystèmes (Salle MEMS), et le Centre Technologique de Micro fabrication. Les perspectives restent prometteuses pour la promotion de la microélectronique en Algérie et la convergence du secteur socio-économique.

Robotique productique

Le Département Production et Robotique (DPR) compte une soixantaine de chercheurs et personnels d'appui à la recherche. Elle intervient dans plusieurs domaines tels que : les robots mobiles, les robots de service, les robots industriels, la production, les systèmes cyber-physiques, l'internet industriel des objets, les systèmes de production automatisés, la réalité virtuelle et augmentée, et l'ingénierie de précision.

De nombreux sujets sont traités par les chercheurs du département RP au sein de différentes équipes spécialisées, avec une gamme de plateformes et d'équipements robotiques. Les activités de recherche visent à développer des solutions modernes et efficaces pour répondre aux exigences du secteur social et économique.

Missions & Objectifs :

La division Production et Robotique travaille dans plusieurs domaines généralement liés à la production et à la robotique. Ainsi, plusieurs thématiques sont abordées par les équipes de recherche, chacune d'entre elles étant construite autour d'un sujet de recherche spécifique. Ces équipes privilégient une approche expérimentale de la recherche et du développement et utilisent pour leurs travaux une combinaison de plateformes robotiques d'expérimentation et de

validation et la plateforme d'assemblage flexible et robotique pour piloter et démontrer les technologies de l'Industrie 4.0.

- **Les travaux de recherche portent particulièrement sur :**

Études théoriques et empiriques des méthodes, méthodes et techniques de fabrication cyber-physiques et des systèmes robotiques tels que l'Industrie 4.0.

Étudier et mettre en œuvre des modèles logiciels et des techniques pour faciliter l'interaction et la collaboration multimédias dans des environnements de réalité virtuelle et augmentée.

Production de surfaces de forme libre sur des fraiseuses numériques 5 axes, où certaines formes très complexes nécessitent un traitement 5 axes.

Contrôlez des systèmes dynamiques complexes difficiles à contrôler car ils sont non linéaires, oligo cinétiques, multivariés et fortement interconnectés. Les commandes maîtrisées doivent être robustes et doivent assurer la stabilité du système.

Étudier la dynamique de différents types d'engins volants (piroteur, quadripôle et avion), et proposer des commandes robustes pour répondre aux problèmes posés par les descriptions dynamiques obtenues inadéquates.

Implémentation de fonctionnalités avancées sur un prototype de véhicule électrique, appelé Robucar, destiné à servir dans le transport urbain automatisé avec des capacités de navigation autonomes et intelligentes.

Mise en place d'une plateforme robotique qui a pour fonction de guider le bot avec toute la logique de raisonnement du système pour mieux répondre aux schémas d'interaction envisagés de ce bot « guidé ».

Routage/ordonnancement/exploitation de systèmes de fabrication agiles et complexes : développez des simulations d'optimisation précises, heuristiques et au-delà des approches centrées sur les solutions et distribuées pour divers modèles d'ordonnancement industriels.

Interactions et simulations avancées pour la fabrication cyber-physique et les systèmes robotiques.

- **Plateforme Technologique de Micro fabrication**

La Plateforme Technologique de Micro fabrication (Clean Room) est une installation stratégique pour la maîtrise et le développement de l'électronique.

Pour l'Algérie, l'électronique a toujours eu une grande importance, tant pour son décollage économique que pour l'émancipation sociale et culturelle de la population. Cela s'est traduit par le fait que le secteur de l'électronique a été le premier à connaître le début de l'industrialisation.

Cependant, de la précédente stratégie nationale de développement industriel, il ressort que l'importation des moyens de production peut être cruciale pour l'implantation de nouvelles usines ou la modernisation d'usines existantes, mais qu'elle n'est pas suffisante pour l'industrialisation d'un pays. Le développement industriel durable nécessite la création et l'augmentation continue des capacités d'innovation et des compétences capables de répondre aux exigences d'introduction de nouveaux produits et compétences sur le marché à tout moment.

A cet effet, un symposium conjoint a été organisé entre l'Autorité des Energies Nouvelles (CEN), l'Entreprise Nationale des Industries Electroniques (ENIE), l'ESCWA (Commission Economique et Sociale pour l'Asie Occidentale) et l'Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel (ONUDI) en janvier 1986. A Sidi Bel Abbes, Son objectif était de formuler des recommandations sur les actions à mener pour faire progresser le secteur de l'électronique. Compte tenu de la nature régionale de ce secteur, des experts des pays arabes et des experts étrangers ont participé à ce symposium. Ce forum a abouti à diverses recommandations, dont la création d'une infrastructure de premier plan pour la fabrication de circuits intégrés (Center for Microélectroniques Technology) et la conception modulaire.

La mise en œuvre de cette recommandation a abouti au projet de mise en place, au Centre de Développement des Technologies Avancées, d'une plateforme technologique de micro fabrication (salle blanche) qui constitue une installation stratégique en matière de maîtrise et de développement de l'électronique et particulièrement des circuits intégrés. Afin de permettre une formation qualifiante, la fabrication en série limitée et la recherche et développement dans les technologies microélectroniques.

Le 26 avril 2001, le président de la République lançait la création de cette plate-forme technologique en inscrivant le processus dans le Plan quinquennal d'appui à la relance économique (PSRE) et en y allouant une enveloppe de deux milliards de dinars algériens (200.000.000DA). En conséquence, CDTA a acquis une plate-forme technologique intégrée pour la recherche, le développement et la fabrication de circuits intégrés à microchaînes VLSI.

- **La Plateforme technologique de Micro-Fabrication**

Il s'agit d'une plate-forme de services partagés, d'une superficie de 470 mètres carrés, de classe 10 (ISO 4), utilisant un procédé de technologie CMOS 1 μm , avec une capacité de fabrication de précision de plus de 100 000 puces. CMOS 1 μm par an. Et la possibilité de produire des composants pour des systèmes micro-électromécaniques. Le 31 mai 2016, cette plateforme a été reçue et autorisée à fonctionner après plusieurs années d'inactivité.

La plateforme est un service de prototypage et de fabrication en série limitée, dans le domaine des composants basés sur les technologies CMOS et MEMS, d'une superficie de 470 m².

Les produits seront destinés pour les universitaires, les centres de recherche et les industriels établis en Algérie principalement ; voir aussi vers l'international.

La plate-forme offre un accès, y compris l'utilisation d'équipements de fabrication et de caractérisation, ainsi que des services de formation des employés et un soutien scientifique pour obtenir des « connaissances en microélectronique ».

De plus, la plate-forme technologique cible les utilisateurs potentiels et les groupes d'utilisateurs avec de nouvelles idées dans la fabrication de précision. Cela réduira la barrière financière pour les startups, qui freine souvent le lancement de nouvelles activités et collaborations. La plateforme technologique est organisée en quatre sections :

- Rubrique opération.
- Département de prototypes de circuits imprimés.
- Département de Conception Electromécanique Numérique, Analogique et Micro.
- Section Maintenance Industrielle et Sécurité.

Plateforme de Microsystème Electromécanique

La création de la plate-forme de microsystèmes électromécaniques MEMS vise à améliorer et à développer les technologies de micro fabrication nécessaires à la production et à la fabrication de systèmes micro électromécaniques MEMS (MEMS). La plateforme accompagne le développement des micro-dispositifs, en proposant des services et des formations sur les dispositifs mini-MEMS au profit des étudiants, doctorants, personnels de la recherche et de l'enseignement supérieur ainsi que du secteur socio-économique.

La tâche principale de la plate-forme de systèmes micro électromécaniques MEMS est de fabriquer des dispositifs MEMS miniatures tels que des capteurs et des actionneurs. Cela comprend la prise en charge des technologies liées à la micro fabrication et à la caractérisation matérielle des systèmes micro-électromécaniques, notamment le prototypage, la caractérisation spécifique des microstructures, la conception et l'assistance.

L'activité actuelle regroupe l'ensemble des technologies permettant de produire des appareils de précision conformes aux équipements actuellement disponibles, ainsi que diverses demandes d'utilisation d'équipements de plate-forme.

Les dispositifs et techniques utilisés dans l'enquête au niveau de la plate-forme sont les suivants :

Réalisation de structures de base de systèmes micro-électromécaniques (poutres, ponts, membranes),

Dépôt de couches sensibles de capteurs de gaz (ZnO, SnO₂...) et de polymères,

Réalisation d'organes à peignes intermédiaires,

Réalisation de dispositifs micro fluidiques et dépôt de polymères,

L'électrodéposition pour la réalisation de structures de systèmes micro-électromécaniques,

- Gravure humide et électrochimique de substrats de silicium.
- La plateforme est divisée en trois zones :
- Zone d'entrée SAS.
- Champ opératoire et caractérisation
- Domaine de la chimie générale.

Plateforme de Prototypage Technologique

Inscrivant celle-ci dans l'environnement de la recherche pour le développement, la Plateforme de Prototypage Technologique du CDTA a pour mission, conformément au décret exécutif n°12-293 du 21 juillet 2012, de fournir à ses partenaires du secteur de l'enseignement supérieur

et de la recherche scientifique ainsi que dans le secteur social. Le secteur diversifié des services économiques et industriels. Tels que le prototypage, l'expérimentation, la démonstration, l'assistance technique et le conseil, ainsi que la formation pratique des étudiants, l'optimisation et le recyclage.

Nos ingénieurs et techniciens possèdent des compétences basées sur l'intégration de connaissances interdisciplinaires, tant scientifiques que techniques, liées au génie mécanique et industriel.

Le succès de nos services dépend principalement des qualités individuelles de nos collaborateurs ainsi que du réseau créé depuis 20 ans pour les accompagner dans leur développement en Algérie.

Dotée d'équipements de production numérique, de fabrication additive et de prototypage rapide ainsi que d'outils de conception et de numérisation et d'outils de contrôle métrologique 3D. La plateforme de prototypage technologique CDTA offre à ces partenaires la possibilité de bénéficier de services à très haute valeur ajoutée tels que :

Rétro-ingénierie, 3D, contrôle géométrique et rigidité

Etude et conception de systèmes mécaniques

Prototypage rapide et impression 3D professionnelle

Usinage, numérique, conventionnel ou électro-corrosion de pièces ferreuses et non ferreuses et d'alliages polymères Mécano-soudure, chaudières numériques traditionnelles et soudage TIG

- **Plateforme Projection Thermique**

La plate-forme de projection thermique du CDTA est la première installation nationale de recherche et de développement technologique dans les opérations de projection thermique en Algérie. La plateforme a été installée au CDTA en 2016.

La projection thermique fait référence à un ensemble de procédés de traitement de surface à sec et est actuellement considérée comme une technologie majeure visant à modifier les propriétés d'une surface ou d'un matériau. Cette technologie est demandée dans divers domaines industriels, notamment l'aviation, l'énergie, l'automobile, la biomédecine et l'électronique.

Nous sommes un groupe de scientifiques et de technologues qui, en 2005, ont introduit une activité de recherche et de développement technologique pour les procédés de projection thermique au CDTA. Depuis cette implantation, nous avons mené des activités de recherche expérimentales et théoriques sur la modélisation et les propriétés de la sédimentation issue des procédés classiques de projection thermique. Cette étape a permis au groupe de constituer une modeste base de recherche dans ce domaine grâce à des programmes de recherche financés par le Fonds National de la Recherche (FNR). Cette activité ne cesse de se développer, permettant de poursuivre des projets collaboratifs de recherche et de développement technologique à fort impact social et économique.

Notre groupe soutient donc une variété de programmes de recherche et développement technologique et s'engage donc à fournir des solutions collaboratives dans la science et l'ingénierie des procédés de projection thermique.

Procédé de projection plasma à pression atmosphérique (APS) ;

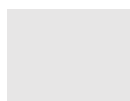
Processus de chute de fil d'arc (WAS).

De plus, l'installation de pulvérisation composée est évolutive, il est donc possible de combiner d'autres procédés de pulvérisation thermique tels que HVOF et la pulvérisation à froid avec les mêmes éléments auxiliaires à l'avenir.

Conclusion au chapitre II

À l'heure actuelle, l'Etat algérien est conscient des diverses difficultés sur la voie, Développer les start-ups et leur écosystème. Cependant, ces projets entrepreneuriaux à fort potentiel de développement devraient bénéficier des financements nécessaires. En effet, les transformations économiques et technologiques tendent à Promouvoir des projets de start-up devenus thématiques en Algérie, un pays avec de grandes ressources matérielles et humaines. Mais si le pouvoir du public veut que l'Etat apparaisse parmi les pays émergents et veut faire du lancement le pilier de l'économie nationale et adopter une stratégie, alors un projet entrepreneurial de long terme est nécessaire. L'un de ses principaux inconvénients est le niveau de financement qui affecte les start-ups. Pour les jeunes entrepreneurs, il s'agit d'un guide de motivation pour leur permettre d'appliquer leurs compétences, leurs connaissances et leurs potentiels. Ainsi, il doit les accompagner à chaque étape de la maturité de la start-up. L'élaboration de politiques, le soutien financier public aux start-ups est d'une grande importance pour faciliter l'émergence du processus d'innovation dans les PME. Par conséquent, Création d'entreprise et l'innovation reste l'un des principaux défis pour de nombreux pays, d'où l'idée de créativité d'un écosystème entrepreneurial émerge de plus en plus.

Chapitre III : Cas de financement des start-up en Algérie.



Chapitre III : Cas de Financement des start-up en Algérie

Introduction au chapitre III

Pour favoriser l'émergence, le gouvernement algérien a donné son feu vert aux projets entrepreneuriales innovants dans le but de renforcer l'écosystème d'entrepreneuriat du pays, d'où l'importance de construire un modèle économique structuré favorable au développement des start-up, et au développement du domaine de la technologie financière qui permet l'innovation en termes de financement international particulièrement pour les nouvelles start-up technologiquement turbulentes, émergeant sur des marchés hautement monopolistiques.

En à peine quelques années, le marché algérien à vue apparait des entreprises privées innovantes dont, Jumia et Yassir, parviennent à asseoir durablement leur réussite en Algérie, où, elles révolutionnent, désormais, le mode de consommation, d'achat et de transport. Dans le sillage de leurs performances, elles contribuent à l'amélioration du quotidien des Algériens, avec à la clé la création de milliers de postes d'emploi. Yassir, spécialisé dans le transport VTC et de livraison, s'impose en Algérie au même titre que Jumia qui vend des produits électroniques, d'hygiène, de l'alimentaire et des services. Un potentiel et fort encourageant de développement de ces derniers est conforté par des données prometteuses, quant à l'évolution du comportement des consommateurs et des statistiques en matière d'accès à l'Internet et aux réseaux sociaux.¹⁰⁰

Malgré un écosystème difficile ces start-up veulent y croire est de faire de l'Algérie un pôle d'innovation, est un eldorado du e-commerce et de distribution.

Après avoir procédé à une clarification de ce que sont initialement les start-up et l'écosystème lié à leurs émergences. Nous analyserons dans ce chapitre, en premier lieu le problème de financement qui touche les start-up (section 01) en Algérie en deuxième lieu nous analyserons les étapes et formes classiques de financement des business angels qui peuvent être appliqués pour les start-up (section 02), ensuite dans (section 03) nous exposerons l'innovation en termes de financements sur la start-up Yassir, dans un premier temps, nous parlerons de l'émergence des TIC en Algérie en suite nous concentrons sur l'évolution de la start-up Yassir, sa création, ses concepts et ses principales caractéristiques et avantages. Ensuite, On finalisera le chapitre en faisant le point sur les apports ainsi que les vrais enjeux que soulèvent les nouvelles technologies de financement.

Section 01 : Le problème de financement touche les start-up en Algérie

À la lumière des changements actuels, la question des startups en Algérie est Le sujet d'un grand intérêt de la part des autorités qui en dépendent En tant que nouveau modèle économique, afin de diversifier l'économie Location basée sur les hydrocarbures. Mais ce genre d'entreprise Beaucoup de difficultés dues à son âge moderne. Parmi, l'un des plus importants Obstacles au financement.

La Start-up représente une opportunité du lancement économique pour l'Algérie et que l'Algérie dispose d'un cadre réglementaire relativement convenable pour créer la start-up. Mais la question du mode de financement reste confrontée à des contraintes majeures liées à l'environnement économique, le climat des affaires et aussi à l'absence d'un mécanisme solide

¹⁰⁰ Salin Benalia « réussir le- e - business en Algérie »,14/04/2021.

pour financer les jeunes pousses. De ce fait, le soutien et l'accompagnement de manière tangible aux start-up doivent être une priorité pour l'Etat. Son essor passe nécessairement par l'amélioration des réformes engagées par les pouvoirs publics et la levée des contraintes.

L'appui que le Gouvernement a consacré à la promotion de la start-up, représente un double enjeu. Elle se traduira par une évolution de l'économie en dehors des hydrocarbures. Ainsi, elle apportera une réponse à une problématique macroéconomique dont souffre le pays depuis des décennies comme le taux de chômage et le problème de la diversification de l'économie. L'objectif est donc d'absorber le taux de chômage et diversifier l'économie.

1. Les difficultés d'accès au financement des start-up En Algérie, dans le domaine des start-up, du fait de l'adoption d'idées innovantes et créatives, généralement risquée ; l'expérience a dévoilé que les obstacles d'accès au financement les plus influençables dont souffre ce type d'entreprises sont cités dans les points suivants :

- La méfiance des institutions financières au sujet des start-up ce qui engendre des difficultés d'accès aux différents moyens de financement, et aux différentes possibilités de crédits et de garanties ;
- La lenteur des procédures des financements bancaires, en général les banques n'ont aucune idée sur leurs clients et ne les connaissent pas suffisamment, ainsi elles apprécient mal la solvabilité de entrepreneurs, c'est-à-dire la capacité de remboursement face à la dette.
- La problématique de l'accès aux ressources foncières en raison de la complexité et de la lourdeur bureaucratique et procédures administratives, la bureaucratie, des blocages à différents niveaux, manque d'organisation et manque de transparence.
- Insuffisance d'investisseurs qui ont peur de se projeter ;
- Un abaissement remarquable sur le plan d'encadrement des jeunes à la création des start-up, de suivi, d'accompagnement et de gestion.
- Les difficultés d'accès au financement des start-up mettent en lumière un environnement défavorable au développement.

2-Les caractéristiques générales de l'environnement de financement des start-up en Algérie :

Malgré les incessantes tentatives, des autorités algériennes depuis la fin des années 1980 pour mettre en œuvre de réformes dans le secteur financier, ce dernier est toujours dans la tourmente. Ces réformes n'ont pas eu de résultats significatifs dans le développement du système financier algérien, car le secteur a été affronté à un certain nombre de problèmes et de déséquilibre, qui contrarient le climat des affaires dans le pays, et qui sont à la base de sa dépendance à l'égard du secteur public. Parmi ces problèmes la prédominance de l'État dans le capital des entreprises, la faiblesse, des ressources humaines et technologiques, au sein de ce secteur, aussi la déficience et l'absence de base juridique pour l'activité des marchés des capitaux algériens.

3. Le financement du point de vu de l'Algérie :

Bien que des sociétés de capital-risque comme El Djazair istithmar, FINALEP et SOFINANCE existent, en raison du mécanisme avec lequel elles fonctionnent, elles ne financent que des projets traditionnels (avec des actifs physiques à valoriser en conséquence.)

Une startup est considérablement dépendante de ce qu'on appelle le financement par fonds propres, dans lequel le ou les investisseurs prennent une part de propriété dans l'entreprise en échange d'un prix d'achat d'actions négocié et convenu avec le ou les partenaires déjà existants.

Le prix de l'action en Algérie est fixe et non négociable et selon l'article 566 du code de commerce l'apport ne peut se faire que sous forme physique et monétaire et même pas en tant qu'expertise (ce qui met l'incubateur dans une situation difficile aussi)

S'il est si difficile d'obtenir un investissement de démarrage, imaginez-vous la difficulté d'obtenir les prochaines rondes de financement pour alimenter la croissance ? Autrement connu sous le nom de série A, B,

Si les gens ne peuvent pas investir, s'associer et se compléter, l'État pourrait-il créer à lui seul une alternative à tout cela ? et combien de temps cela prendrait-il?

Le gouvernement par exemple pourrait faire en sorte que les entreprises considérées comme des "Start-up" aient un prix de l'action variable qui fait l'objet de négociations et d'accord entre les investisseurs et les fondateurs, cela ne résoudrait toujours pas les autres problèmes des startups en L'Algérie affronte mais c'est plutôt un bon début.

L'Algérie se révèle lente à mettre en œuvre ses réformes, mais dispose d'une intermédiation financière remarquable, le pays devrait vraiment aller plus loin si les différents obstacles disparaissent. Il est temps que le pouvoir publique s'engage dans une restructuration complète du secteur financier étant donné les efforts fournis jusqu'ici et la nécessité d'atténuer les effets négatifs de la crise financière mondiale qui fait rage.

Le paramètre de financement est l'un des plus importants inconvénients qui touche les start-up. Pour les jeunes porteurs de projets c'est un paramètre incitatif et motivant pour permettre de mettre en application leur compétence, savoir et savoir-faire. De ce fait, ces derniers doivent bien être accompagnés à chaque étape de la maturation de la start-up. La mise en place de politiques publiques d'aide au financement des start-up est d'une grande importance pour faciliter l'émergence du processus de l'innovation dans les PME. Ainsi les recommandations qui découlent de notre étude, pourraient améliorer considérablement la pérennité des start-up, elles sont comme suivies :

- Changer les mentalités et propager la culture start-up à tous les niveaux et dans tous les domaines ;
- La nécessité de mettre en place un environnement adapté pour le développement des start-up ;
- L'adoption d'un cadre réglementaire approprié au financement des start-up, ainsi que la sensibilisation des agents économiques à ce nouveau mécanisme de financement.
- La nécessité de réformer et développer l'environnement de financement des start-up et de développer les alternatives de financement qui s'offrent à elles ;
- Encourager à créer des banques spécialisées à financer les start-up ou mettre en place des institutions financières spécialisées pour ces entreprises ;
- Améliorer et faciliter les conditions d'emprunt ;

- Développer la culture de financement électronique et l'investissement via des sites ;
- Faire le porte à porte comme démarche de prospection, pour bénéficier d'une aide financière, chez les responsables des grandes entreprises privées et essayer de les convaincre ;
- Améliorer le volet fiscal et juridique (législatif) ;
- Apprendre de l'expérience des autres pays.

Section 02 : Etapes de financement des businesses angels des startups

Le succès de toute startup dépend de plusieurs facteurs, de la qualité de l'idée à la sélection des collaborateurs. Cependant, la principale raison pour laquelle ces startups échouent est le financement, qui est l'un des plus grands obstacles auxquels elles sont confrontées. Parce que le financement est vital. C'est l'une des étapes les plus importantes pour la durabilité du projet. Par conséquent, la première chose qu'une startup doit faire pour démarrer est d'obtenir des fonds. Mais l'obtenir n'est pas facile, et choisir un mode entre un autre ne l'est pas moins. Cela semble être le plus grand cauchemar des startups, surtout lorsqu'elles manquent d'expérience. Le manque de financement, pour l'activité de leurs projets, induira ces jeunes, qui ont pour objectif de favoriser l'émergence de leur entreprise et d'augmenter leur taux de survie, à se perdre dans la manière de procéder pour trouver une source de financement. Le projet innovant à besoin d'argent qui est le carburant pour qu'il puisse se développer. Et vu qu'il y a tout un parcours de financement, il faut bien le maîtriser durant les différentes étapes de son développement. Le principe général consiste à apporter des financements permettant de créer progressivement de la valeur à l'entreprise tout en contrôlant une dilution modérée du capital des fondateurs à chaque tour de financement.

A chaque étape de la vie de la startup, on fait appel à des sources de financement différentes. Les modalités sont différentes. Un tour de financement correspond à une Augmentation ou changement de structure du capital de la société, avec apport de nouveaux

Investisseurs. On appelle « Série A », un premier tour de financement en capital-risque. Puis « Série B » pour le tour suivant, et ainsi de suite. Une règle à bien respecter est de faire en sorte, lors de chaque tour de financement, que cela n'empêchera pas un refinancement plus tard pour alimenter la suite de la croissance de la société.

Les cas à éviter comprennent notamment :

Une trop forte dilution dans les premiers tours, notamment du fait de l'appel à des

Business angels un peu trop voraces. Même si cela peut être remis d'équerre aux tours suivants via divers artifices : émission de BSPCE (bons de souscription de parts de créateur d'entreprise) sont une catégorie spécifique de stock-options. Ce sont des bons donnant à leur bénéficiaire le droit de souscrire des titres représentatifs du capital de leur société à un prix fixé au jour de leur attribution, pour les fondateurs et sortie des premiers investisseurs, etc...

L'intégration trop rapide de Corporate Venture (le capital-risque) dans son capital qui pourrait gêner des VCs aux tours suivants et créer une relation de dépendance trop forte de la startup vis-à-vis du grand compte investissant dedans.

- Faire un tour avec une valorisation trop élevée qui rendra difficile les levées de fonds suivantes à des valorisations plus élevées.

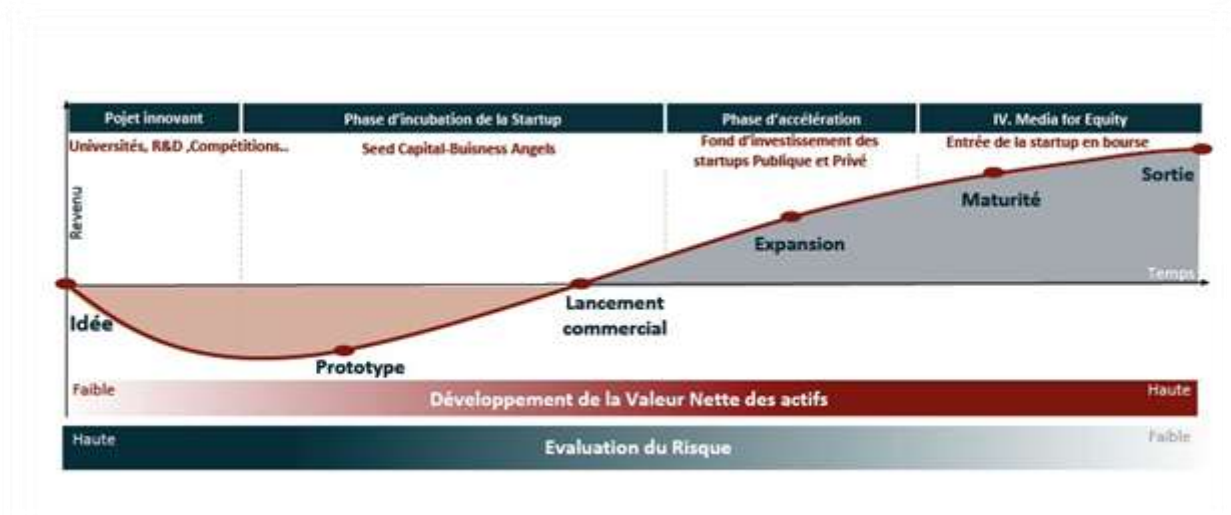
- Les investisseurs, souvent business angels, enquiquineurs (emmerdeur) qui ne veulent pas continuer d'investir dans les tours suivants mais veulent tout de même conserver leurs droits et leur influence.

Il existe aussi des aides et financements publics, dans plusieurs circonstances, ils interviennent chronologiquement avant les financements privés (Business Angels et VCs).

Les sources de financement se distinguent entre les financements non dilutifs et les financements dilutifs. Les premiers sont généralement des prêts ou des avances et ne modifient pas la structure du capital de la startup. Les seconds la modifient et les investisseurs deviennent Copropriétaires de la société avec les droits associés. Notons aussi la généralisation de la notion de Co-investissement qui voit de plus en plus de montages en amorçage se faire avec la combinaison de fonds publics et privés.

La startup passe par un cycle de vie lui permettant d'évoluer et de prendre de la valeur.

Figure n° 05 : Le cycle de vie d'une startup



Source : Goupe GAAN Ecosystème Startups Diagnostic par GAAN,2020 p3¹⁰¹

Il est clair que le cycle de vie d'une startup impose des moyens différents aux fondateurs pour passer d'une étape à une autre et nécessite une collaboration avec d'autres parties prenantes pour renforcer la position de la startup sur le marché et poursuivre sa croissance.

Avant de commencer à présenter les différentes étapes de financement et leurs caractéristiques, il est important de maîtriser quelques notions générales largement utilisées dans le langage des startups, nous vous invitons à lire le glossaire juste après la liste des références.

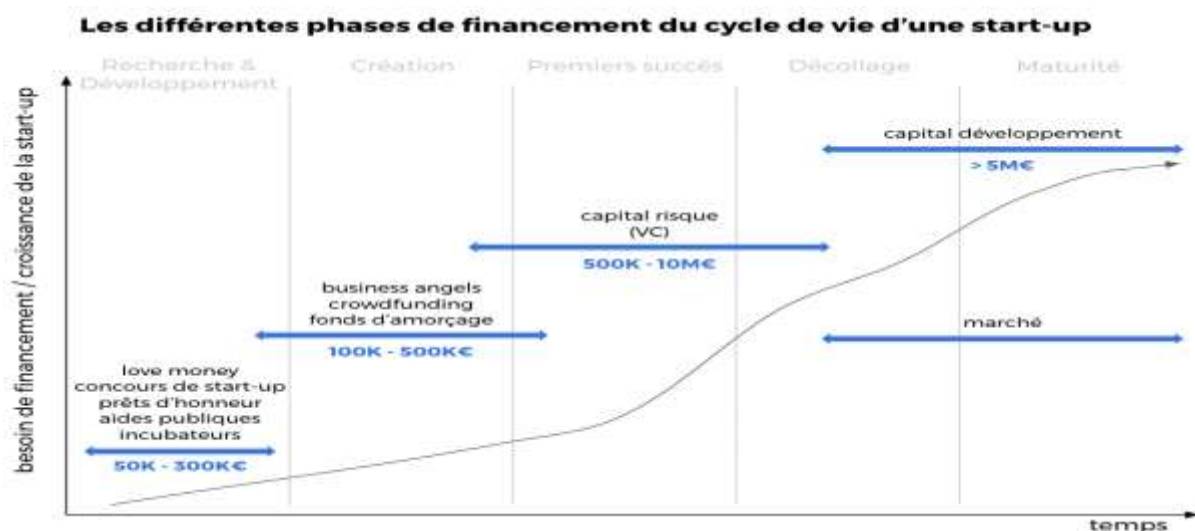
Présentation des différentes étapes de financement et leurs caractéristiques :

L'écosystème entrepreneurial doit répondre aux besoins de toutes les étapes du cycle de vie de la startup, et le type de financement varie d'une étape à l'autre en fonction du besoin de

¹⁰¹ Article sur le blog de l'association de GAAN sur l'Ecosystème Startups Diagnostic : <https://blog.gaan-dz.com>

financement, des risques à prendre et du niveau de croissance à générer, le schéma suivant résume brièvement le financement d'une startup.

Figure n°06 : Typologie des financements durant le cycle de vie de la startup



Source : French funding "les différentes étapes de financement",

2021¹⁰²

Démarrer une activité qui croise le marché dans lequel elle opère nécessite d'énormes investissements pour développer l'activité. Ainsi, les opportunités de financement dépendront du degré d'avancement de la startup.

1.1- Fonds d'amorçage

Amorçage

C'est l'argent que les investisseurs fournissent pour financer les dépenses avant de créer une entreprise. Ils permettent ainsi de payer des frais de recherche et développement, des études de faisabilité et de marché, ou encore des frais d'expertise financière ou juridique, ou faire partie des sociétés de capital-risque.

A. Les fonds propres des fondateurs de la startup

Le capital des fondateurs de la startup est la première source de financement d'une startup, et ces fondateurs doivent mettre tout leur temps et leur énergie, investir leur propre fond dans l'incarnation de la startup.

B. L'investissement des propres amis (love money)

Ce terme s'adresse aux premiers investisseurs proches des créateurs, qui apportent le financement et le soutien initial au projet, la famille, les amis et les relations professionnelles, « L'atout du love money c'est que ces prêts sont quasiment instantanés, les proches font confiance et débloquent les sommes sans demander de business plan ni de prévisionnel »¹⁰³,

¹⁰² Mbamci les-start-ups-et-leur-financement/, 2020, p 22

¹⁰³ le parisien economie/business/createurs-d-entreprises-se-lancer-grace-a-sa-famille-ou-ses-amis, 07-09-2015-

poursuit Vincent Redrado¹⁰⁴, A ce niveau d'investissement, l'accompagnement dépend étroitement du profil des personnes qui financent le projet, s'il existe une aide concrète disponible, il faut en tout cas en profiter en veillant à ce qu'elle soit impartiale et non affectée par la relation.

Ces investisseurs se rémunèrent uniquement en cas de « sortie » de l'entreprise : vente ou entrée en bourse.

1.2 Le crowdfunding ou financement participatif

Le principe du crowdfunding est simple car toute personne disposant d'une petite épargne à investir peut investir, et le ticket d'entrée dépend du projet ou de la plateforme de financement.

De cette définition, on peut dire que le crowdfunding est un financement participatif ouvert à tous et bien adapté à l'esprit créatif et innovant des startups. Pour attirer le crowdfunding, il faut passer par une plateforme dédiée et lancer une collecte de financement qui doit être exécutée dans un certain délai. En cas de succès, le financement de démarrage sera garanti. Il est important de noter que cette option nécessite un investissement important de la part du porteur de projet qui doit être pleinement convaincu de l'importance de son idée.

Ce mode de financement compense en partie les faiblesses de l'amorçage privé, notamment pour les startups des objets connectés. Elle est censée réduire le nombre d'intermédiaires entre les particuliers et les sociétés de financement. En effet, dans le financement bancaire, qu'il s'agisse d'un prêt ou d'un investissement en capital, il y a au moins deux intermédiaires : la banque et la société de gestion. Ici, il n'y en a qu'un, avec des coûts en théorie plus faibles et une plus grande liquidité du capital¹⁰⁵. Le financement participatif permet de lancer la production. C'est cependant l'étape la plus délicate de la vie des startups dans le matériel. Elle peut durer plus d'un an et parfois s'éterniser. La gestion des sous-traitants, surtout en Chine, n'est pas une partie de plaisir et il vaut mieux être bien accompagné pour la lancer.

Industrialiser un produit prototypé est compliqué : il faut qu'il soit facile à construire et à assembler, il faut être en relation avec des usines le plus en amont du processus de conception, il faut réaliser souvent plusieurs prototypes avant d'aboutir à une version industrialisable acceptable par le marché en termes de taille, de poids et de prix⁶⁷. Tout ceci explique pourquoi des prototypes présentés au CES une année donnée se retrouvent tout juste en produits disponibles au CES suivant !

1.3 Financement participatif par le prêt

Crowdlending en anglais, le prêt participatif est un type de financement participatif. Une plateforme spécialisée dans le financement participatif par le prêt met en relation des particuliers souhaitant prêter leur argent avec des Startups TPE/PME ayant un besoin de financement. La somme totale collectée auprès des prêteurs va permettre à l'entreprise emprunteuse de se financer pour un montant compris entre 20.000 et un 1million d'euros¹⁰⁶.

¹⁰⁴Vincent Redrado est le Fondateur & Président de Digital Native Group, le spécialiste des marques Direct-To-Consumer. Entrepreneur depuis 10 ans, sa première société, thetops, était une marketplace de DNVB revendue en 2017. Depuis, Vincent se passionne pour les modes de consommation de demain

¹⁰⁵" challenges entreprise "/financement-participative -Kickstarter-se-lance-en- france, 2020.

¹⁰⁶ Site web if consultant <https://www.lfconsultant.fr/pret-participatif-1>

La plateforme de prêt participatif analyse les dossiers des emprunteurs et détermine leur capacité de remboursement. Pour l'analyse de chaque dossier, un processus de sélection est mis en place. La plateforme développe ainsi une interface et une présentation de l'entreprise afin qu'un utilisateur sans connaissances poussées en finance puisse comprendre l'enjeu du prêt et choisir un projet.

Pour un prêteur, le prêt participatif présente un risque modéré mais compensé par des taux de rendements pouvant atteindre 10%. La plupart des plateformes de financement participatif ont fait le choix de ne rien facturer aux prêteurs. En effet, en tant que prêteurs, vous ne payez aucun frais pour créer un compte, alimenter votre compte, prêter à un projet ou encore retirer de l'argent de votre compte.

Exemple de plateformes de Crowdlending ; prêt participatif :

October (ex-Lendix) : De 4.0 à 9.0% intérêts / De 30.000€ à 1.500.000€ / De 3 à 84 mois /

Taux fixés par un analyste.

Bolden : De 4.0 à 12.0% intérêts / De 20.000€ à 200.000€ / De 12 à 48 mois / Taux fixés par Un analyste.

Lendopolis : De 5.0 à 10.5% intérêts / De 10.000€ à 400.000€ / De 24 à 60 mois / Taux fixés par un analyste.

1.4 Financement public

Divers fonds publics devraient jouer leur rôle dans le financement précoce des porteurs de projets et des start-up, notamment par l'octroi de prêts d'honneur.

Cependant, il est orienté vers l'entrepreneuriat dans l'économie traditionnelle et n'est pas très adapté aux startups, Dans le cas où une startup passe par l'un des mécanismes de financement public, il faut être attentif aux inconvénients de la rigidité de ce dernier. Le ministère de la Microentreprise, des Startups et de l'Economie de la connaissance Yacine el oualid¹⁰⁷ a annoncé plusieurs mesures en faveur des jeunes créateurs de start-ups au cours de l'événement **ALGERIA DISRUPT 2022** dont le programme "Kick Start", qui vise à accompagner les porteurs de projets innovants dans la création de leurs start-up.

Elle a également fourni des explications sur la prise en charge par l'Etat des dépenses liées aux brevets d'invention afin d'aplanir tous les obstacles entravant un projet innovant. Une convention entre le Groupe public "Elec El Djazaïr" et la startup "Algeria Venture", a été également signée lors de cet événement.

A ce propos, le directeur général d'"Algeria Venture" Sid Ali Zerrouki, a révélé un programme d'innovation ouvert qui permettra aux startups d'apporter des solutions innovantes aux entreprises du groupe industriel.

¹⁰⁷ **Yacine El Mahdi Oualid**, né le 12 juin 1993 à Mascara, est un homme politique algérien.

Il est nommé ministre délégué chargé des start-up par le président Abdelmadjid Tebboune le 2 janvier 2020^{1,2}. Son poste est enrichi des Microentreprises et de leur promotion le 8 septembre 2022, avec le rang de ministre à part entière.

Dans le cadre des nouvelles mesures annoncées lors de la conférence, le représentant de la Banque d'Algérie (BA) a dévoilé une batterie de procédures liées à l'exportation des services numériques, d'autant que les exportations numériques algériennes à l'étranger sont en hausse.

De son côté le président de l'Union algérienne des sociétés d'assurances (UAR), a annoncé le lancement d'un laboratoire des technologies financières, dans le cadre des efforts entrepris par les compagnies d'assurances en vue d'accompagner les startups et sortir de la dépendance technologique des sociétés étrangères.

Lors de la conférence, un concours national a été annoncé pour la conception de la première plateforme numérique dédiée à la réception des doléances, un projet sur lequel travaille la Présidence de la République et qui sera mis à la disposition du médiateur de la République.

A la fin de cet évènement, le prix du meilleur incubateur d'entreprises algérien pour l'année 2022 a été décerné à la startup "Incube Me"¹⁰⁸.

1.5- Business Angels

C'est des investisseurs privés (personnes physique) qui misent assez tôt dans des startups de tous secteurs d'activité, et pas seulement dans la High-Tech. Il intervient en général dans les phases d'amorçage de l'entreprise. Il apporte aussi, idéalement, un peu plus que du financement : de la compétence et un réseau. On appelle cela de la « smart money ». En France par exemple, ils ont tendance à s'impliquer juste après les premiers financements publics (prêts d'honneur, Bpi France, ANSEJ), qui n'existent pas dans les pays anglo-saxons, en Algérie c'est les dispositifs publics d'aide à la création d'entreprise.

Le nombre des business angels est presque inexistant en Algérie à cause du niveau de risque très élevé à supporter, il est plus faible en France qu'aux USA et au Royaume-Unis (respectivement aux alentours de 5 000, 50 000 et 500 000).

Les business angels prennent plus de risques et interviennent plus en amont que les capitaux risquer VCs. A noter que la charte de déontologie des business angels veut qu'un business Angels ne soit pas également prestataire de services des startups financées, il n'est cependant pas rare de rencontrer des business angels qui contreviennent à cette bonne règle¹⁰⁹.

Le choix d'un ou de plusieurs business angels relèvera de critères financiers et de la confiance. Mais il sera préférable de faire appel à un entrepreneur ou cadre expérimenté pour que la valeur qu'il apporte à la startup ne soit pas que financière. Ils sont aussi là pour apporter du savoir-faire et un réseau de professionnels. En présentant un projet à des business angels qui connaissent le secteur d'activité, il y aura sûrement plus d'écoute ! Les business angels peuvent rentrer au conseil d'administration ou de surveillance de la startup financée et à ce titre jouant un rôle de conseil, mais aussi de censeur. Mais pas tous, surtout s'ils sont nombreux ! C'est à l'équipe fondatrice de faire le choix de ceux qui entreront à leur conseil d'administration.

Ces investisseurs se rémunèrent en cas de « sortie » de l'entreprise : vente ou entrée en bourse, mais aussi, par la simple distribution de dividendes, en général dans les secteurs hors de la high-tech, ce qui n'est pas le cas des VCs. Les business angels cherchent à la fois à faire réussir d'autres entrepreneurs et à faire fructifier leur capital en prenant quelques risques.

¹⁰⁸Article d'Algérie presse service algeria-disrupt-de-nouvelles-mesures-incitatives-pour-renforcer-les-acquis-des-start-up 2022

¹⁰⁹ wasbam/docs/guide_des_start-up_hightech_en_france, 2020

Le financement des projets par des business angels est en plein développement en Algérie, on compte deux grandes startup sont financer de cette manière ; Tem Tem et Yassir.

A. Catégories de business angels : Les business angels sont principalement de trois catégories:

- D'anciens entrepreneurs de plus de 50 ans qui souhaitent investir leur capital et aider de jeunes entrepreneurs. On en trouve beaucoup qui sont issus du métier de la distribution.
- De jeunes entrepreneurs qui ont bénéficié de « sorties » fructueuses de leurs entreprises et souhaitent se relancer en s'impliquant fortement dans un projet.
- D'anciens cadres supérieurs de grandes entreprises locale ou étrangères qui ont été éventuellement bénéficiaires de généreux plans de stock-options leur permettant de mener des investissements à risque.

Les business angels investissent dans les startups de deux manières différentes : en direct ou via des holdings ou via des fonds d'investissements qui mutualisent les risques.

On peut citer: Casbah Business Angels, JiL'FCE, Le Maghreb Private Equity Fund

B. Le pack investisseur : Autant pour une levée de fonds destinée à des business angels que pour des VCs, l'entrepreneur a tout intérêt à créer un package d'informations structurées, facile à transmettre. Envoyé aux investisseurs potentiels de la startup (business angels, VCs)

Ce pack comprend en général :

- Un business model, qui doit être concis (bref et précis), et ne dépasse pas 20 à 30 pages, et indique les financements recherchés et leur utilisation prévue.
- Une fiche de synthèse de la startup qui tient si possible en une ou deux pages, aussi appelée Executive Summary.
- Une présentation d'une douzaine de slides qui comprend le pitch.
- Un lien vers la démonstration du produit, surtout s'il s'agit d'un logiciel ou d'un site web. Et pourquoi pas un script de démonstration ou une démonstration enregistrée en vidéo.

Cela donnera une image de professionnalisme à l'équipe et améliorera le traitement du dossier en amont du filtrage chez les business angels. Même si au bout du compte c'est l'impression de l'équipe en face à face qui comptera le plus.

C. Elevator Pitch : terme utilisé notamment chez les business angels pour décrire la session où les porteurs de projets présentent pour la première fois leurs projets, en général en 5 à 10 minutes avec un temps pour les questions, dans le but de choisir selon des critères propres au business angels les meilleurs projets dans lesquels investir, la première impression du porteur du projet et de son équipe joue un rôle décisif.¹¹⁰

1.6 Levée de fonds par capital risque

On classe généralement les fonds d'investissements et VCs selon trois étapes du financement des entreprises :

¹¹⁰ Article d'Abdel Malik oula <https://tel.archives-ouvertes.fr/>

- Le Capital Amorceage qui couvre le lancement du projet. Celui-ci est généralement couvert par les business angels, quand il ne s'agit pas des financements publics. Mais certains VC investissent tout de même des tickets inférieurs à 1m€ dans cette étape de la vie des startups. C'est par exemple le cas de Truffe Venture qui investit en amorçage dans les applications mobiles¹¹¹.
- Le Capital Risque qui couvre l'industrialisation de l'offre de la startup. Les tickets de financement sont compris entre 1 M€ et 5 M€.
- Le Capital Développement qui couvre l'expansion de la société et notamment à l'international. Sachant que dans le monde de la High-tech, il est bon de planifier un développement international le plus tôt possible. Rares sont ceux qui peuvent financer des tours de financements importants, de plus de 10 M€.

Il faut savoir que même les VCs ont eu aussi à réaliser des levées de fonds pour alimenter leurs fonds ! Ils gèrent en effet ces fonds pour le compte de tiers financiers : les banques, les assurances, et pour ce qui est des USA, les fonds de pension qui allouent au capital risque une toute petite part de leurs énormes montants gérés pour alimenter les retraites par capitalisation des américains du privé comme aussi ceux du secteur public.¹¹²

A. Le processus de la levée de fonds¹¹³ :

Le lancement de la levée de fonds qui consiste en l'échange de fonds de sociétés de capital-risque pour des parts dans le capital de la startup investie. Plusieurs VCs peuvent être impliqués dans ce que l'on appelle un « tour de table ». Le montant des fonds levés est jugé indicateur du succès potentiel de l'entreprise et de la confiance qu'elle génère chez les capitaux risques. On ne lève pas à moins de 3 m€ pour être sérieux, et aussi, en raison de l'équation économique des VCs (ratio entre fonds investis et nombre de partenaires, capacité de traitement et de suivi de dossiers, taille des fonds, etc.). Le capital-risque est principalement investi pour aider une entreprise qui a déjà un produit éprouvé et des premiers clients à accélérer son développement. Ils se lancent bien plus rarement dans le financement de projets de R&D, sauf dans le cas particulier des Bio Tech où c'est une monnaie courante.

Création des supports de présentation de la startup : En général, un business model papier d'un maximum de 20 pages, une présentation type Powerpoint d'un maximum de 15 slides, et éventuellement, d'une fiche de présentation rapide qui tient en une page.

La présentation doit contenir : équipe, opportunité, besoin client, solution, bénéfice utilisateur, modèle économique (qui vend quoi, à qui et à quel prix et comment l'entreprise devient rentable), marché et concurrence, stratégie de développement, prévisions d'activité à 5 ans, et accord d'investissement proposé. Nous ajouterons la planification technologique, les ventes/marketing et les finances avec environ trois ans de perspectives. Tout en généralisant sans compter sur l'expertise du lecteur dans votre domaine. Le lecteur de modèle d'affaires VC brasse des centaines de projets de nature très différente tout au long de la journée. Il faut se mettre à sa place ! Ce travail préparatoire ne doit pas être négligé car il conditionne la suite ! Les modèles commerciaux sont rarement lus par les VC à moins qu'ils ne soient soumis via des références connues. D'où l'intérêt des « préliminaires ».

¹¹² Article d'Olivier Ezratty "Entreprises/Valorisation/Ressources/", 2016.

¹¹³ Sylvain Rolland « le guide intime des start-up français », publié le 12/09/2019.

La présélection des dossiers chez le VC sachant qu'ils creuseront plus facilement un projet qui leur est recommandé par une connaissance commune, qui les rassurera. Un grand classique dans les affaires ! Un leueur de fonds avec un bon réseau chez les VCs peut servir à fluidifier ce processus.

Le pitch du projet aux partenaires/associés⁷⁰ : Il s'agit de la première présentation de la startup au VC. La première impression étant souvent la bonne, ou la mauvaise, il faut être en forme ! On ne pourra pas revenir facilement dessus. Certains entrepreneurs passent ainsi le plus clair de leur temps à pitcher à des VCs pendant les deux premières années de leur entreprise. Et les VCs assistent à plusieurs centaines de pitches par an ! Cette activité peut être éventuellement en partie sous-traitée à un leueur de fonds mais uniquement dans la préparation et les répétitions, pas dans la délivrance. Il est important de pitcher les bons VCs. Ils n'accompagnent pas les mêmes catégories de startups. Certains sont orientés logiciels, d'autres plus sur Internet ou les télécommunications, d'autres encore favorisent les solutions de désintermédiation, les solutions plutôt horizontales ou plutôt verticales. En ciblant bien les VCs, on s'usera moins à faire des pitches. Dans le pitch, l'entrepreneur doit savoir écouter et réagir pendant la première réunion, ne pas être obtus, faire preuve de souplesse tout en étant assertif. Un bel exercice d'équilibrisme pour l'entrepreneur passionné par son projet. Le VC se demandera alors : —est-ce que je vais apprécier de travailler avec cette personne pendant plus de cinq ans, et notamment dans les situations difficiles ?

La réciprocité étant vraie. Il mesure la capacité de résistance avec des questions déstabilisantes. Pas pour le plaisir, mais pour valider ce point. Dans le pitch, il ne faut pas être trop technique et aller droit au but : à quoi sert votre produit ou service et pour qui, quelle valeur apporte-t-il, à quel prix, comment il se différencie par rapport à la concurrence, quel est le marché ? C'est plus un plan marketing qui est demandé qu'autre chose.¹¹⁴

Il faut se mettre dans la peau du VC qui voit passer des centaines de dossiers et n'a pas beaucoup de temps, mais a tout de même une connaissance probable de votre marché.

Enfin, vous ne devez pas vous rendre seul à la présentation et aux négociations. Sous-entendu, sans leueur de fond, mais aussi/ou, avec un business angels, un coach ou un mentor expérimenté, qui même s'il reste silencieux pourra aider à débriefer. Et d'ailleurs, un bon projet est rarement préparé seul. Il faut noter qu'un premier entretien avec un VC est un peu comme un entretien d'embauche. En effet, le VC jauge avant tout l'équipe avant même l'idée. Il sait que les données prévisionnelles du plan sont illusoires et que le projet pourra « pivoter » plusieurs fois. Il doit donc d'abord faire confiance à l'équipe pour mener sa barque. Mais il ne va pas financer n'importe quel projet pour autant !

La phase dite de « **sélection** » pendant laquelle le VC va creuser le dossier pour évaluer son intérêt. Cette phase est souvent réalisée par de jeunes associés du VC qui ne disposent pas forcément du recul nécessaire pour bien juger du projet. Le tri est en tout cas très sévère ! Les startups intéressantes pour le VC seront rencontrées plusieurs fois pour creuser le dossier. Seuls quelques dossiers sur une centaine passent les différentes étapes du tri au sein de chaque VC. Une décision, souvent collégiale, aboutit alors à l'étape suivante, qui n'est que le début d'une longue procédure. Mais la sélection devrait idéalement se faire dans l'autre sens. Le choix d'un

¹¹⁴ Article de Olivier Ezratty guide des start-up hightech_en_france Mars 2013.

ou de plusieurs VCs est déterminant sur le long terme. Il faudra travailler avec eux sur la durée, jusqu'à leur sortie du projet, qui est inéluctable. Il faut donc bien s'entendre avec eux !

- La proposition de « term sheet » (lettre d'intention), le document du VC qui propose les grandes lignes de ses conditions d'investissement dans la société. Il nécessite de savoir lire entre les lignes et de s'accompagner d'un bon avocat spécialiste en droit des affaires. Les termes sheets sont pleines de chausse-trappes pour les entrepreneurs qu'il faut savoir traiter. Elles concernent toutes les étapes de transition de la vie de la startup : levées de fonds suivantes et l'ajout de nouveaux investisseurs, gestion des difficultés financières, conditions de sortie, nomination des dirigeants, etc. On doit être attentif aux détails des term sheets non seulement avec les VCs mais avec tous les autres investisseurs : business angels, voire banques. Faut faire attention aux conditions de sortie d'investissements qui ressemblent à des prêts car elles permettent à l'investisseur de sortir lorsqu'ils le souhaitent à une valeur prédéterminée imposée aux autres actionnaires ! Mais il faut également bien comprendre le fonctionnement des VC, leur mode de rémunération et de gestion du risque. C'est à cette étape qu'est négociée notamment la dilution dans le capital de l'investissement précédant celui du ou des VCs et de la valorisation de l'entreprise.

La phase dite de « due diligence » pendant laquelle les VCs vont faire un état des lieux de la startup complète couvrant les aspects technologiques, comptables, juridiques (notamment sur la propriété intellectuelle) et fiscaux. C'est dans cette phase là que les VCs peuvent faire appel à des experts indépendants dans chacun de ces domaines.

L'entreprise peut en recommander mais c'est les VCs qui ont le dernier mot sur le choix. Le plus courant étant de procéder à un audit technique d'un côté et à un audit financier de l'autre. Les consultants impliqués dans ces audits ne doivent évidemment pas se trouver en situation de conflit d'intérêt et par exemple, ne pas être déjà des conseils externes de la startup. Ce due diligence peut être ensuite complété par un audit plus approfondi.

L'investissement proprement dit, qui s'accompagne de l'entrée du ou des VCs au conseil de surveillance ou d'administration de l'entreprise (selon son statut). L'associé ou Partner doit jouer un rôle de conseiller au développement de la startup. C'est là que l'on peut constater si un VC est bon conseiller ou pas. S'il s'investit véritablement ou pas. S'il prend corps avec le projet de la startup et ses dirigeants ou bien si l'investissement n'est qu'une ligne non encore valorisée dans un portefeuille. Il y aura plus de chances que le VC s'investisse dans l'accompagnement s'il est seul au premier tour de financement. Dans le cas d'un investissement de plusieurs VCs dans un tour, leur responsabilité comme leur engagement seront fort dilués, tout comme le capital !

C'est pourquoi les fonds sérieux n'investissent que dans un nombre limité de sociétés proportionnel à leur effectif, et non pas aux montants investis. Donc, un fonds important (entre 100 M€ et 300 M€) investira plus par société qu'un petit fonds (entre 20 et 50 M€ le fond). Après l'investissement, on règle le leveur de fonds, qui est rémunéré avec un variable, proportionnel aux fonds levés, et éventuellement un fixe.

Notons aussi qu'une levée génère des frais significatifs (avocats, due diligence, expert-comptable, commissaire aux comptes) qui sont tous supportés par l'entreprise.

Les frais vont représenter entre 4% et 10% du montant levé, en fonction du nombre d'intervenants à l'opération. Par exemple, une levée de 2 M€ va générer environ 120 K€ de coûts divers.

Section 03 : Etude de cas de financement de la start-up privé Yassir

Les startups grandissent avec les besoins des clients, car les clients sont plus exigeants et surtout connectés. La digitalisation a touché presque tous les domaines, « Les start-up algériennes doivent désormais s'inscrire dans cet important processus de transition de notre pays vers un nouveau modèle économique plus ambitieux, qui s'éloignera progressivement des revenus pétroliers, et ce en évaluant une ressource inépuisable, celle de la technologie d'information et de la communication (TIC).

Le développement récent des technologies de l'information et de la communication dans les pays du Maghreb, notamment l'Algérie, a conduit ces pays à adopter des stratégies numériques afin de s'accrocher à cette révolution technologique. Le volume des transactions électroniques entre les entreprises et les consommateurs devrait doubler, passant de 1 200 milliards de dollars américains en 2013 à 2 400 milliards de dollars américains en 2018. En 2015, la CNUCED a créé l'indice du commerce électronique entre entreprises et consommateurs, qui mesure l'état de préparation des pays à l'Internet. Le commerce est basé sur les quatre indicateurs suivants : taux de pénétration d'Internet ; nombre de serveurs sécurisés par million d'habitants ; prévalence des cartes de crédit ; et la fiabilité des services postaux.

L'Indice de développement des TIC se base sur onze critères pour déterminer le classement, répartis en trois domaines : l'accès aux TIC, précisant le nombre d'abonnements à la téléphonie fixe ou mobile pour 100 habitants ou la bande passante Internet internationale (bits/sec) par internaute ; Utilisation des TIC, par exemple le pourcentage de personnes utilisant Internet ou le taux d'abonnements haut débit fixe ou mobile pour 100 habitants ; et enfin les compétences en TIC, notamment le taux d'alphabétisation des adultes ou le taux de scolarisation plus élevé.

Pour rappel les TIC adoptent le business Angel pour favoriser le développement et la réussite d'une entreprise dont Yassir fait partie

Partant du fait que l'entreprise est une entité économique qui réunit les facteurs de production (capital, travail et matières premières) dans le but de produire des biens et des services destinés à être vendus sur un marché solvable, la finance peut être définie comme les moyens qui lui permettent de disposer des ressources nécessaires pour cela dans le plan financier. Ce financement est une condition de survie de l'entreprise. La politique financière d'une entreprise n'est pas indépendante des mondes industriels et financiers dans lesquels elle s'inscrit ; De plus, aucune description réaliste du fonctionnement de l'engrenage financier d'une entreprise ne peut être faite en dehors de l'examen des relations entre la structure de financement, l'environnement interne de l'entreprise (souvent valorisé par ses structures de gouvernance) et les marchés externes où se créent les contrats avec fournisseurs de fonds.

Les start-up ont désormais la possibilité de se diriger très rapidement à de grands marchés. Ainsi, un produit ou service nouveau et innovant peut atteindre rapidement un grand nombre de clients, réalisant ainsi une forte croissance.

S'inspirant du géant américain Uber, Yassir est la première application mobile en Algérie à connecter des usagers à des chauffeurs de taxi.

1.1 Présentation de la start-up Yassir : Yassir est un modèle pour une start-up algérienne, opérant depuis 2017, spécialisée dans le transport et la location de véhicules avec ou sans chauffeur (VTC), depuis trois ans elle a su développer son activité dans 13 états et compte atteindre 25 Dans les mois à venir. L'entreprise dispose également d'un réseau de partenaires de 13 000 conducteurs, dont 350 femmes, et de près de 2 millions d'utilisateurs. Récemment, Yasser a mis en ligne de nouveaux services, à savoir : Yassir Foods et Yassir Business.

En 2022, Yassir a annoncé avoir levé 150 millions de dollars en financement providentiel de business plan série B auprès d'éminents investisseurs mondiaux. L'investissement a été mené par Bond, l'une des plus grandes sociétés de capital-risque au monde. Silicon Valley, avec la participation, entre autres, de Y Combinator, le plus grand accélérateur de startups au monde. Après avoir levé 193,25 millions de dollars au cours des cinq années qui ont suivi le lancement de la société, elle est désormais la startup la plus précieuse d'Afrique du Nord et l'une des sociétés les plus précieuses au monde.¹¹⁵

Figure n°08 : L'Application Yassir



Source : Journal El Moudjahid Sid Ahmed – Merabet " **La start-up la plus valorisée de toute l'Afrique du Nord**", 2022.

L'application est téléchargée gratuitement sur les systèmes via Google Play et l'Apple Store. Il met alors en relation des chauffeurs de taxi avec des personnes qui recherchent un moyen de transport pour se déplacer, et ce via leur smartphone. Ainsi, le smartphone du client affiche le numéro ainsi que les emplacements des conducteurs à proximité. Pour pouvoir utiliser l'application, le client doit s'inscrire et s'identifier (nom, prénom, numéro de téléphone). Une

¹¹⁵ Dia-algerie. "yassir-leve-150-millions-de-dollars-en-financement-pour-consolider-sa-croissance-mondiale",2022.

fois l'inscription vérifiée, l'utilisateur doit indiquer le lieu où il se trouve et sa destination, et le prix est immédiatement calculé en fonction de la destination, et il suffit de vérifier la validité de l'opération par le client, et un taxi avec un chauffeur lui sera envoyé.)

Les moyens humains :

Selon les avis, l'accueil, ainsi que le respect des chauffeurs est remarquable, car afin de faire vivre une expérience client agréable et unique, l'entreprise Yassir, choisit bien son personnel et ces collaborateurs, plusieurs commentaires ont été d'accord sur ce point, « ...Chauffeur respectueux et ponctuels... », « ...Depuis quelques mois j'utilise Yassir et je suis très satisfaite. Les chauffeurs sont respectueux, et les prix sont raisonnables, Je suis très satisfaite. Bonne continuation... ». Le personnel de Yassir se distingue par, la serviabilité c'est un bon personnel qui connaît vraiment le métier « ...Yassir très bon prix et chauffeur super actif merci à vous... » ; La plupart des commentaires sont élogieux envers les chauffeurs politesse hygiène amabilité «Yassir est la meilleur application pour le moment les chauffeurs sont des gens bien cultivés gentil service rapide je le recommande », En tant qu'élément de communication, l'accueil participe à la construction de l'image de l'organisation, puisqu'elle cristallise la première impression d'un client.

Les tarifs : L'étude révèle que les prix des courses sont nettement moins cher, par rapport aux services proposés et aussi par rapport à la qualité «rapide efficace et nettement moins cher ...», la tarification est très appréciée par les clients car elle est estimée raisonnable et L'expérience client digitale (DCX) «Rapidité de la réponse, tarifs raisonnables... » ; Les utilisateurs sont conquis par la politique de prix de Yassir, et il ne le cache pas, « ... Yassir c'est le meilleur service, il a meilleur prix par preuve la même destination est le même place en même temps et voilà la différence... Vive Yassir... », « ...Top top les prix haylin sérieux utile très rapide top rien à dire... » ; A savoir que les tarifs sont calculés selon la distance et le temps par un algorithme, et sont communiqués très rapidement aux clients.

La conception Application : les témoignages des utilisateurs nous a permis de constater, que l'application est facile à utiliser, pour son installation plusieurs étapes sont à confirmer (exemple remplir un formulaire avec nom, prénom, et adresse email), puis un message de bienvenue est adressé au nouvel utilisateur dès l'installation ; ce qui confirme la facilité ainsi que l'accessibilité de l'utilisation de l'application Yassir, « Excellente application et service excellent surtout dans les moments urgents ou difficiles. Je l'utilise beaucoup à Alger et Constantine », « très bonne application et des personne machallah » « excellente application. Les chauffeurs bien éduqués et respectueux soit à Alger Constantine ou Oran. Bonne continuation »

Aujourd'hui, elle est présente dans 25 villes entre Algérie, Maroc, Tunisie, Canada et France, revendiquant 4 millions d'utilisateurs.

L'interactivité et la réactivité de l'entreprise : En ce qui concerne la réactivité de l'entreprise, nous avons remarqué que le service clientèle de Yassir prend très au sérieux les avis et les réclamations des clients, et cela dans le but de prendre les mesures nécessaires afin que les désagréments ne se reproduisent pas ; Ils répondent aux commentaires demandent plus d'informations ,s'excusent, et donnent des justifications aux clients mécontents, « ... mais aujourd'hui très déçue par le non sérieux du chauffeur Yassir, qui m'a fait attendre une demi-heure et n'est pas venu, j'avais un voyage à faire et à cause de lui j'ai raté mon bus... bonjour Madame, veuillez nous contacter via la messagerie de la page, pour nous communiquer plus de détails»; « ...Meilleurs services (rapidité, tarif, véhicule confortable et toujours à la

minute) vraiment merci YASSIR et bonne continuation surtout avec les codes promos (-50)... Bonjour, nous vous remercions pour votre commentaire et d'avoir pris le temps de publier cet avis. Ce sont nos clients qui nous permettent de nous améliorer constamment. Nous sommes toute aussi ravis de voir que vous êtes satisfaits de nos services », « ...un des chauffeurs m'appelle et en lui expliquant ou exact je me trouve, il me dit que je suis loin, il vaut mieux demander un autre chauffeur... Nous sommes profondément navrés madame, un service de fidélisation sera bientôt disponible, Nous vous avons contacté sur votre messagerie» « ... bravo c'est du beau travail c'est sérieux et les chauffeurs des professionnels rien à dire mais seulement j'aimerais bien que vos voitures porte logo ...c'est une bonne initiative bonne continuation merci... Merci pour votre retour, nous sommes heureux de vous compter parmi nos clients. », « ...service très rapide. Chauffeurs polis, on se sent en L'expérience client digitale (DCX).

Recommandation :

Faire vivre à son client une bonne expérience client digital, demande une gestion à long terme. Ainsi, l'entreprise doit enrichir la relation client et la connaissance client au fur et à mesure du temps. Pour cela divers outils existent. Pour un client, la digitalisation de la relation client doit permettre une expérience fluide et de qualité. Nous présentons ces quelques recommandations issues de notre étude qualitative ainsi que de la revue de littérature :

- L'entreprise doit Offrir à ces clients un contenu pertinent, pratique et utile à chaque étape du parcours de consommation, à travers le contenu de l'application, qui doit être développé par des professionnelles en termes d'attractivité, d'accessibilité, et de facilité de navigation.
- Elle doit aussi être à l'écoute de son client, en l'accompagnions, et en communiquons avec de manière à lui faire sentir qu'il est le centre d'intérêt de l'entreprise.
- Personnaliser les offres et proposer des services adapter à chaque client, selon ces besoins, en ce faisons aider par les technologies approprier (les algorithmes par exemple).
- Créer un lien émotionnel humain et authentique pour générer de l'attachement à l'entreprise, et cela en investissant dans du personnel compétent et de qualité.
- Veiller à la satisfaction de ces clients pour aligner la stratégie (particulièrement les tarifs et la communication) de l'entreprise à leurs attentes.
- Une expérience vécue positive, c'est une expérience dont on a envie de parler, d'où l'importance de favoriser les avis clients ; mettre en place un dispositif incitant au feedback et au partage sur les Media Sociaux ; cela permettra d'améliorer la confiance des clients, Grâce aux avis publiés sur le site, ce sont les anciens clients qui rassurent les nouveaux clients via leurs avis positifs.
- Le client doit être capable (et avoir envie) d'en parler sur les réseaux sociaux, il est important donc de tenir sa promesse envers le client, Cela permet aux clients d'être fiers et de partager cette expérience sur Facebook, et ainsi de générer une bouche à oreille positif.
- Analyser de manière sensorielle son concept, et travailler sur le visuel, en déclinent son application ou son site sur différents supports.

- Travaillez et soignez l'interactivité de l'entreprise, car il est essentiel de revoir le parcours client et d'analyser les retours clients de la semaine pour se placer dans un cadre d'amélioration continue.
- Les moyens humains doivent aussi être écoutés, afin de vérifier qu'ils ont bien compris

L'importance de l'expérience client dans la stratégie de l'entreprise, et les inclure dans le processus d'amélioration continue, pour qu'ils en soient les acteurs et non plus les spectateurs.

- Mener des enquêtes de satisfaction en trois phases : à chaud (juste après une interaction comme un achat, une visite en boutique...), à tiède (quelques jours après une interaction afin de laisser le temps au client de réfléchir), et à froid (en dehors des interactions, par exemple 1 fois / an ou 1 fois / trimestre).

Les clients ont des attentes élevées en matière de qualité de service, ce qui rend impératif d'améliorer la capacité des entreprises à offrir des expériences client numériques de haute qualité.

La société veut profiter de son opération de levée de fonds pour mettre le pied dans la fintech, en développant des services de paiement entre personnes et/ou commerçants, ainsi que des solutions intelligentes dans la finance.

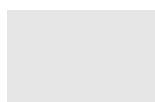
La transformation digitale impacte directement l'expérience client. Car les technologies du numérique bouleversent tous les processus, qui doivent donc s'adapter pour que l'expérience client reste satisfaisante. Les clients ont des attentes élevées en matière de qualité de service, ce qui rend impératif d'améliorer la capacité des entreprises à offrir des expériences client numériques de haute qualité. Le manque de cohérence, entraînera une frustration chez le client et mine sa fidélité, ce qui se traduira dans l'ensemble de l'expérience client digital. La recherche c'est baser sur l'analyse des avis de clients, postés sur un réseau social Facebook de la start-up Yassir, et par la suite mesurer la satisfaction client, car permet d'identifier l'insatisfaction, de lister les irritants pour améliorer les process, Les retours clients doivent être pris comme des conseils amicaux, et non pas comme des jugements sur vos produits et services. La recherche démontre que le côté social a un impact sur l'expérience client ; En effet selon les analyses menées, la ponctualité le professionnalisme ainsi que l'interaction de l'entreprise avec le client influencent l'expérience client.

Conclusion du chapitre 03

Le financement est indispensable au développement et à l'émergence de tous les projets entrepreneuriaux, les start-up passent par plusieurs étapes de financement pour soutenir l'expansion et la croissance exponentielle résultant du service ou du produit innovant proposé. Le financement varie selon les stades de développement du projet, car ils diffèrent les uns des autres commercialisant un produit ou un service, ils sont également influencés par l'entreprise Le modèle adopté par la startup et le degré de son innovation.

Il est toujours faisable de se financer via les dispositifs de financement étatiques en passant par les banques ou même par le billet de fond d'investissement. Mais aujourd'hui il est possible de choisir des business angels et capitaux risquer pour financer les start-up, selon le crowdfunding le business angels est un moyen non conventionnel pour éviter le passage par banque et d'institutions financières, décentraliser de financement les start-up dispensé d'une accélération technologique énorme qui développent des projets disruptifs sur le marché fait preuve de beaucoup de monopole dont les TIC, permettant aux startups et aux projets d'obtenir un soutien financier au cours de leurs premières étapes de développement. Qui pourrait devenir une voie incontournable pour un projet innovant dont Yassir.

Conclusion Générale



CONCLUSION GENERALE :

Nous avons visé d'abord de clarifier le concept de création d'entreprise à travers sa notion et ses typologies générale, ainsi que le mindset et l'outil du business model canvas, dont l'entrepreneur doit avoir un état d'esprit bien forger pour réaliser son projet entrepreneurial, on a essayé aussi d'éclaircir le concept de start-up dans son état des lieux en se référant aux principales définitions proposée dans son aspect théorique tout, en mettant le point sur l'écosystèmes d'accompagnement entrepreneurial algérien, Nous avons vu que cet écosystème est composé d'une multiplicité d'acteurs diversifiés composés de plusieurs dispositifs d'aide et d'appui comme outil de montée en gamme pour créer des entreprises, de pépinières, d'incubateurs, d'accélérateurs, mais aussi de synergies entre mêmes acteurs. Enfin on a vu comment se fait le financement d'une manière classique dans le secteur des start-up qui permet un haut niveau de flexibilité qui a conduit à l'émergence des TIC.

Dans le cadre de la mise en œuvre des mesures phares du gouvernement en faveur de l'entrepreneuriat et de l'économie de la connaissance et des start-up, dans le but de suivre le rythme mondial d'accélération de l'économie nationale, la nécessité d'appui sur l'innovation pour stimuler la croissance économique en Algérie. L'Algérie est actuellement confrontée à des défis majeurs dont le plus important est la transition d'un modèle économique basé sur les revenus pétroliers vers une économie plus durable, résiliente et ambitieuse. En outre d'appuyer sur sa jeunesse, sa créativité et son ingéniosité pour s'imposer comme leader sur le Maghreb et en Afrique, mais aussi dans le monde, Une jeunesse qui continue de prouver ce qu'elle sait faire, ils innovent et l'impact leur environnement quel que soit l'obstacle rencontré. Il est important et urgent de faire de l'Algérie une porte de fruit à l'innovation et ce en disposant d'un cadre réglementaire propice au développement des entreprises et des start-up.

L'entrepreneuriat démarre souvent avec une idée qui peut provenir d'un besoin personnel, ou d'une expérience professionnelle, d'un savoir-faire d'une formation initiale, pour concrétiser l'idée d'un projet entrepreneurial, le projet doit avoir un sens économique ainsi qu'un sens social, qu'il fasse progresser la société ; du fait que la volonté entrepreneuriale est toujours plus puissante s'il est associé à une ambition positive pour la société en général, En tout temps, vous devez rester vigilant pour ne pas vous laisser emporter par votre idée, ne pas vous voiler la face et masquer les écueils qui pourraient gâcher votre voyage. Pour cela, il faut échanger avec des hommes et des femmes expérimentées, écouter leurs critiques et leurs conseils. Ces personnes peuvent être des personnes ayant déjà franchi le pas de la création, des hommes du milieu de l'art comme des professionnels du conseil, mais aussi des membres de réseaux d'entrepreneurs qui aident de jeunes créateurs à construire leurs projets.¹¹⁶ Les entrepreneures peuvent être accompagnées dans le lancement de leur projet par des structures spécialisées afin de bénéficier des avantages de cette synergie. Plusieurs acteurs soutiennent ces projets entrepreneuriaux et interviennent en proposant des services consacrés aux start-up avec la participation de plusieurs Organismes publiques ou privés et représentants institutionnels, et le pouvoir publique lui mêmes très impliqué dans le soutien aux start-up, D'ailleurs en Algérie les start-up sont labélisées depuis la mise en place d'un ministre délégué chargé de l'économie et de la connaissance des start-up : MR Yacine El Hadi Oualid parmi les composantes de l'écosystème entrepreneurial figurent les structures d'incubation. Depuis plusieurs structures d'incubation à travers le pays ont vu le jour (pépinières, incubateurs, Accélérateurs, etc.), Aussi le lancement

¹¹⁶ Good- entrepreneur /creation-dentreprise-de-lidee-au-projet,2022.

des fonds national pour le financement des start-up qui permettra d'éviter les banques et la lenteur bureaucratique. En outre les start-up peuvent être financées de plusieurs manières commençant de leur apport des fondateurs de leur amis, les dispositifs des financements publics, le financement participatif, le passage par les fonds d'investissement des business angels, aujourd'hui le fond de financement des business angels en Algérie à vue son évolution à travers l'émergence des TIC et ce programme est encore restreint vu qu'il faut un énorme investissement et des risques qui sont très dures à supporter Yassir est apparait grâce aux fonds de financements des Business Angels.

Cependant, L'Algérie à réaliser une faible densité de création des PME, dont les start-up ne représentent qu'une part négligeable et un nombre réduit d'incubateurs. La faiblesse des recouvrements qui en a résulté a mis la trésorerie des entreprises dans un état catastrophique. En 2019, en réalité les mises en œuvre prises en matières de création d'entreprise innovant n'ont pas permis d'atteindre un grand nombre d'entreprise susceptible d'apporter une croissance économique à l'économie national, une amélioration des services destinés à la population et à l'émergence d'une industrie de contenu dans le secteur des nouvelles technologies et de la communication.

Le monde a pris conscience de l'importance d'avoir des entreprises innovantes pour créer de la croissance et des exportations repenser les start-up en collaboration public et privé à travers :

- L'installation d'un réseau collégiale et universitaire de qualité
- Ressembler les acteurs académiques gouvernementales et privés
- Créer un réseau d'incubateurs, des accélérateurs, et des leviers financier.

Bibliographie

Références Bibliographique

Jean-Luc Duhamel et Joselyne Studer-Laurens, 2014 : Just in time création d'entreprise.

PHILLIPS Bruce, KIRCHOFF Bruce ET SHELTON Brown H, (1991): "Many states spend \$400 to \$700 million per year on a variety of programs ranging from incubators, innovation centres, and technology transfer programs to university-based partnerships".

Ouvrage Michel Montebello, 2004 créations d'entreprise : Connaissance et Analyses stratégiques dirigée par Yves Simon, professeur à l'université de paris IX-Dauphine.

Ouvrage Bill Aulet, la discipline entrepreneuriale 24 étapes pour développer une entreprise avec succès, édition 2018

Ouvrage publié par Marc Nager, Clin Nelsen, 2012 start-up weekend, pages 216

Guide des startups High-Tech en France – olivier Ezratty-Avril 2016.

Livre Blanc P. FACTORY "Optimiser sin business Model", la tribune des start-ups, Edition 2016

Projet Tempus PORFIRE, Livre blanc sur les pratiques de collaboration université-entreprise P24.

La loi de finance 2022<https://www.gaan.dz/articles/actualites/resume-de-la-loi-de-finances-2022-593746>

Article de Communication de Monsieur Issa Martin BIKIENGA lors de la deuxième édition des Journées universitaires de la Fondation Anselme Tatiana SANON Bobo-Dioulasso, du 28 au 30 août 2017

Article de Armela Escalona <https://tweakyourbiz.com/growth/7-reasons-why-having-a-flexible-mindset-is-good-for-entrepreneurs>

PHILLIPS Bruce, KIRCHOFF Bruce ET SHELTON Brown H, (1991): "Many states spend \$400 to \$700 million per year on a variety of programs ranging from incubators, innovation centres, and technology transfer programs to university-based partnerships".

Ouvrage Michel Montebello, 2004 création d'entreprise : Connaissance et Analyses stratégiques dirigée par Yves Simon, professeur à l'université de paris IX-Dauphine.

Ouvrage Bill Aulet, la discipline entrepreneuriale 24 étapes pour développer une entreprise avec succès, édition 2018

Ouvrage publié par Marc Nager, Clin Nelsen, 2012 start-up weekend, pages 216

Guide des startups High-Tech en France – olivier Ezratty-Avril 2016.

Livre Blanc P. FACTORY "Optimiser sin business Model", la tribune des start-ups, Edition 2016

Projet Tempus PORFIRE, Livre blanc sur les pratiques de collaboration université-entreprise P24.

Textes législatives

La loi de finance 2022<https://www.gaan.dz/articles/actualites/resume-de-la-loi-de-finances-2022-593746>

Articles, Revues, rapport

Article de Communication de Monsieur Issa Martin BIKIENGA lors de la deuxième édition des Journées universitaires de la Fondation Anselme Tatiana SANON Bobo-Dioulasso, du 28 au 30 août 2017

Article de Armela Escalona <https://tweakyourbiz.com/growth/7-reasons-why-having-a-flexible-mindset-is-good-for-entrepreneurs>

Article journalier chron Karen Rogers <https://smallbusiness.chron.com/types-business-formations-74118.html>

Article de zen business <https://www.zenbusiness.com/examples-of-sole-proprietorships/>

Article de dheeraj vaidya <https://www.wallstreetmojo.com/closed-corporation>

Article de aiboud http://www.aidoud.com/articles/legal_aspects.pdf

Article digital Corsair: <https://www.digitalcorsaire.com/formes-innovations/>

Article Julien van der fer <https://fiches-pratiques.chefdentreprise.com/Thematique/innovation-1108/FichePratique/Que-savoir-sur-l-innovation-de-rupture--366655.html>

Article sitex société <https://fiches-pratiques.e-marketing.fr/Thematique/marques>

Article robert kiyosaki <https://pdfcoffee.com/robert-kiyosaki-lx27entreprise-du-21e-sieclepdf-pdf-free.html>

Article the learn start-up <http://theleanstartup.com/principles>

Article de Dimitri Uzunidi <https://www.cairn.info/intoduction-generale-/de-l-innovation/>

Article Aicha Allagnat <https://germe.zendesk.com/hc/fr/articles/>

Article de ahsene Saïd <https://lechodalgerie.dz/entrepreneuriat-developpement-le-role-de-luniversite-dans-la-promotion-de-la-culture-dentreprise/>

Article journalier de presse indépendant, <https://www.jeune-independant.net/startups-un-nouveau-programme-daccompagnement/>

Article de THINHINANE L. <https://www.dzairdaily.com/ibtikar-plateforme-dediee-etudiants-algeriens-creer-startup-obtenir-brevet-invention>

Article rédaction AE , le 26 /05/2022 <https://www.algerie-eco.com/entrepreneuriat-programme-daccompagnement-des-innovateurs-au-profit-de-500-etudiants/>.

Article de Algerian Verseas <https://www.algeriansoverseas.com/>

Article de Femise <https://www.femise.org/articles/the-next-society-lance-le-premier-tableau-de-bord-de-linnovation-mediterraneen-cree-par-femise/>.

Article de Sébastien Flury <https://startupweekend.tilda.ws/tpost/xvg39txg61-startup-weekend-cest-quoi>

Revue de presse El Moudjahid publié par Siham oubraham <https://www.elmoudjahid.dz/fr/>

Article publié par la chaine Nessma TV <https://www.nessma.tv/fr/societe/actu>

Article de bedouk <https://www.bedouk.fr/article/coworking-avantages>

Hachette S.M. DILTS D.M. (2004), « un examen systématique de la recherche sur l'incubation d'entreprise », journal de la technologie Transfer, vol.29.p 55-82.

Article Algérie économie <https://www.algerie-eco.com/2018/11/08/entrepreneuriat-incubme-lance-lincubation-dune-premiere-serie-de-projets-prometteurs/>.

Article the schoolab <https://www.theschoolab.com/articles/startup-entrepreneuriat/accelerateur-startup-definition/>

Article de frenchtech <https://lafrenchtech-grandeprovence.fr/ecosysteme/p-factory>

Article Algérie presse Service <https://www.aps.dz/sante-science-technologie/64637-alger-smart-city-reception-debut-2018-a-alger-du-1er-grand-fablab-au-profit-des-startups>

Article Unesco https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000054681_fre

Article sur le blog de l'association de GAAN sur l'Ecosystème Startups Diagnostic : <https://blog.gaan-dz.com>
Article de Algérie presse service <https://www.aps.dz/economie/136577-algeria-disrupt-2022-de-nouvelles-mesures-incitatives-pour-renforcer-les-acquis-des-startups>

Article de Abdel Malik Oula <https://tel.archives-ouvertes.fr/>

Article de Olivier Ezratty <https://www.cea.fr/cad/Documents/Entreprises/Valorisation/Ressources>

Archives <https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-00135525/document>

Sites Internet

Lyon Enterprise <https://www.lyon-entreprises.com/entreprise/info/intelligence-emotionnelle-pilier-du-management>.

LinkedIn publié le 20/01/2022 https://fr.linkedin.com/pulse/comment-d%C3%A9velopper-le-sens-des-affaires-gianni-conseiller-financier?trk=articles_directory.

place 2 business <https://www.place2business.be/fr/fiche-documentaire/3/les-formes-depart>

SBA <https://www.sba.gov/business-guide/launch-your-business/choose-business-structure>).

<https://www.expat.com/fr/guide/afrique/algerie/11803-creer-une-entreprise-en-algerie.html>

<https://blogavocat.fr/space/chems-eddine.hafiz/content/les-differentes-formes-de-societes-commerciales-de-droit-algerien->

Caim <https://www.cairn.info/revue-marche-et-organisations-2014-1-page-73.htm>

Melchior <https://www.melchior.fr>

<https://ses.webclass.fr/notions/innovation-de-procede-de-produit-et-organisationnelle>

Academia <https://www.academia.edu/42749227-design-thinking>

wiki preneurs <https://www.wikipreneurs.be/fr/news/articles/lempathie-essentielle-au-succes-de-lentrepreneur>).

blog gestion projet <https://blog-gestion-de-projet.com/ideation-en-design-thinking/>

<https://www.creerentreprise.fr/tester-son-activite-avant-de-creer-son-entreprise/>

shift <https://le-shift.co/c-est-quoi-une-startup-definition-difference-entreprise/>

de shift <https://le-shift.co/c-est-quoi-une-startup-definition-difference-entreprise/>

<https://www.asjp.cerist.dz/en/downArticle/440/5/1/15316>

<https://www.primorski-tp.si/en/9-steps-to-a-successful-business-model/>

hrimag <https://www.hrimag.com/La-methode-Lean-Startup>

<https://aqm.fr/vision-et-strategie/business-model-canvas>

<https://learn.marsdd.com/article/business-models/>

<https://business-builder.cci.fr/guide-creation/le-business-model/agir-definir-votre-business-model>

<https://www.1min30.com/definitions-marketing/les-10-types-de-business-model-1287470448>

empent projects [https://www.ilo.org/empent/Projects/WCMS_145372/lang--Fr/index/\(definition du programme GREME\)](https://www.ilo.org/empent/Projects/WCMS_145372/lang--Fr/index/(definition+du+programme+GREME))

d'organisation national du travail <https://www.ilo.org/empent/Projects/>.

Oit organisation <http://www.oit.org/wcmstp5/groups/public/>

project germe [https://www.fdfp.ci/projet-germe/\(Méthodologie de germe\)](https://www.fdfp.ci/projet-germe/(Méthodologie de germe))

Organisation international du travail <https://www.ilo.org/empent/areas/start-and-improve-your-business/>

Ted <https://www.ted.com/participate/nominate>

Commission start up gaan <https://blog.Gaan-dz.com>

de Algérie Presse Service <https://www.aps.dz/economie/139387-startup-les-nouvelles-normes-pour-l-obtention-du-label-startup-devoilees/>

<https://www.horizons.dz/entrepreneariat-des-jeunes-nouveau-programme-de-soutien-aux-start-up/>

<https://www.maghrebinfo.dz/2022/09/12/yacine-oualid-lalgerie-deviendra-un-pole-continentale-en-la-matiere/article> de Lyes Mechti publié 12 septembre 2022.

water and environment support du 8 juillet 2022, <https://www.wes-med.eu/fr/des-etudiants-universitaires-algeriens-presentent-leurs-projets-sur-l'entrepreneuriat-vert-et-leconomie-circulaire-dans-le-cadre-du-projet>.

Eco times, le 07/11/2021 <https://ecotimesdz.com/bricoula-lapplication-de-mise-en-relation-gens-du-metiers-et-clients/>.

INJAZ-El-Djazair <http://www.ensa.dz/wp-content/uploads/2017/02/>

<https://www.auf.org/nouvelles/actualites/lancement-programme-entreprendre-afrique-subsaheenne-caraibe/>

<https://www.afdb.org/fr/topics-and-sectors/initiatives-partnerships/jobs-for-youth-in-africa/the-youth-entrepreneurship-and-innovation-multi-donor-trust-fund/>.

<https://www.medafco.com/> (Méditerranée Afrique Co-développement) est une organisation à but non lucratif créée en 2007 pour soutenir les acteurs du développement durable à travers des programmes de : - Formation- Mentorat- Conseil- Mise en réseau (networking)- Information (veille).

Rawabet <https://www.rawabet-links.com/post/alniv22/.2022/>

anima <https://anima.coop/>

The next society <https://www.thenextsociety.co/clusters#nolink>

Plateforme captain contrat <https://www.captaincontrat.com/creer-son-entreprise/startup/les-concours-start-up>

<https://www.workuper.com/ressources/networker-et-apprendre-a-lancer-une-startup-avec-startup-weekend>

Techstarts Tizi-Ouzou <https://event.techstars.com/event/>.

ummto <https://www.ummto.dz/gb/application-android-lummto-disponible-sur-le-play-store/>

klap <https://www.klap.io/conseils-organisation-hackathon/>

nticweb <https://www.nticweb.com/it/10318-injaz-el-djazair-devoile-les-projets-laureats-de-la-11eme-competition-annuelle-des-jeunes-entrepreneurs.html>

Site web nticweb <https://www.nticweb.com/it/10308-huawei-signe-une-convention-avec-l-universite-mouloud-maameri-de-tizi-ouzou.html>

Junction : <https://www.hackjunction.com/concepts/junction-x>

ESI <https://www.esi.dz/performances-et-succes/>

gaan <https://www.gaan.dz/>

l'ANPT: <https://natp.dz/a-propos.php>.

The business plan shop <https://www.thebusinessplanshop.com/fr/blog/ouvrir-un-espace-de-coworking>

Spaces works <https://www.spacesworks.com/fr/produits-et-services/poste-de-travail-dedie/>

Boost <https://boost-it.co/2021/01/25/liste-des-incubateur-coworking-spaces-en-algerie/>

start-up dz <https://startup.dz/pour-les-incubateurs/>

bcos-dz <https://bcos-dz.com/bcos/contactez-nous/>

French web <https://www.frenchweb.fr/the-family-leve-730-000-euros-pour-developper-son-programme-denseignement-a-lentrepreneuriat/152971>

bpifrance <https://bpifrance-creation.fr/encyclopedie/se-faire-accompagner/lieux-dhebergement-accompagnement/pepinieres-dentreprises>

50a <https://www.50a.fr/0/fablab>

<https://www.cdta.dz/fr/>

le coin des entrepreneurs <https://www.lecoindesentrepreneurs.fr>

Wiki start up <https://wikistartup.tn/wp-content/uploads/2016/07/guidefinancementstartupinnovante>

<https://web-assets.bcg.com/f6/7c/6de236c64bb4a0025568b05f9b66/bcgxlaboussole-quest-ce-quune-startup-a-succes>.

<https://mbamci.com/les-start-ups-et-leur-financement/>

le parisien <https://www.leparisien.fr/economie/business/createurs-d-entreprises-se-lancer-grace-a-sa-famille-ou-ses-amis-07-09-2015-5069181.php>

https://www.challenges.fr/entreprise/financement-participatif-kickstarter-se-lance-en-france_90058

consultant <https://www.lfconsultant.fr/pre-participatif-1>

https://issuu.com/wasbam/docs/guide_des_startups_hightech_en_france

la tribune <https://www.latribune.fr/technos-medias/start-up/startups-le-guide-ultime-des-fonds-d-investissements-francais-600227.html>

Liste des figures

figure n°01 : Le degre du risque des differentes formes d'innovation.....	Pages20
Figure n°02 : Le passage du problème à la solution	Pages 41
Figure N°03 : Les composants du business model des startups (CANVAS).....	Pages48
Figure n°04 : Les modules de formation GERME.....	Pages 57
Figure n°05 : La structure de la mise en œuvre de Germe.....	Pages
Erreur ! Signet non défini.	
Figure n°06: Le cycle de vie d'une startup.....	Pages 127
Figure n°07 : Typologie des financements durant le cycle de vie de la startup.....	Pages 128

Liste des tableaux

Tableau N°01: Les mesures d'aide et soutiens aux start-up	pages56
Tableau N°02 : Kouraiche (2018, p.544)	pages59
Tableau N°03 : Ce qui se passe pendant un week-end.....	pages79

Table des matières

Remerciement.

Dédicace.

Liste des abréviations.

Sommaire.

Introduction générale.....	<i>Erreur ! Signet non défini.</i>
Chapitre I : Création d'entreprises VS startups	Erreur ! Signet non défini.
Introduction au chapitre I	Erreur ! Signet non défini.
SECTION 01 : Création d'Entreprises : Définition et typologie	Erreur ! Signet non défini.
1-Définition d'Entreprise et Création d'Entreprises:	Erreur ! Signet non défini.
1-1-Les travaux préliminaires à la Création d'Entreprise :	Erreur ! Signet non défini.
1-2 Le mindset entrepreneurial : Etat d'esprit entrepreneurial	Erreur ! Signet non défini.
1. Capacité à affronter le doute de soi	Erreur ! Signet non défini.
2. Responsabilité	Erreur ! Signet non défini.
3. Flexibilité.....	Erreur ! Signet non défini.
4. Volonté d'expérimenter.....	Erreur ! Signet non défini.
5. L'humilité.....	Erreur ! Signet non défini.
6. L'écoute et la communication.....	Erreur ! Signet non défini.
8. Flexibilité.....	Erreur ! Signet non défini.
9.L'esprit d'équipe	Erreur ! Signet non défini.
10.L'intelligence émotionnel.....	Erreur ! Signet non défini.
11.Le sens des affaires	Erreur ! Signet non défini.
12. Le leadership.....	Erreur ! Signet non défini.
1-3Typologie de création d'entreprises :	Erreur ! Signet non défini.
➤ Entreprise individuelle :.....	Erreur ! Signet non défini.
➤ Partenariat :.....	Erreur ! Signet non défini.
❖ Société à responsabilité limitée :	Erreur ! Signet non défini.
➤ Fermer la société :.....	Erreur ! Signet non défini.
▪ Société à but non lucratif :.....	Erreur ! Signet non défini.
➤ Coopérative :.....	Erreur ! Signet non défini.
1.4 Typologie de Création d'entreprises En Algérie :	Erreur ! Signet non défini.
◆ Catégories des sociétés commerciales :.....	Erreur ! Signet non défini.
A. Nom collectif société :.....	Erreur ! Signet non défini.
B. Société en nom collectif en commandite simple :	Erreur ! Signet non défini.

C. Société à responsabilité limitée :	Erreur ! Signet non défini.
D. Société anonyme :	Erreur ! Signet non défini.
E. Société par Action :(SPA) :	Erreur ! Signet non défini.
• Procédures :	Erreur ! Signet non défini.
1.5Création des startups :	Erreur ! Signet non défini.
1.5.1 Définition des startups :	Erreur ! Signet non défini.
1.6 innovation entrepreneuriale et les différentes formes et types des startups :	Erreur ! Signet non défini.
A- Les formes d'innovation :	Erreur ! Signet non défini.
L'innovation incrémentale :	Erreur ! Signet non défini.
B- <i>Innovation de rupture</i> :	Erreur ! Signet non défini.
C -Innovation adjacente :	Erreur ! Signet non défini.
D- Innovation radicale :	Erreur ! Signet non défini.
B. Les différentes formes d'innovation :	Erreur ! Signet non défini.
A. Innovation de produit.....	Erreur ! Signet non défini.
B. Innovation de procédé (ou de processus).....	Erreur ! Signet non défini.
C. Innovation organisationnelle	Erreur ! Signet non défini.
D. Innovation marketing :	Erreur ! Signet non défini.
1.7 Design Thinking:	Erreur ! Signet non défini.
A. Design thinking pour développer la création d'une startup :	Erreur ! Signet non défini.
a. La Définition :	Erreur ! Signet non défini.
b. L'empathie :	Erreur ! Signet non défini.
c. L'idéation :	Erreur ! Signet non défini.
d. Le prototypage :	Erreur ! Signet non défini.
e. Les tests.....	Erreur ! Signet non défini.
B. Les avantages de cette approche :	Erreur ! Signet non défini.
1. Caractéristiques d'une startup :	Erreur ! Signet non défini.
a. Temporaire.....	Erreur ! Signet non défini.
b. Recherche d'un Business Model.....	Erreur ! Signet non défini.
c. Industrialisable/Reproductible.....	Erreur ! Signet non défini.
d. Scalable (pour une croissance exponentielle).....	Erreur ! Signet non défini.
1.9 Principes de la startup :	Erreur ! Signet non défini.
1. L'innovation continue :	Erreur ! Signet non défini.
2. La start-up comme unité de travail distincte.....	Erreur ! Signet non défini.
3. La fonction manquante.....	Erreur ! Signet non défini.
4. La seconde fondation.....	Erreur ! Signet non défini.

5. La transformation continue.....	Erreur ! Signet non défini.
2. Différence entre entreprise traditionnelle et une startup :	Erreur ! Signet non défini.
2.1 Incubateurs startups en Algérie :	Erreur ! Signet non défini.
A. Incubateurs universitaires (2018).....	Erreur ! Signet non défini.
1- L'incubateur	Erreur ! Signet non défini.
2- Cap Cowork.....	Erreur ! Signet non défini.
3-Wom Work par l'annexe DZ (2020)	Erreur ! Signet non défini.
4- ACSE.....	Erreur ! Signet non défini.
5-IncubMe	Erreur ! Signet non défini.
6- TStart par Ooredoo	Erreur ! Signet non défini.
7- ACSE.....	30
8- Know Lab.....	Erreur ! Signet non défini.
9- Créa Rena	Erreur ! Signet non défini.
10- INNOEST.....	Erreur ! Signet non défini.
11-Westinnov	Erreur ! Signet non défini.
12- ANPT (htt6)	Erreur ! Signet non défini.
13- Incubateur.....	Erreur ! Signet non défini.
14- Incubateur ENP par Djezzy	Erreur ! Signet non défini.
2.2 Les startups en Algérie (législation et démarches de création) :	Erreur ! Signet non défini.
1- Impôts forfaitaires unique IFU	Erreur ! Signet non défini.
2- Impôts sur le revenu global IRG	Erreur ! Signet non défini.
3- Impôts sur les bénéfices des sociétés IBS.....	Erreur ! Signet non défini.
4- Taxe sur l'activité professionnelle TAP	Erreur ! Signet non défini.
2.3 Les Startups & développement économique en Algérie.....	Erreur ! Signet non défini.
2-Éducation.....	Erreur ! Signet non défini.
3-Transport.....	Erreur ! Signet non défini.
4-Santé.....	Erreur ! Signet non défini.
Section 2: Business model des Startups	Erreur ! Signet non défini.
2.4- Le Business Model des Startups :	Erreur ! Signet non défini.
1.Clients.....	37
2. Demande de produit.....	Erreur ! Signet non défini.
3. Valeur unique	Erreur ! Signet non défini.
4.Solution / produit.....	Erreur ! Signet non défini.
clients	Erreur ! Signet non défini.
5.Canaux.....	38
6. Recettes.....	Erreur ! Signet non défini.

7. Coûts	38
8. Métriques	Erreur ! Signet non défini.
.....	Erreur ! Signet non défini.
9. Compétition	Erreur ! Signet non défini.
2.5 Analyse du passage problème vers la solution :	Erreur ! Signet non défini.
A. Eliminer l'incertitude	Erreur ! Signet non défini.
B. Travailler intelligent pas plus dur	Erreur ! Signet non défini.
C. Développer un MVP	Erreur ! Signet non défini.
D. Apprentissage rapide	Erreur ! Signet non défini.
2.6 Les composants du business modèle des startups (Analyse de swot et pestel) ..	Erreur ! Signet non défini.
Erreur ! Signet non défini.	
Analyse SWOT	Erreur ! Signet non défini.
Forces	Erreur ! Signet non défini.
Faiblesses	Erreur ! Signet non défini.
Opportunités	Erreur ! Signet non défini.
Des menaces	Erreur ! Signet non défini.
Analyse PEST	Erreur ! Signet non défini.
Politique	Erreur ! Signet non défini.
Économique	Erreur ! Signet non défini.
Social	Erreur ! Signet non défini.
Technologique	Erreur ! Signet non défini.
Mise en place de L'analyse Pest pour une startup	Erreur ! Signet non défini.
<i>Facteurs politiques</i>	Erreur ! Signet non défini.
Facteurs économiques	Erreur ! Signet non défini.
Facteurs sociaux	Erreur ! Signet non défini.
Facteurs technologiques	Erreur ! Signet non défini.
2.6.1 Les composants du business model (CANVAS)	Erreur ! Signet non défini.
A. Segments de clientèle :	Erreur ! Signet non défini.
B. Proposition de valeur	Erreur ! Signet non défini.
C. Canaux	Erreur ! Signet non défini.
Relations avec les clients :	Erreur ! Signet non défini.
Ressources clés	Erreur ! Signet non défini.
Activités clés	Erreur ! Signet non défini.
D. Partenariats clés	Erreur ! Signet non défini.
E. Flux de revenus	Erreur ! Signet non défini.

Structure des coûts	Erreur ! Signet non défini.
2.6.2- Les types du business modèle	Erreur ! Signet non défini.
1-Business Model Vente Privée/Vente Flash	Erreur ! Signet non défini.
2-Business Model assurance	Erreur ! Signet non défini.
3-Business Model e-commerce.....	Erreur ! Signet non défini.
4.Le Business Model MLM/Tupperware	Erreur ! Signet non défini.
5.Business Model Commission d’apport d’affaires	Erreur ! Signet non défini.
6- Business Model Enchère.....	Erreur ! Signet non défini.
7.Business Model Low Cost	Erreur ! Signet non défini.
8.Business model freemium	Erreur ! Signet non défini.
9.Cashback	51
10.Affiliation	Erreur ! Signet non défini.
Conclusion au chapitre I.....	Erreur ! Signet non défini.
Chapitre II : La dynamique d’innovation et Ecosystème des startups	Erreur ! Signet non défini.
Introduction au chapitre II.....	Erreur ! Signet non défini.
Section 1 : Ecosystème des startups en amont	Erreur ! Signet non défini.
1.1 Formation startups et entrepreneuriat.....	Erreur ! Signet non défini.
Programme de formation de création d’entreprise startup ..	Erreur ! Signet non défini.
Cas de la formation GERME.....	Erreur ! Signet non défini.
Objectif du programme :.....	Erreur ! Signet non défini.
Méthodologie	Erreur ! Signet non défini.
3. Les Produits GERME	Erreur ! Signet non défini.
Les programmes de GERME :.....	Erreur ! Signet non défini.
C. Le modèle de mise en œuvre	Erreur ! Signet non défini.
1.1- Présentation de l’écosystème des start-up en Algérie ..	Erreur ! Signet non défini.
1.2- Les mesures d’aide et soutiens aux start-up	Erreur ! Signet non défini.
1.3 Etat des lieux des start-ups en Algérie	Erreur ! Signet non défini.
1.4. Les facteurs défavorables à la création des start-up	Erreur ! Signet non défini.
1.6 Les initiatives d’innovation des étudiants universitaires pour la création de leur startup :.....	Erreur ! Signet non défini.
1.6.1 Programme de formation universitaire et établissements d’enseignement supérieur	Erreur ! Signet non défini.

L'Agence nationale de promotion et de développement des parcs technologiques (ANPT)	Erreur ! Signet non défini.
INJAZ El Djazair	Erreur ! Signet non défini.
1.8.1 Format Start up weekend	Erreur ! Signet non défini.
1.8.2 Le format Hackthon	Erreur ! Signet non défini.
1.8.4 – Compétitions Nationales	Erreur ! Signet non défini.
1.8.5 Compétitions internationales	Erreur ! Signet non défini.
1.8.6- Evénement startup	Erreur ! Signet non défini.
1.8.7- structures Etatiques	Erreur ! Signet non défini.
Section 02 : Ecosystème des startups en aval	Erreur ! Signet non défini.
2.1- L'Accompagnement des startups	Erreur ! Signet non défini.
2.1.1 Etablissements de l'enseignement supérieur : universités, centres et écoles	Erreur !	Signet non défini.
Nationale supérieures	Erreur ! Signet non défini.
2.1.2- Les espaces coworking	Erreur ! Signet non défini.
2.1.3 Les incubateurs	Erreur ! Signet non défini.
Incub Me	Erreur ! Signet non défini.
2.1.4- Les Accélérateurs	Erreur ! Signet non défini.
2.1.5 pépinière d'entreprises	Erreur ! Signet non défini.
2.6.1 Les fablabs	Erreur ! Signet non défini.
2.1.7 Laboratoires, instituts et centres de recherche scientifique	Erreur ! Signet non défini.
<i>Chapitre III : Cas de Financement de start-up privés en Algérie</i>	...	Erreur ! Signet non défini.
Introduction au chapitre III	Erreur ! Signet non défini.
1.1- Fonds d'amorçage	Erreur ! Signet non défini.
1.2 Le crowdfunding ou financement participatif	Erreur ! Signet non défini.
1.3 Financement participatif par le prêt	Erreur ! Signet non défini.
1.4 Financement public	Erreur ! Signet non défini.
1.5- Business Angels	Erreur ! Signet non défini.
1.6 Levée de fonds par capital risque	Erreur ! Signet non défini.
A. Le processus de la levée de fonds :	Erreur ! Signet non défini.

Section 03 : Etude de cas de financement de la start-up privé Yassir **Erreur ! Signet non défini.**

Les moyens humains :**Erreur ! Signet non défini.**

Les tarifs**Erreur ! Signet non défini.**

Conclusion du chapitre 03**Erreur ! Signet non défini.**

Conclusion générale.....144

Bibliographie.

Liste des tableaux.

Liste des figures

Annexes