

UNIVERSITE MOULOUD MAMMERRI DE TIZI-OUZOU

Campus universitaire Tamda II

Filière à Recrutement National

Filière des Sciences Financières et Comptabilité



**Mémoire en vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences Financières
et Comptabilité**

Spécialité : Finance d'entreprise

Sujet

**Essai d'analyse de la problématique
du financement des start-ups en
Algérie**

Réalisé par :

BOUKHELF Merouane

Présenté devant le jury composé de :

Président/Examineur	KARA Rabah	MCA,	UMMTO
Rapporteur	DAHAK Abdennour	Professeur,	UMMTO
Examineur	OUARAB Ali	MCA,	UMMTO

Deuxième promotion : Septembre 2023

UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI DE TIZI-OUZOU
Campus universitaire Tamda II
Filière à Recrutement National
Filière des Sciences Financières et Comptabilité



**Mémoire en vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences Financières
et Comptabilité**

Spécialité : Finance d'entreprise

Sujet

**Essai d'analyse de la problématique
du financement des start-ups en
Algérie**

Réalisé par :

BOUKHELF Merouane

Présenté devant le jury composé de :

Président/Examineur	KARA Rabah	MCA,	UMMTO
Rapporteur	DAHAK Abdennour	Professeur,	UMMTO
Examineur	OUARAB Ali	MCA,	UMMTO

Deuxième promotion : Septembre 2023

Remerciements

On remercie Dieu le Tout-Puissant pour nous avoir donné la santé et la volonté d'entamer et de mener à bien ce mémoire.

Tout d'abord, ce travail ne serait pas aussi riche ni aurait pu voir le jour sans l'aide et l'encadrement de M. Abdenmour DAHAK. On le remercie pour la qualité exceptionnelle de son encadrement, sa patience, sa rigueur et sa disponibilité durant notre préparation de ce mémoire.

Nos remerciements vont également à M. Abdenmour DAHAK et à M. Rabah KARA pour leur ouvrage intitulé « Le mémoire de master ». Ce livre a grandement contribué à notre compréhension de la méthodologie du mémoire.

On souhaite également exprimer notre reconnaissance envers nos amis et toutes les personnes qui nous ont apporté leur soutien.

Dédicaces

À ma chère mère, Peu importe ce que je fais ou ce que je dis, je ne pourrais jamais te remercier suffisamment. Ta tendresse m'enveloppe, ta bienveillance me guide, et ta présence à mes côtés a toujours été ma principale source de force pour surmonter les défis.

À mon cher père, Tu as toujours été là pour me soutenir et m'encourager. Que ce message exprime ma gratitude et mon affection sincères.

À mon ami islam, Puisse Dieu t'accorder santé, bonheur, courage et tout le meilleur.

Merouane

Résumé

Récemment, l'importance des start-ups a considérablement augmenté dans l'économie algérienne. Ces entreprises sont devenues l'élément le plus efficace et le moins coûteux pour atteindre le développement économique national. Elles ont introduit diverses innovations qui contribueront grandement au développement de l'économie nationale et à l'amélioration de la vie sociale des citoyens. Cependant, ces start-ups sont confrontées à un défi majeur en termes de financement. La grande majorité des fondateurs de start-ups dépendent principalement de l'autofinancement ou de contributions de la famille et des amis, tandis que d'autres sources de financement telles que les prêts bancaires, le capital-risque et le financement participatif demeurent sous-utilisées pour plusieurs raisons. Malgré ces défis, les statistiques indiquent une augmentation continue du nombre de ces start-ups.

Mots clés : Startups, Financement, Innovation, Prêts bancaires, Capital-risque, Financement participatif..

Abstract

Recently, the importance of startups has significantly increased in the Algerian economy. These companies have become the most efficient and cost-effective element for achieving national economic development. They have introduced various innovations that will greatly contribute to the development of the national economy and the improvement of the social life of citizens. However, these startups face a major challenge in terms of financing. The vast majority of startup founders primarily rely on self-funding or contributions from family and friends, while other sources of financing such as bank loans, venture capital, and crowdfunding remain underutilized for various reasons. Despite these challenges, statistics indicate a continuous increase in the number of these startups.

Keywords : Startups, Financing, Innovation, Bank loans, Venture capital, Crowdfunding.

ملخص

في الفترة الأخيرة، ازدادت أهمية المؤسسات الناشئة بشكل كبير في الاقتصاد الجزائري. أصبحت هذه المؤسسات العنصر الأكثر فعالية وأقل تكلفة لتحقيق التنمية الاقتصادية الوطنية. وقد جاءت هذه المؤسسات بابتكارات متعددة ستسهم بشكل كبير في تطوير الاقتصاد الوطني وتحسين الحياة الاجتماعية للمواطنين. ومع ذلك، تواجه هذه المؤسسات تحديًا كبيرًا في مجال التمويل. فالأغلبية العظمى من أصحاب المشاريع الناشئة يعتمدون بشكل رئيسي على تمويل ذاتي أو مساهمة من العائلة والأصدقاء، بينما تظل مصادر التمويل الأخرى مثل القروض البنكية والاستثمار برأس المال المخاطر والتمويل الجماعي غير مستفاد بشكل كافي وذلك بسبب عدة اسباب. وعلى الرغم من التحديات، إلا أن الإحصائيات تظهر زيادة مستمرة في عدد هذه المؤسسات.

الكلمات المفتاحية : الشركات الناشئة، التمويل، الابتكار، القروض البنكية، رأس المال المخاطر.

Liste des Tableaux

N°	Titres des tableaux	Pages
Tableau n°01	Les différents types d'innovation du manuel d'Oslo	9
Tableau n°02	Les différences entre Start-up et PME (innovante et traditionnelle)	16
Tableau n°03	Tableau Récapitulatif des meilleurs écosystèmes start-up d'Afrique en 2021	20
Tableau n°04	Distinctions entre incubateurs et accélérateurs	26
Tableau n°05	Analyse de l'écosystème entrepreneurial en Algérie	28
Tableau n°06	Tableau récapitulatif des initiatives gouvernementales de promotion des start-ups en Algérie	36
Tableau n°07	Tableau récapitulatif des différents modes de financement des start-ups en Algérie	60
Tableau n°08	Les cinq startups algériennes les mieux classées selon le classement mondial de Startup Ranking	66
Tableau n°09	Répartition de l'échantillon, selon la position du répondant dans la start-up.	71
Tableau n°10	Répartition de l'échantillon, selon l'âge des répondants	72
Tableau n°11	Répartition de l'échantillon, selon le genre	73
Tableau n°12	Répartition de l'échantillon, selon l'obtention de label Start-up	74
Tableau n°13	Répartition de l'échantillon, selon le Secteur d'activité de la start-up	75
Tableau n°14	Répartition de l'échantillon, selon l'année de création.	76
Tableau n°15	Répartition de l'échantillon, selon la localisation de la start-up	76
Tableau n°16	Tableau croisé Année de création * Localisation	77
Tableau n°17	Répartition de l'échantillon, selon le stade actuel de développement	78
Tableau n°18	Tableau croisé : Année de création * le stade actuel de développement	79
Tableau n°19	Répartition de l'échantillon, selon le Nombre de travailleurs	80
Tableau n°20	Degré de connaissances pour l'autofinancement	81

Tableau n°21	Degré de connaissances en ce qui concerne le concept de « Crowdfunding » (financement participatif) ainsi que ses plateformes en Algérie ?	82
Tableau n°22	Degré de connaissances pour business Angels	82
Tableau n°23	Degré de connaissances pour capital risque	83
Tableau n°24	Degré de connaissances pour les subventions gouvernementales	83
Tableau n°25	Degré de connaissances pour les dispositifs d'aides (ANGEM, ANADE (ex ANSEJ), CNAC)	84
Tableau n°26	Utilisez-vous l'autofinancement ?	84
Tableau n°27	Utilisez-vous love money ?	85
Tableau n°28	Utilisez-vous les business angels ?	85
Tableau n°29	Utilisez-vous le capital risque ?	86
Tableau n°30	Utilisez-vous les subventions gouvernementales ?	86
Tableau n°31	Utilisez-vous les dispositifs d'aide (ANGEM, ANADE EX ANSEG, CNAC) ?	86
Tableau n°32	Utilisez-vous les prêts bancaires ?	87
Tableau n°33	Seriez-vous prêts à ouvrir une partie du capital de votre start-up à des investisseurs pour lever des fonds ?	87
Tableau n°34	vous au courant des principes de la finance islamique et de ses modes de financement pour les start-ups ?	88
Tableau n°35	Avez-vous déjà envisagé le financement islamique comme une option pour votre start-up ?	89
Tableau n°36	Seriez-vous favorable à la création de guichets islamiques au sein des banques pour faciliter le financement des start-ups conformément aux principes de la finance islamique ?	89
Tableau n°37	Rencontrez-vous actuellement des problèmes de financement pour votre start-up en Algérie ?	90

Liste des figures

N°	Titres des figures	Pages
Figure n°01	Cycle de financement des startups	50
Figure n°02	Synthèse des modes de financement des start-ups en Algérie	63
Figure n°03	Répartition de l'échantillon, selon la position du répondant dans la start-up	72
Figure n°04	Répartition de l'échantillon, selon l'Age des répondants	73
Figure n°05	Répartition selon le genre	73
Figure n°06	Répartition selon l'année de création et la localisation de la Start-up	78
Figure n°07	Répartition de l'échantillon, selon le stade actuel de développement et l'année de Création	80

Liste des abréviations

Abréviations	Significations
AIF	Algeria Investment Fund
ANGEM	Agence nationale de gestion du microcrédit
ANSEJ	Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes
ASF	Algerian Startup Fund
BADR	Banque de l'agriculture et du développement rural
BDL	Banque de développement local
BEA	Banque extérieure d'Algérie
BNA	Banque nationale d'Algérie
CBA	Casbah Business Angels
CNAC	Caisse nationale d'assurance chômage
CPA	Crédit populaire d'Algérie
ICO	Initial Coin Offering (levée de fonds en crypto-monnaies)
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
PME	Petites et moyennes entreprises
R&D	Recherche et développement
SWOT	Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats (Forces, Faiblesses, Opportunités, Menaces)
TIC	Technologies de l'information et de la communication

Sommaire

Introduction générale	1
Chapitre 1 : Les start-ups : fondements théoriques et conceptuels	5
1.1 Les concepts liés aux start-ups.....	5
1.2 L'écosystème des start-ups	18
1.3 Essor et soutien gouvernemental aux start-ups	29
Chapitre 2 : Les modes de financement des start-ups.....	39
2.1 Les différents modes de financement des start-ups	39
2.2 Le cycle de vie des start-ups et les financements appropriés à chaque phase	47
2.3 Le financement islamique comme mécanisme novateur pour le financement des startups.....	55
Chapitre 3 : la problématique du financement des startu-ps en Algérie : enquête par questionnaire.....	64
3.1 État des lieux des start-ups en Algérie.....	64
3.2 Méthodologie de l'enquête de l'étude	68
3.3 Analyse et interprétation des données de l'enquête.....	71
Conclusion générale.....	94

Introduction Générale

Introduction Générale

« Une start-up est une structure commerciale organisée par des personnes qui cherchent à concevoir un nouveau produit ou service dans des conditions d'extrême incertitude. »

Eric Ries

Le développement des start-ups et de l'entrepreneuriat innovant suscite aujourd'hui un fort engouement en Algérie. Porteuses de projets ambitieux, ces jeunes pousses sont perçues comme des vecteurs potentiels de croissance, de diversification économique et de création d'emplois. Les pouvoirs publics misent sur leur dynamisme pour stimuler l'innovation et la compétitivité.

Toutefois, en dépit de ces ambitions, de nombreux défis entravent encore l'essor des start-ups algériennes. L'un des obstacles majeurs fréquemment cité est la difficulté d'accéder à des financements adaptés à leur profil risqué et leurs besoins évolutifs. Au démarrage, les fondateurs peinent à réunir les fonds propres nécessaires. En phase de croissance, l'absence de mécanismes de financements externes appropriés, tant privés que publics, limite leur développement.

Pourtant, assurer des financements suffisants et pertinents à chaque étape clé est déterminant pour permettre aux start-ups de concrétiser leur potentiel. Cet enjeu crucial est bien identifié par de nombreux rapports d'experts et entrepreneurs du secteur. Mais force est de constater que des progrès restent à accomplir pour créer un environnement véritablement favorable à leur financement.

Dès lors, il apparaît indispensable d'explorer des solutions adaptées au contexte national, afin de lever les obstacles financiers entravant l'éclosion de cette nouvelle génération d'entreprises innovantes. C'est précisément l'objectif de cette recherche.

Problématique de recherche :

Face à la montée en puissance des start-ups en Algérie, la problématique du financement se pose comme un enjeu majeur entravant leur développement et leur contribution à l'économie.

Question principale :

Comment surmonter les défis du financement et créer un écosystème propice à la croissance des start-ups en Algérie ?

Questions secondaires :

- Comment les différents acteurs de l'écosystème, tels que les structures de financement et les incubateurs, peuvent-ils contribuer au financement des start-ups en Algérie ?
- Comment les start-ups peuvent-elles naviguer à travers le cycle de vie de financement en fonction de leur stade de développement ?
- Quel rôle peut jouer le financement islamique dans le soutien aux start-ups en Algérie ?

Introduction Générale

Hypothèses de recherche :

H1. L'amélioration de l'écosystème de financement, y compris les structures de soutien et les incitations gouvernementales, pourrait stimuler l'accès au financement pour les start-ups.

H2. Les start-ups en Algérie peuvent bénéficier de stratégies de financement adaptées à chaque phase de leur cycle de vie, en maximisant les avantages des sources internes et externes.

H3. L'adoption de modèles de financement novateurs, tels que le financement islamique, pourrait offrir des solutions viables aux défis de financement des start-ups en Algérie.

Objectifs de recherche :

Premier objectif : Analyser les défis actuels du financement des start-ups en Algérie et identifier les obstacles majeurs qui entravent leur croissance.

Deuxième objectif : Évaluer les différentes sources de financement disponibles pour les start-ups en Algérie, en mettant l'accent sur les mécanismes de financement islamique et leur applicabilité.

Troisième objectif : Proposer des recommandations concrètes pour améliorer l'écosystème de financement des start-ups en Algérie, en intégrant des approches innovantes et en mettant en avant les avantages potentiels du financement islamique.

Motifs du choix du sujet :

Nous avons choisi ce sujet pour plusieurs raisons :

D'abord, c'est un sujet d'actualité qui suscite un intérêt croissant dans le contexte économique algérien.

Ensuite, cette recherche nous permettra d'approfondir nos connaissances et d'acquérir une vision plus réaliste du terrain des start-ups en Algérie.

Enfin, afin de présenter quelques suggestions et propositions au problème du financement des startups en Algérie.

Méthodologie de recherche :

L'approche méthodologique adoptée dans le cadre de ce travail de recherche est basée principalement sur la méthode d'enquête avec des visées de recherche suivantes¹ :

- Une visée descriptive : en menant une revue de littérature sur le financement des start-ups et l'écosystème entrepreneurial en Algérie. Cette recherche documentaire permettra de situer le contexte conceptuel et empirique.

¹ DAHAK, A., KARA, R. (2022). *Le Mémoire de Master : Du choix du sujet à la soutenance*. 2^{ème} édition, Tizi-Ouzou : Edition El-Amel, 2022, p.52-53.

Introduction Générale

- Une visée classificatrice : en tentant de regrouper et mettre en ordre pour permettre des comparaisons ou des rapprochements entre les différents modes de financement des start-ups.
- Une visée analytique : en se basant sur une enquête par questionnaire auprès d'un échantillon de convenance de start-ups algériennes pour identifier leurs besoins et défis de financement à travers une analyse statistique des données à l'aide du logiciel SPSS.

Structure de recherche

Chapitre 1 : Les fondements théoriques et conceptuels des Start-ups

Ce premier chapitre se divise en trois sections.

Dans la première section, nous aborderons brièvement les concepts liés aux start-ups, en précisant leur origine et en présentant les différentes définitions proposées par les experts et les leaders du domaine, ainsi que leurs caractéristiques.

La deuxième section sera consacrée à l'écosystème des start-ups. Elle mettra en lumière l'émergence du concept, les diverses définitions, les modèles d'écosystèmes entrepreneuriaux, l'état actuel de l'écosystème des start-ups en Algérie, ainsi que les acteurs clés qui le composent.

Quant à la troisième section, elle explorera en détail l'importance des start-ups dans le développement économique et examinera les récentes initiatives gouvernementales mises en place en Algérie pour soutenir le développement et la croissance des start-ups.

Chapitre 2 : Les modes de financement des Start-ups :

Le deuxième chapitre, sera également subdivisé en trois sections.

Dans la première section, nous dresserons un aperçu des différents modes de financement des start-ups, tels que l'autofinancement, le soutien des amis et de la famille, le capital-risque, etc.

La deuxième section présentera les diverses formes de financement adaptées à chaque phase du cycle de vie d'une start-up, tout en examinant les obstacles au financement rencontrés en Algérie.

La troisième section se penchera sur les mécanismes novateurs de financement des start-ups en Algérie, en mettant en avant le rôle essentiel du financement islamique et des banques islamiques dans la promotion de l'entrepreneuriat éthique et équitable.

Chapitre 3 : La problématique du financement des Start-ups en Algérie : Enquête par Questionnaire

Enfin, le troisième et dernier chapitre, sera également subdivisé en trois sections.

La première section dressera un état des lieux des start-ups algériennes à travers quelques statistiques clés.

Dans la deuxième section, nous expliquerons en détail la méthodologie que nous avons adoptée pour mener à bien notre étude sur la problématique du financement des start-ups en Algérie.

Introduction Générale

Enfin, la troisième section analysera les résultats obtenus à partir du questionnaire en utilisant le logiciel SPSS V.19. Nous les commenterons et les relierons à la problématique et aux hypothèses présentées.

Chapitre 1 : Les start-ups : fondements théoriques et conceptuels

1.1 Les concepts liés aux start-ups

1.2 L'écosystème des start-ups

1.3 Essor et soutien gouvernemental aux start-ups

Chapitre 1 : Les start-ups : fondements théoriques et conceptuels

1.1 Les concepts liés aux start-ups

Avec l'émergence des technologies et le développement des marchés financiers, les start-ups sont devenues un sujet de discussion fréquent. Elles sont souvent considérées comme des entreprises miraculeuses, mais le terme est également utilisé de manière inappropriée. Pour dissiper toute confusion, cette section fournira des précisions sur l'origine des start-ups et présentera les différentes définitions proposées par les spécialistes et les leaders du domaine.

1.1.1 Origine des start-ups

Les start-ups ont une histoire relativement récente, étant donné qu'elles sont apparues dans les années 1990, avec la popularisation de l'Internet et des technologies de l'information. Le terme « start-up » a été utilisé pour la première fois dans les années 1970 dans la Silicon Valley, où un grand nombre de jeunes entrepreneurs ont commencé à créer des entreprises technologiques innovantes.

Dans son livre « The Lean Startup* », Eric Ries raconte l'histoire de la naissance des start-ups et comment elles ont évolué au fil du temps. Il explique que les start-ups sont nées d'un mélange de l'innovation technologique et de la culture entrepreneuriale de la Silicon Valley, qui a encouragé les jeunes entrepreneurs à prendre des risques et à lancer des entreprises ambitieuses.¹

1.1.2 Le concept et définitions des start-ups

Dans un premier temps, il faut savoir qu'il n'existe pas de définition unique d'une startup, il existe plusieurs définitions différentes basées sur plusieurs spécialistes et experts du domaine, nous aborderons les plus importants dans ce domaine. Et ceci est un ensemble de définitions :

Le mot « start-up, » d'un point de vue étymologique, est un emprunt à la langue anglaise, connu sous le nom d'anglicisme, composé de deux parties ² :

« **Start** » : pour le début d'une nouvelle entreprise ou activité ;

« **Up** » : pour la phase d'accélération de la société.

*le Lean Startup est une approche développée par Eric Ries qui favorise l'innovation rapide et la création d'entreprises durables en minimisant les risques et les coûts associés à la création d'une entreprise.

¹ RIES, Eric. (2011). The Lean Start-up : How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses. Crown Business [En ligne] Format PDF. Disponible sur : <https://www.pdfdrive.com/the-four-steps-to-the-epiphany-e196828332.html> (Consulté le 23/04/2023)

² BADREDDINE, Amina. (2023). Startups in Algeria From the conceptual and regulatory framework to the supporting structures and programmes. International journal of economic performance. Volume :06 Issue :01 p.208. Disponible sur : <https://www.asjp.cerist.dz/en/article/222517> (Consulté le 23/06/2023)

Chapitre 1 : Les start-ups : fondements théoriques et conceptuels

1.1.2.1 Définitions selon les dictionnaires

Selon le dictionnaire Larousse la start-up est définie comme « [une] jeune entreprise innovante, notamment dans le secteur des nouvelles technologies ¹ ».

Selon Cambridge English dictionary la start-up est une « nouvelle entreprise, généralement petite, qui a été créée récemment, souvent dans un secteur technologique et qui est destinée à se développer rapidement ² ».

Selon le dictionnaire Le Robert la start-up est une « Jeune entreprise en démarrage, innovante, à forte croissance, souvent spécialisée dans les technologies de pointe³ ».

1.1.2.2 Définitions selon les chercheurs et experts

Selon Eric Ries : « *A startup is a human institution designed to create a new product or service under conditions of extreme uncertainty.* »⁴

Selon Ries, une startup est une organisation qui cherche à créer un nouveau produit ou service sous des conditions d'incertitude extrême.

L'objectif principal d'une startup, selon Ries, est de trouver un modèle économique répétable et scalable en s'appuyant sur un processus itératif de développement de produits, de tests et d'apprentissage auprès des clients.

Selon Steve Blank : « *A startup is a temporary organization designed to search for a repeatable and scalable business model.* »⁵

Sa traduction en Français est comme suit : « Organisation temporaire à la recherche d'un business model industrialisable et permettant une croissance exponentielle ».

Cette définition met l'accent sur l'importance de la recherche et du développement pour les startups et sur le fait que le but final de la startup est de trouver un modèle économique qui peut être répété et mis à l'échelle pour obtenir une croissance exponentielle.

Selon Pierre Vernimmen, Economiste français spécialisé notamment en finance d'entreprises voit en la start-up : « une entreprise qui vient d'être lancée par ses dirigeants et actionnaires. Elle n'a pas de passé, ni probablement d'actifs corporels importants et elle évolue souvent dans un environnement technologique très mouvant. Enfin, ses flux de trésorerie

¹ Dictionnaire de français Larousse, <https://www.larousse.fr/> (Consulté le 29/04/2023)

² Cambridge English dictionary., <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/start-up> Consulté le (03/05/2023)

³ Dictionnaire le Robert., <https://www.lerobert.com/definition/start-up> (Consulté le 03/05/2023)

⁴ Ries, E. Op.cit., p.37

⁵ BLANK, Steve.(2012). The Startup Owner's Manual : The Step-by-Step Guide for Building a Great Company. [En ligne]. p.14. Format PDF Disponible sûr : <https://www.pdfdrive.com/the-startup-owners-manual-the-step-by-step-guide-for-building-a-great-company-e159325895.html> (Consulté le 29/04/2023)

Chapitre 1 : Les start-ups : fondements théoriques et conceptuels

disponibles sont négatifs pour quelques temps : son niveau de risque spécifique est donc très élevé ce qui explique qu'elle n'a pas d'autre choix que de se financer par capitaux propres. »¹

Selon cette définition, on peut conclure que les startups, au début de leur création, font face à de nombreux défis et difficultés, notamment la difficulté de trouver du financement et le niveau élevé de risque. C'est pourquoi la majorité des startups échouent et s'effondrent dès le départ, et seules quelques-unes parviennent à aller jusqu'au bout et mener à bien leur projet innovant.

Selon Amy Fontinelle, experte en finance, elle donne une définition plus claire et plus complète :

« A start-up is a young company that is just beginning to develop. Start-ups are usually small and initially financed and operated by a handful of founders or one individual. These companies offer a product or service that is not currently being offered elsewhere in the market, or that the founders believe is being offered in an inferior manner. »²

D'après Fontinelle une start-up est une entreprise émergente qui cherche à innover en offrant un produit ou un service unique ou amélioré par rapport à ce qui existe déjà sur le marché.

1.1.2.3 Définitions selon les entrepreneurs

Selon l'entrepreneur Américain Peter Thiel dans son livre « Zero to One », une start-up se compose du plus grand groupe d'individus susceptibles de se laisser convaincre de bâtir un avenir différent.³

Selon le fondateur de DevShortcut Bob Walsh, la startup est une entreprise indépendante qui ne représente pas une filiale d'une autre entreprise indépendante composée de 1 à 8 personnes, généralement des développeurs, qui sont mis en place pour créer une base de code, qui fournira des avantages au monde, surtout le monde Internet⁴.

En combinant toutes ces définitions, une start-up est une entreprise nouvelle et innovante, qui cherche à résoudre un problème spécifique en apportant une solution originale et en utilisant des ressources limitées. Elle se lance sur un marché en forte croissance et doit être capable de s'adapter rapidement aux besoins de ce marché. Pour assurer sa pérennité, une

¹ DALEX, Karl. (2020). Incubateurs, start-up et partenariats [Thèse de doctorat, Université de Strasbourg] (p.67) Disponible sur : <https://www.theses.fr/2020STRAB003.pdf> (Consulté le 20/05/2023)

² ZAFIRES, Sidiropoulos. The Development of Start-up entrepreneurship in greece supported by modern financing methods. Article Disponible sur le site : <https://www.researchgate.net/> (Consulté le 03/05/2023)

³ THIEL, Peter. Et BLAKE, M. (2016). Zéro à Un : Comment construire le futur. Traduit par Nicolas Delorme, Edition Jean-Claude Lattès pour la traduction en français, p.14. [En ligne] Format PDF Disponible sur : https://frenchpdf.com/de-zero-a-un-pdf-1?_rt=MnwxHBpdGVyIHRoaWVsIHwxNjgyODEMDIw&_rt_nonce=7771355d3d (Consulté le 30/04/2023)

⁴ Walsh, B. The web startup success guide (2009) : How to stop wishing and start doing. Apress. p.08.[En ligne] Format PDF Disponible sûr : <https://www.pdfdrive.com/the-web-startup-success-guide-e187957547.html> (Consulté le 03/05/2023)

Chapitre 1 : Les start-ups : fondements théoriques et conceptuels

start-up doit trouver un modèle économique rentable et scalable, en se concentrant sur la création de valeur pour ses clients tout en minimisant le gaspillage. Pour y parvenir, elle peut utiliser des méthodes agiles, basées sur l'expérimentation, l'analyse de données et la collaboration étroite avec les clients.

Retenons ici que l'élément le plus important d'une startup est très certainement sa croissance. Paul Graham, créateur du légendaire accélérateur de startup « Y combinator » l'a bien résumé sur son blog : « une startup est une entreprise faite pour croître rapidement. Ce n'est pas parce qu'une entreprise vient d'être créée que c'est une startup. Ce n'est pas non plus parce qu'elle est technologique, qu'elle lève des fonds ou qu'elle recherche une sorte d'exit. La seule chose essentielle, c'est la croissance. Tout ce que l'on associe habituellement aux startups découle de la croissance. »¹

1.1.3 Les start-ups en Algérie

Ces dernières années, l'Etat algérien a accordé une grande importance aux start-ups.

1.1.3.1 Définition selon les spécialistes

Selon le ministre délégué auprès des start-up - Yassine El Mahdi OUALID : « Une entreprise dont le business model s'articule autour d'une idée innovante. C'est une entreprise qui dès les premiers jours de son existence se comporte comme une grande entreprise, avec un produit qui est innovant et qui peut s'adresser à un marché. Une startup est généralement une petite entreprise avec une croissance à la verticale. Après, on a différentes définitions selon les pays et les personnes, mais les critères les plus importants restent l'innovation et l'évolutivité, à savoir la possibilité de faire grandir la taille du marché à volonté »².

1.1.3.2 Principales caractéristiques des start-ups en Algérie

La définition donnée à la start-up par le législateur algérien fait donc ressortir trois principales caractéristiques qui font la spécificité de ce type d'entreprises à savoir : nouveauté, innovation, potentiel de croissance ou évolutivité³.

A. Nouveauté

Les start-ups algériennes se distinguent par leur caractère novateur. Elles cherchent à proposer des idées, des produits ou des services nouveaux sur le marché algérien. Ces entreprises sont souvent axées sur des concepts innovants et cherchent à apporter des solutions originales à des problèmes existants.

¹ ARDON, Pierre-Alexis. Qu'appelle-t-on startup, Article Disponible sûr <https://www.licornesociety.com/> (Consulté le 04/05/2023)

² BOUMENDIL, Maçyl. (2022). Les sources de financement des start-ups en Algérie : Etude sur 20 start-ups labellisées. Etudes Economiques. Vol : 22 Numéro 01. p.578-579. Disponible sur <https://www.asjp.cerist.dz/en/downArticle/590/22/1/193832> (Consulté le 20/05/2023)

³ Ibid. p. 579.

Chapitre 1 : Les start-ups : fondements théoriques et conceptuels

B. Potentiel de croissance ou évolutivité

Les start-ups en Algérie ont un fort potentiel de croissance. Elles sont souvent créées avec l'ambition de se développer rapidement et de devenir des acteurs majeurs sur leur marché. Ces entreprises ont la capacité de se développer de manière exponentielle grâce à leur modèle d'affaires innovant et à leur capacité d'adaptation rapide aux changements du marché.

C. L'innovation

L'innovation est une caractéristique essentielle des start-ups en Algérie. Elles se focalisent sur le développement et l'application de nouvelles technologies, de nouvelles méthodes de travail ou de nouveaux modèles d'affaires. Les start-ups algériennes cherchent à repousser les limites de l'innovation dans divers domaines tels que la technologie, l'e-commerce, les services financiers, la santé, l'énergie, etc.

1.1.3.2.1 Définition de l'innovation selon l'OCDE

L'innovation se définit par la mise en œuvre d'un produit (bien ou service), ou d'un procédé nouveau ou sensiblement améliorer (pour la firme), d'une nouvelle méthode de commercialisation ou d'une nouvelle méthode organisationnelle dans les pratiques de l'entreprise, l'organisation du lieu de travail ou des relations Extérieurs.

1.1.3.2.2 Les types d'innovation

Il existe l'innovation de produits (biens ou services) et de procédés (incluant les innovations d'organisation et de marketing). Le tableau ci-dessous résume les différents types d'innovation :

Tableau N° 1 : Les différents types d'innovation du manuel d'Oslo

Type d'innovation	Définitions dans le manuel d'Oslo
Innovation de produit	Une innovation de produit correspond à l'introduction d'un bien ou d'un service nouveau ou sensiblement amélioré sur le plan de ses caractéristiques ou de l'usage auquel il est destiné. Cette définition inclut les améliorations sensibles des spécifications techniques, des composants et des matières, du logiciel intégré, de la convivialité ou autres caractéristiques fonctionnelles
Innovation de procédé	Une innovation de procédé est la mise en œuvre d'une méthode de production ou de distribution nouvelle ou sensiblement améliorée. Cette notion implique des changements significatifs dans les techniques, le matériel et/ou le logiciel.

Chapitre 1 : Les start-ups : fondements théoriques et conceptuels

Innovation de commercialisation (marketing)	Une innovation de commercialisation est la mise en œuvre d'une nouvelle méthode de commercialisation impliquant des changements significatifs de la conception ou du conditionnement, du placement, de la promotion ou de la tarification d'un produit.
Innovation organisationnelle	Une innovation d'organisation est la mise en œuvre d'une nouvelle méthode organisationnelle dans les pratiques, l'organisation du lieu de travail ou les relations extérieures de la firme.

Source : conçu par nos mêmes à la base de : Qu'est-ce que l'innovation ? Définition et caractéristiques clés p.17, Disponible sur : https://www.editions-ellipses.fr/index.php?controller=attachment&id_attachment=46503 (consulté le 09/05/2023)

1.1.3.2.3 Nature des innovations :

Incertitude du marché et incertitude technologique, ces deux aspects reflètent bien l'incertitude qui peut entourer le lancement d'une start-up en Algérie. Les start-ups algériennes doivent naviguer à la fois dans l'incertitude du marché local et dans l'adoption de nouvelles technologies tout en développant leurs produits ou services.

La nature des innovations peut être résumée dans ces points : ¹

A. Innovations du marché

Les start-ups en Algérie peuvent développer des innovations spécifiques au marché algérien pour répondre aux besoins uniques des consommateurs.

B. Innovations croissantes

Les start-ups en Algérie peuvent adopter des innovations progressives pour améliorer leur rentabilité et leur efficacité à mesure qu'elles se développent. Cela peut être essentiel pour une croissance durable.

C. Innovations radicales

Bien que moins fréquentes, certaines start-ups en Algérie peuvent opter pour des innovations radicales, remettant en question fondamentalement les normes du marché.

¹ Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique. (2022). Guide du projet pour obtenir un Diplôme/Startup dans le cadre de l'Arrêté Ministériel 1275. P.6. Disponible sur : <https://igt.univconstantine3.dz/wpcontent/uploads/2023/05/Guide-Startup-version-FR.pdf> (Consulté le 04/09/2023).

Chapitre 1 : Les start-ups : fondements théoriques et conceptuels

D. Innovations technologiques

Les start-ups en Algérie, comme ailleurs, peuvent embrasser des innovations Technologiques pour créer de nouveaux produits ou services ou améliorer les processus existants.

1.1.3.2.4 Domaines d'innovation :

Les domaines d'intervention peuvent être résumés dans ces points : ¹

A. Nouveaux processus :

Les start-ups en Algérie peuvent innover dans leurs processus pour augmenter leur rentabilité et leur efficacité, ce qui est en ligne avec la caractéristique des start-ups visant à trouver un modèle économique répétable.

B. Nouvelles fonctionnalités

L'accent sur l'offre de produits ou de services améliorés correspond à la recherche de la création de valeur pour les clients, une caractéristique importante des start-ups.

C. Nouveaux clients

Le fait de cibler de nouveaux segments de clientèle s'aligne avec l'idée que les start-ups cherchent à s'étendre rapidement et à s'adapter aux besoins changeants du marché.

D. Nouvelles offres

L'offre de produits innovants est une caractéristique commune des start-ups qui cherchent à se différencier sur le marché.

E. Nouveaux modèles

La modification du modèle d'affaires pour créer de la valeur reflète également la capacité d'adaptation des start-ups aux défis du marché.

1.1.3.3 Comparaison avec les Définitions Générales de Start-ups

Il est intéressant de noter que les caractéristiques des start-ups en Algérie, telles que décrites précédemment, présentent à la fois des similitudes et des différences par rapport aux définitions générales de start-ups.

a) Ressemblances

Tout d'abord, les start-ups algériennes partagent la caractéristique fondamentale des start-ups dans le monde entier, à savoir leur orientation vers l'innovation. Comme le soulignent

¹ Ibid. p.6.

Chapitre 1 : Les start-ups : fondements théoriques et conceptuels

les définitions générales, les start-ups sont généralement définies par leur désir de créer de nouveaux produits ou services, souvent en utilisant des technologies de pointe. Cette caractéristique est également observée en Algérie, où les start-ups s'efforcent de développer des solutions novatrices pour répondre aux besoins changeants du marché algérien.

De plus, les définitions générales mettent en avant le concept de croissance rapide comme une caractéristique clé des start-ups. Cela est en corrélation avec les start-ups en Algérie, qui cherchent à évoluer rapidement malgré les défis rencontrés sur le marché local.

b) Différences

Certaines différences spécifiques au contexte algérien sont également observées. Par exemple, l'incertitude du marché et l'incertitude technologique sont des caractéristiques marquées des start-ups en Algérie. Cette incertitude découle souvent de la situation économique et réglementaire en Algérie, qui peut être plus instable que dans certaines autres régions du monde.

1.1.3.4 Classifications de start-ups selon secteur d'activité

Chaque startup choisit un domaine spécifique dans lequel se développer. Parmi les secteurs d'activité les plus courants pour les startups, on peut citer ¹ :

- **FinTech** : qui englobe les startups et les innovations technologiques opérant dans le domaine bancaire et des services financiers.
- **Insurtech** : qui regroupe les startups actives dans le secteur de l'assurance.
- **FoodTech** : qui concerne les startups liées à l'industrie alimentaire.
- **AgroTech** : qui se concentre sur les startups servant le secteur de l'agroalimentaire.
- **BioTech** : qui englobe les startups actives dans le domaine des biotechnologies.
- **GreenTech** : qui intègre les startups développant des innovations technologiques axées sur la protection de l'environnement et le développement durable.
- **Big Data** : qui regroupe les startups travaillant dans la gestion et l'analyse des données numériques.
- **LegalTech** : qui concerne les startups actives dans le domaine du droit et des documents juridiques.

¹ TEGAOUA, Rania, BOUCHAMA, Chouam. (2023). Les Startups en Algérie, un axe stratégique à l'ère de l'orientation vers l'économie digitale : étude analytique et exploratoire. Revue Abaad Iktissadia Vol : (31) N° (13). p. 457-458 Disponible sûr : <https://www.asjp.cerist.dz/en/article/227958> (consulté le 10/07/2023)

Chapitre 1 : Les start-ups : fondements théoriques et conceptuels

1.1.3.5 La labellisation des start-ups

Le décret exécutif n°20-254 du 15 septembre 2020 portant création du comité national de labellisation des « start-up », des « projets innovants » et des « incubateurs » et fixant ses missions, sa composition et son fonctionnement.¹

Le label « startup » est un document institutionnel qui vous servira de « passeport » pour accéder à toutes les facilitations que l'état met à disposition des startups.²

A. Les normes objectives pour obtenir label Start-up

Le ministère en charge de l'économie de la connaissance et des startups a instauré quatre normes objectives pour obtenir le label Start-up³:

- Parmi lesquelles figurent les dépenses en R&D (15% du chiffre d'affaires) ;
- La qualification des membres fondateurs (au moins la moitié doit détenir un doctorat) ;
- La détention de propriété intellectuelle (brevet d'invention ou programme enregistré) ;
- La présentation d'un prototype illustratif, qui peut prendre diverses formes (plateforme électronique, prototype de produit industrialisé, lien vers l'application de l'entreprise ou vidéo).

B. Conditions d'attribution du label Start-up

Art. 11. — Est considérée comme « Start-up » chaque société de droit algérien respectant les critères suivants⁴ :

- La société ne doit pas exister depuis plus de huit (8) ans ;
- Le modèle d'affaires de la société doit s'appuyer sur des produits, des services, le business model ou tout autre concept innovant ;
- Le chiffre d'affaires annuel ne doit pas dépasser le montant fixé par le comité national ;
- Le capital social doit être détenu à, au moins, 50% par des personnes physiques, des fonds d'investissement agréés ou par d'autres sociétés disposant du label « Start-up » ;
- Le potentiel de croissance de la société doit être suffisamment grand ;
- La société ne doit pas avoir plus de 250 employés.

¹ Gouvernement d'Algérie. (2020). Décret n° 20-254 du 27 Moharram 1442Correspondant au 15 septembre 2020. Journal officiel, n°55. p.10 . <https://avocatalgerien.com/wp-content/uploads/2020/09/F2020055.pdf> (Consulté le 12/05/2023)

² Portail national des start-ups. <https://startup.dz/> (Consulté le 12/05/2023)

³ APS. (2022). Les nouvelles normes pour l'obtention du label « startup » dévoilées. <https://www.aps.dz/economie/139387-startup-les-nouvelles-normes-pour-l-obtention-du-label-startup-devoilees> (Consulté le 12/05/2023)

⁴ Ibid. p.11.

Chapitre 1 : Les start-ups : fondements théoriques et conceptuels

C. Les avantages d'obtenir label Start-up

Art. 86. — Les dispositions de l'article 33 de la loi n° 20-07 du 12 Chaoual 1441 correspondant au 4 juin 2020 portant loi de finances complémentaire pour 2020, sont modifiées et rédigées comme suit ¹:

« Art. 33. — Les entreprises disposant du label « start-up » sont exonérées de la taxe sur l'activité professionnelle (TAP), de l'impôt sur le revenu global (IRG) ou de l'impôt sur les bénéfices des sociétés (IBS) pour une durée de quatre (4) ans, à compter de la date d'obtention du label « start-up », avec une (1) année supplémentaire, en cas de renouvellement.

Sont exonérés de la TVA et soumis à 5% des droits de douane, les équipements acquis par les entreprises disposant du label « start-up », entrant directement dans la réalisation de leurs projets d'investissement.

Le décret exécutif n° 21-170, émis le 28 avril 2021 en Algérie, fixe les conditions et les modalités d'octroi des avantages fiscaux aux entreprises disposant du label « start-up » ou « incubateur »² :

- Les avantages fiscaux s'appliquent uniquement aux entreprises ayant obtenu le label conformément aux décrets exécutifs antérieurs spécifiques.
- Pour bénéficier de ces avantages, les entreprises doivent soumettre une liste d'équipements éligibles, validée par un conseil scientifique et technique.
- L'exonération de la TVA est accordée aux entreprises présentant la décision d'octroi du label et la liste d'équipements aux services fiscaux compétents.
- En cas de retrait du label « incubateur », les avantages fiscaux sont suspendus.
- Les administrations sont chargées de surveiller la mise en œuvre des avantages fiscaux.

1.1.3.6 Les particularités des start-ups

Globalement on distingue quatre particularités et ils sont les suivants ³ :

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 Thiel, célèbre entrepreneur de la Silicon Valley, de passer de 0 à 1, de transformer

¹ Gouvernement d'Algérie. (2020). Décret n° 20-07 du 12 Chaoual 1441 correspondant au 4 juin 2020 portant loi de finances complémentaire pour 2020. Journal officiel, n°83. p.35. <https://www.mf.gov.dz/images/pdf/F2020083.pdf> (Consulté le 12/05/2023)

² Gouvernement d'Algérie. (2020). Décret exécutif n° 21-170 du 16 Ramadhan 1442 correspondant au 28 avril 2021. Journal officiel, n°33. p.13. https://mfdgi.gov.dz/images/pdf/textes_reglementaires/F2021033.pdf (Consulté le 12/05/2023)

*Uber et Airbnb sont des plateformes numériques qui permettent de mettre en relation des personnes ayant besoin d'un service avec des particuliers prêts à fournir ce service.

³ Y. DJEKIDEL, M. DOUA, M. RAIS. (2021). La startup en Algérie : Caractéristiques et Obligations, Revue d'excellence pour la recherche en économie et en gestion. Vol 05, N°01, p.417- 427. Disponible sur : <https://www.asjp.cerist.dz/en/downArticle/440/5/1/153165> (Consulté le 03/05/2023)

Chapitre 1 : Les start-ups : fondements théoriques et conceptuels

une idée en entreprise, de trouver une nouvelle manière de rendre un service, de créer de la valeur.

B. La 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.

C. Industrialisable / Reproductible

Cela signifie qu'une startup cherche un modèle qui, une fois qu'il fonctionne (permet de gagner de l'argent et on sait comment on en gagne), donc peut être réalisé à plus grande échelle, dans d'autres lieux, ou il est déjà réalisé 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 que parfois l'adapter aux contextes locaux).

D. Scalable

La scalabilité est la capacité à passer à l'échelle (c'est-à-dire servir plus de clients ou servir les mêmes clients avec plus de volume) en gardant ses caractéristiques propres. Agences de design, cabinets de conseil ou prestataires de développement web ne sont pas scalable par nature, ou du moins seulement jusqu'à un certain seuil. La ressource clé de leur business model est le temps humain des consultants. En revanche, la majorité des sociétés de logiciel sont scalable puisque le logiciel peut être dupliqué et distribué à l'infini pour servir plus de clients sans engendrer de coûts supplémentaires ou consommer plus de ressources.

1.1.3.7 La différence entre une entreprise classique (PME) et une start-up

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

Voici les principales différences entre une start-up et une PME ¹ :

- Une start-up ne se caractérise pas en fonction de sa taille ou de son nombre d'employés
- Elle n'a pas défini de modèle d'affaires rentable, et beaucoup d'économistes la désignent encore comme une start-up. Une start-up n'est généralement pas structurée par un organigramme et est fortement axée sur un esprit d'équipe propice à la créativité.

¹BEKADDOUR, Aïcha. (2020). Start-up et écosystème d'accompagnement en Algérie, Annales de l'université de Bechar en sciences économiques. 70 / N° : 03, p.534-535. Disponible sur : <https://www.asjp.cerist.dz/en/article/149712> (Consulté le 03/05/2023)

* Le Business Model Canvas est un outil qui aide à planifier et à comprendre comment une entreprise crée de la valeur. Il se compose de neuf éléments clés qui couvrent tous les aspects importants du modèle économique d'une entreprise. C'est une méthode visuelle qui simplifie la réflexion stratégique et l'innovation.

Chapitre 1 : Les start-ups : fondements théoriques et conceptuels

- Une start-up est dans une phase temporaire et est amenée à évoluer et se transforme en PME/multinationale.

Par conséquent, la différence fondamentale entre une start-up et une PME est le business model, en effet la PME applique un business model défini alors que la start-up recherche son business model.

A. Le business model

Un business model représente de manière concise les divers éléments constitutifs de l'activité d'une entreprise, mettant en évidence ses objectifs, ses offres, son positionnement stratégique, ainsi que ses ressources internes et externes, notamment son modèle de revenus. Il expose également les règles, le fonctionnement et les canaux de distribution de l'entreprise. Cet exercice est essentiel car il reflète la vision des fondateurs et leur capacité à créer de la valeur sur une période donnée. Le Business Model Canvas* demeure l'un des outils prédominants pour réaliser cette représentation.¹

B. Le business plan

Le business plan est la suite logique du business model. Ce document lie les éléments actuels, les projections de l'évolution de l'entreprise, et doit respecter un plan de Développement très didactique et concret. Un business plan doit donner l'envie aux investisseurs d'aller plus loin. Dans sa forme condensée, on parle d'"Executive Summary" qui résume les points clés du projet afin de donner rapidement à des publics tiers un aperçu du projet.²

Le tableau ci-dessous résume les critères des deux entités économiques :

Tableau N°2 : Les différences entre Start-up et PME (innovante et traditionnelle)

Différenciation	Startup	PME innovante	PME traditionnelle
Modèle de base	Produit innovant très scalable	Service à forte dose humaine	Produit ou service traditionnel
Croissance	Rapide	Moins lente	Lente
Timing de revenue	Souvent différé	Immédiat	De longue date
Risque	Élevé	Moyen	Faible

¹ DIDIER, Moret et les avocats du cabinet CMS , Lexique de la culture Start-up , Institut Open Innovation. (p.7) Disponible sûr : <https://www.institutopeninnovation.fr/download/339/?uid=8dda5e7f16> (Consulté le 12/07/2023)

² Ibid. p.7.

Chapitre 1 : Les start-ups : fondements théoriques et conceptuels

Financement	Capitalistique	Plutôt dette	Dette
Géographique	Si possible mondiale	Souvent locale	Très souvent locale
Rémunération	Salaires + stock-options et équivalent	Salaires et bonus	Salaires

Source : conçu par nos mêmes à la base de : DEIRA, Abdelhafid. (2022). Les startups à l'ère des nouvelles technologies : Etat des lieux des startups numériques en Algérie. Vol : 13 / N°2. Revue nouvelle Economie, p.860. Disponible sur : <https://www.asjp.cerist.dz/en/article/200937> (Consulté le 03/05/2023)

Ce tableau compare trois types d'entreprises : les startups, les PME innovantes et les PME traditionnelles. Chaque type d'entreprise est évalué en fonction de plusieurs critères :

- **Modèle de base :** Les startups se concentrent sur des produits innovants hautement évolutifs, les PME innovantes proposent des services axés sur l'interaction humaine, tandis que les PME traditionnelles offrent des produits ou services conventionnels.
- **Croissance :** Les startups visent une croissance rapide, les PME innovantes connaissent une croissance plus lente, tandis que les PME traditionnelles ont une croissance encore plus lente.
- **Timing des revenus :** Les startups ont souvent des revenus différés, les PME innovantes génèrent des revenus immédiats et les PME traditionnelles ont établi des sources de revenus depuis longtemps.
- **Risque :** Les startups comportent un risque élevé, les PME innovantes présentent un risque moyen et les PME traditionnelles ont un risque faible.
- **Financement :** Les startups sont financées par du capital-investissement, les PME innovantes ont plutôt recours à l'endettement, tandis que les PME traditionnelles utilisent principalement des emprunts pour financer leurs activités.
- **Étendue géographique :** Les startups visent idéalement une portée mondiale, les PME innovantes opèrent souvent localement, et les PME traditionnelles ont généralement une portée locale très marquée.
- **Rémunération :** Les startups offrent des salaires et des options d'achat d'actions, les PME innovantes proposent des salaires et des bonus, tandis que les PME traditionnelles se contentent de salaires.

Chapitre 1 : Les start-ups : fondements théoriques et conceptuels

1.2 L'écosystème des start-ups

L'écosystème des start-ups est un environnement dynamique et innovant qui favorise la création et la croissance de start-ups à fort potentiel.

1.2.1 L'émergence du concept de l'écosystème

L'écosystème est un terme qui trouve son origine en biologie et se réfère à un système dynamique comprenant à la fois un milieu naturel et les êtres vivants qui y habitent. La recherche sur l'écosystème entrepreneurial s'est développée principalement à partir des années 2000 et a gagné en importance depuis 2016. Certains chercheurs ont également étudié « l'environnement entrepreneurial » pour comprendre l'influence des conditions environnementales sur l'entrepreneuriat.¹

De nombreux travaux de recherche ont été réalisés sur ce sujet, parmi lesquels les recherches de Cohen, Isenberg, Mason, Brown, Stam et Spigel. Des organismes tels que le *Global Entrepreneurship and Development Institute* et le Forum Économique Mondial s'intéressent également à l'étude de l'écosystème entrepreneurial.²

1.2.2 Définition de l'écosystème entrepreneurial

Il y a différentes façons de définir l'écosystème entrepreneurial, il n'y a pas encore de définition unique de l'écosystème entrepreneurial.

Voici deux définitions les plus importantes sur l'écosystème entrepreneurial :

Selon l'expert en entrepreneuriat Daniel Isenberg l'écosystème entrepreneurial « consiste en un ensemble d'éléments individuels - tels que le leadership, la culture, les marchés financiers et les clients ouverts d'esprit-qui se combinent de manière complexe. »³

Cette définition met en lumière la nature interconnectée et dynamique de l'écosystème entrepreneurial, en soulignant l'importance du leadership, de la culture, des marchés financiers et des clients ouverts d'esprit. Elle offre une perspective globale sur les éléments clés qui favorisent l'émergence et la croissance des start-ups.

Selon Christina Theodoraki*, L'écosystème entrepreneurial est défini comme un ensemble d'acteurs interconnectés, d'institutions et de processus qui interagissent pour renforcer l'entrepreneuriat au sein de l'environnement local. Cette notion représente les différents groupements d'acteurs (publics ou privés, institutions et entreprises, universités) et de facteurs qui définissent le milieu dans lequel les acteurs évoluent en constante interaction.⁴

¹KOURAICHE, Nassira. (2018). Le rôle de l'écosystème de l'accompagnement entrepreneurial dans la promotion de L'entrepreneuriat en Algérie. Les Cahiers du Cread, vol. 34 – n° 2 – 2018 p.80. Disponible sur : <https://www.asjp.cerist.dz/en/article/85786> (Consulté le 06/06/2023).

² Ibid.p.80.

³ Ibid.p.81.

*Assistant Professor en Stratégie, Entrepreneuriat & Innovation. Toulouse Business School.

Chapitre 1 : Les start-ups : fondements théoriques et conceptuels

Cette Définition de Theodoraki englobe les multiples regroupements d'individus (qu'ils soient publics ou privés, des institutions, des entreprises ou des universités) ainsi que les divers éléments qui définissent l'environnement dans lequel ces acteurs évoluent en interagissant constamment.

1.2.2.1 Les modèles d'écosystème entrepreneurial

Dans son article sur le rôle de l'écosystème de l'accompagnement entrepreneurial dans la promotion de l'entrepreneuriat en Algérie, Nassira KOURAICHE présente Trois modèles d'écosystème entrepreneurial Et ils sont les suivants : ¹

A. Modèle d'écosystème entrepreneurial d'isenberg (2011)

Isenberg (2011) a développé un modèle comprenant six domaines essentiels : une culture favorable, des politiques et des financements appropriés, un capital humain qualifié, des marchés favorables aux produits et divers soutiens institutionnels. Chaque domaine se compose également de sous-domaines.

Dans l'ensemble, le modèle d'écosystème entrepreneurial d'Isenberg offre une perspective précieuse sur les éléments clés qui contribuent au succès des entreprises et fournit un cadre utile pour comprendre et analyser les écosystèmes entrepreneuriaux.

B. Modèle de Forum Économique Mondial

Une recherche menée par le Forum Économique Mondial révèle des différences significatives entre les systèmes entrepreneuriaux dans différentes régions du monde, notamment en termes d'implication gouvernementale. Parmi les piliers identifiés, les entrepreneurs considèrent que l'accès aux marchés, le capital humain et la main-d'œuvre, ainsi que la finance et l'investissement, sont les plus importants.

C. Modèle d'écosystème entrepreneurial de kolati

Le modèle d'écosystème entrepreneurial de Koltai (2014) propose six piliers et six types d'acteurs qui interagissent pour favoriser l'entrepreneuriat. Ces piliers comprennent l'identification, la formation, la communication, la préservation, les finances, l'autonomisation et la célébration des entrepreneurs, tandis que les acteurs impliqués sont les ONG, les fondations, les universités, les investisseurs, les gouvernements et les entreprises.

En résumé, ces modèles mettent en évidence les éléments constitutifs d'un écosystème entrepreneurial qui offre aux entrepreneurs les ressources nécessaires pour faciliter la création d'entreprise et soutenir son développement.

⁴ KHELIL, Sabrina. (2022). Analyse de l'écosystème des startups en Algérie (Etat des lieux et Perspectives), La Revue du développement et des Prospectives Pour Recherches et études VOL : 07 - N° : 01 – Juan 2022 p.300. Disponible sur : <https://www.asjp.cerist.dz/en/article/191143> (Consulté le 06/06/2023).

¹ KOURAICHE, Nassira. Op.cit., p.83-84.

Chapitre 1 : Les start-ups : fondements théoriques et conceptuels

1.2.3 Écosystème des start-ups en Afrique

En 2021, 14 pays africains ont rejoint le top 100 des écosystèmes start-up mondiaux, illustrant leur engagement envers l'entrepreneuriat innovant.¹

Ce tableau montre ces pays africains et leur classement mondial :

Tableau N°3 : Tableau Récapitulatif des meilleurs écosystèmes start-up d'Afrique en 2021

Rang africain	Pays	Rang mondial/100
1	Afrique du Sud	48
2	Kenya	61
3	Nigeria	63
4	Rwanda	69
5	Egypte	70
6	Maurice	73
7	Ghana	81
8	Tunisie	82
9	Cap-Vert	87
10	Somalie	94
11	Maroc	95
12	Ouganda	97
13	Namibie	99
14	Ethiopie	100

Source : Conçu par nous-mêmes à la base de : EDJO, Muriel. (2022) 14 pays africains parmi les 100 meilleurs écosystèmes start-up du monde : Cap-Vert, Namibie, Somalie... (StartupBlink). We are tech.africa <https://www.wearetech.africa/fr/fils/actualites/tech/14-pays-africains-parmi-les-100-meilleurs-ecosystemes-start-up-du-monde-cap-vert-namibie-somalie-startupblink> (Consulté le 10/06/2023)

¹ EDJO, Muriel. (2022) 14 pays africains parmi les 100 meilleurs écosystèmes start-up du monde : Cap-Vert, Namibie, Somalie... (StartupBlink). We are tech.africa <https://www.wearetech.africa/fr/fils/actualites/tech/14-pays-africains-parmi-les-100-meilleurs-ecosystemes-start-up-du-monde-cap-vert-namibie-somalie-startupblink> (Consulté le 10/06/2023)

Chapitre 1 : Les start-ups : fondements théoriques et conceptuels

1.2.4 Les acteurs de l'écosystème des start-ups en Algérie

L'écosystème des start-ups en Algérie comprend différents acteurs qui contribuent à son développement.

1.2.4.1 Les structures de financement

C'est un ensemble de structures publiques et privées qui accompagnent financièrement les start-ups, dont certaines sont anciennes et d'autres nouvelles.

A. Les dispositifs d'aide et soutien à la création d'entreprise

Des organismes étatiques offrent un soutien aux créateurs d'entreprise. Ils fournissent un lieu d'accueil, des conseils, et facilitent les contacts avec des partenaires. Des services techniques, logistiques et financiers sont également proposés.

Parmi ces organismes on peut citer ¹:

- a- **ANGEM (Agence Nationale de Gestion du Micro Crédit)** : Dispositif destiné à tout citoyen de plus de 18 ans, ne disposant pas de revenus, aux femmes au foyer aussi. Il prévoit un financement à 100% dont le coût global ne dépasse pas 1000 000 DA.
- b- **ANADE (ex ANSEJ)** : L'ANADE est l'Agence Nationale d'appui et de développement de l'entrepreneuriat, renommée par le décret exécutif 6 n 20-329 du 22 novembre 2020. Elle remplace l'ANSEJ et conserve ses anciennes missions tout en introduisant de nouvelles mesures flexibles. L'ANADE vise à développer les écosystèmes en fonction des opportunités d'investissement dans différents secteurs et à moderniser le processus de création, d'accompagnement et de suivi des micro-entreprises. Le coût maximum est de 10 millions de Dinars.
- c- **CNAC (Caisse Nationale d'Allocation Chômage)** : Dispositif de soutien A la création et à l'extension d'activités réservées aux chômeurs promoteurs de 30 à 55 ans. Le coût maximum est de 10 millions de Dinars.

B. Systèmes de financement participatif « Crowdfunding »

Le financement participatif, une pratique relativement récente en Algérie, est ancré dans certaines valeurs culturelles et trouve son origine dans des principes religieux qui prônent l'entraide et la solidarité.²

¹HARRAR, Sabeha. (2021). Écosystème D'accompagnement Entrepreneurial en Algérie : Etat des Lieux, Revue Abaad Iktissadia Vol : (11) N° (01), p.408 Disponible sur : <https://www.asjp.cerist.dz/en/downArticle/279/11/1/158876> (Consulté le 10/06/2023)

² DABAH, Mohamed Ridha, BENBRAIKA, Abdelouahab. (2021). Le Crowdfunding comme mécanisme innovant de financement des start-up Les plateformes Ninvesti et Twiiza comme modèle, Milev Journal of Research & Studies, VOL. 7, N°2, p.366. Disponible sur : <https://www.asjp.cerist.dz/en/downArticle/89/7/2/173953> (Consulté le 15/07/2023)

Chapitre 1 : Les start-ups : fondements théoriques et conceptuels

C. Le Fonds Algérien de Financement des Startups l'ASF (Algerian Start-up Fund).

Le président de la République, avait annoncé en octobre 2020, lors de la 1ère édition ALGERIA DISRUPT la création du Algerian Startup Fund (ASF) premier fonds public dédié aux start-up, dotée d'un capital de 1,2 milliard DA pour accompagner et soutenir les jeunes créateurs de projets. Né de la collaboration du ministère de l'Economie de la Connaissance, des Start-up et des Micro-entreprises et de six (06) banques publiques (BADR, CNEP, BNA, BEA, BDL CPA), ce fonds prend le financement des entreprises disposant du label start-up, en fonds propre et en quasi-fonds propre.¹

L'ASF, permet le financement en injectant des fonds dans le capital des start-ups labélisées. Le fonds permet trois niveaux de financement selon le niveau de maturité du projet, le premier est de 2,5 millions de Dinars ; le deuxième est de 5 millions de Dinars et le troisième est de 20 Millions de Dinars. ²

1.2.4.2 Les business Angels

En Algérie, les business Angels sont principalement des chefs d'entreprises, professionnels ou commerçants ayant réussi leur carrière. Toutefois, il n'existe pas encore de statistiques officielles sur leur nombre et leur volume d'investissements, car ces investisseurs agissent discrètement sans médiatisation. Le seul réseau actif de business Angels est Casbah Business Angel (CBA), créé en 2012 par la communauté Algéro-Américaine aux États-Unis. Ce réseau vise à soutenir et guider les jeunes entrepreneurs algériens en s'appuyant sur l'expertise des professionnels algériens résidant aux États-Unis.³

1.2.4.3 Les Structures d'incubation et d'accélération

Les structures d'incubation sont des espaces dédiés à l'accompagnement des start-ups.

A. Les pépinières d'entreprises

D'après le journal officiel de la République Algérienne N° 13 : ⁴

Conformément à l'article 2 du décret exécutif n° 03-78 du 24 Dhou El Hidja 1423 correspondant au 25 février 2003.

Art. 2. — Les pépinières d'entreprises sont des établissements publics à caractère industriel et Commercial, dotés de la personnalité morale et de l'autonomie financière, et désignés, ci-après, "les Pépinières".

¹ Services du Premier Ministre <https://premier-ministre.gov.dz/fr/post/developper-un-ecosysteme-propice-pour-favoriser-la-creation-et-le-soutien-des-start-up> (Consulté le 16/07/2023).

² DOUADI-AMIAR, Lila, DERRIDJ, Ryma. (2023). Le Crowdfunding : Moyen De Financement Adapte Aux Startups. Etat Des Lieux En Algerie, Journal économique Al-Bashaer Volume 8, Numéro 3, p.598. Disponible sur : <https://www.asjp.cerist.dz/en/article/209421> (Consulté le 15/07/2023)

³ DOUADI-AMIAR, Lila, DERRIDJ, Ryma.Op.cit., p.604.

⁴ Gouvernement d'Algérie. (2003). Loi n° 03-78 du 24 Dhou El Hidja 1423 correspondant au 25 février 2003.portant loi de finances pour 2003. Journal officiel, n°13. p.12. <https://www.joradp.dz/FTP/jo-francais/2021/F2021060.pdf> (Consulté le 16/07/2023).

Chapitre 1 : Les start-ups : fondements théoriques et conceptuels

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

- **Incubateur** : structure d'appui qui prend en charge les porteurs de projets dans le secteur des services ;
- **Atelier relais** : structure d'appui qui prend en charge les porteurs de projets dans le secteur de la petite industrie et les métiers d'artisanat ;
- **Hôtel d'entreprise** : structure d'appui qui prend en charge les porteurs de projets issus du domaine de la recherche.

Art. 3. — Les pépinières ont pour objectifs :

- De développer une synergie avec l'environnement de l'entrepreneuriat ;
- De participer à l'animation économique dans le lieu d'implantation ;
- De favoriser l'émergence de projets innovants ;
- D'apporter un soutien aux nouveaux créateurs d'entreprises ;
- De pérenniser les entreprises accompagnées ;
- D'inciter les entreprises à mieux se structurer ;
- De devenir, à moyen terme, un élément de la stratégie de développement économique au niveau de son implantation.

B. Les Incubateurs

Les incubateurs fournissent une variété de services et de formations aux porteurs de projets afin de les accompagner dans l'émergence, la consolidation et le changement d'échelle de leurs projets.¹

Selon le dictionnaire juridique : « L'incubateur et l'accélérateur de start-up sont des structures - publiques ou privées - d'accompagnement de porteurs de projets innovants dans le but de les aider à développer leur start-up. Ces deux types de structures interviennent à des étapes différentes de l'aventure entrepreneuriale. »²

Dans une autre définition : Le terme d'incubateur se caractérise par quatre composantes :³

- L'espace de travail avec un loyer abordable.
- Les équipements et les services de base partagés à usage commun et partagé (secrétariat, salles de conférences, lignes à haut Débit...).
- L'assistance professionnelle d'affaires par l'offre des services consultatifs, les conseils, et la formation.

¹ BACCAR, I, STOKKINK, D, ROBIN, K. (2022). Les Incubateurs, au Service du développement de l'économie sociale : Cas du Maghreb. (p.5). Disponible sur : https://base.socioeco.org/docs/na_ess_2022_les_incubateurs_au_service_de_la_transition_cas_du_maghreb_200422.pdf (Consulté le 11/06/2023)

² Dictionnaire juridique DJS Avocats <https://djs-avocats.com/dictionnaire-juridique/incubateurs/> (Consulté le 10/06/2023)

³ HARRAR, Sabeha. Op.cit, p.398.

Chapitre 1 : Les start-ups : fondements théoriques et conceptuels

- Une mise en réseau, interne et/ou externe (recherche de financement direct ou en partenariat).

a. La typologie des Incubateurs :

On distingue 5 types d'incubateurs ¹ :

- **Les incubateurs de développement économique et local** : Ces incubateurs créés par les gouvernements constituent un outil de promotion de l'économie régionale et de création d'emploi sur le territoire.
- **Les incubateurs académiques** : ils sont liés aux universités, laboratoires et centres de recherche.
- **Les incubateurs technologiques** : ils sont destinés aux activités à haute technologie, leurs objectifs est de promouvoir les entreprises High Tech et de favoriser l'émergence de projets technologiques.
- **Les incubateurs privés** : ils ont une logique financière. Ils visent à investir dans des projets afin de réaliser une plus-value à court ou à moyen terme.
- **Les incubateurs sociaux** : Ils s'intéressent aux projets qui s'orientent vers l'économie sociale et solidaire tels que projets collaboratifs, projets collectifs.

L'incubateur joue un rôle crucial avant la création effective d'une entreprise en proposant diverses approches telles que le coaching personnalisé, la formation et le partage d'expériences concrètes. Les principales missions de l'incubateur se concentrent sur les aspects suivants : ²

- Faciliter l'accès à un réseau relationnel,
- Optimiser le temps nécessaire au développement,
- Fournir des conseils dans divers domaines,
- Dispenser une formation couvrant l'entrepreneuriat, la gestion, le marketing, les finances, la comptabilité, la propriété intellectuelle, le droit des affaires, etc.

À la différence d'une pépinière d'entreprises ou d'un hôtel d'entreprises, un incubateur s'adresse à des sociétés très jeunes ou encore en création et leur propose un ensemble de services adaptés.

¹ BACCAR, I, STOKKINK, D, ROBIN, K. Op.cit., p.5.

² DJELTI, M, BOUCHAMA, C, KOURBALI, B (2016). État des lieux des incubateurs en Algérie Cas de l'incubateur de L'INTTIC d'oran. Revue algérienne d'économie et gestion Vol 9, N° 1, p. 106 Disponible sur : <https://www.asjp.cerist.dz/en/article/7143> (Consulté le 12/06/2023)

* Sylabs est un accélérateur privé créé en 2015 pour améliorer l'écosystème des start-ups en Algérie. Il travaille en partenariat avec le gouvernement, la Wilaya d'Alger.

* The pivot créé en 2018 par L'agence Innopreneurs, spécialisée dans le conseil à la création et le développement des entreprises depuis 2013.

Chapitre 1 : Les start-ups : fondements théoriques et conceptuels

C. Les Accélérateurs

Les accélérateurs sont similaires aux incubateurs, il partage la même définition avec les incubateurs, mais avec quelques différences que nous verrons dans le tableau suivant : Accélérateurs publique Comme : « Algeria Venture ».

Accélérateurs privés comme « Sylabs*» et « The pivot*».

a. L'accélérateur Algeria venture

C'est la toute première initiative publique en Algérie dans le domaine de l'accélération entrepreneuriale. Cette initiative a vu le jour grâce au Décret exécutif n° 20-356 du 14 Rabie Ethani 1442, émis le 30 novembre 2020, qui a donné naissance à l'établissement chargé de promouvoir et de gérer les structures de soutien aux start-ups. Les missions de cet établissement sont au nombre de huit et s'inscrivent dans le cadre de la stratégie nationale visant à encourager et gérer les structures de soutien dédiées aux jeunes entreprises innovantes. ¹

Algeria Venture, un accélérateur de start-up, facilite le développement et le financement grâce à AWS Activate et des experts. Avec 43 mentors, il a soutenu 815 projets et réuni 3,7 millions \$. Partenaires comme Ericsson et Amazon Web Services, il encourage aussi l'entrepreneuriat par des événements et conférences. ²

b. Distinctions entre les Incubateurs et le Accélérateurs

Les incubateurs et les accélérateurs sont deux types d'organisations clés dans l'écosystème des startups. Ils jouent des rôles distincts mais complémentaires dans le soutien au développement et à la croissance des jeunes entreprises.

Le tableau ci-après représente les caractéristiques et les différences les plus importantes entre les incubateurs et les accélérateurs :

¹ Drouiche, H., & Menai, Op.cit, p.404-405.

² Melchior Koba, (2023), Algeria Venture : premier accélérateur public de start-up d'Algérie, wearetech Africa <https://www.wearetech.africa/fr/fils/tech-stars/algeria-venture-premier-accelerateur-public-de-start-up-d-algerie> (Consulté le 10/08/2022)

Chapitre 1 : Les start-ups : fondements théoriques et conceptuels

Tableau N° 4 : Distinctions entre incubateurs et accélérateurs tiré de Xerfi (2019) d'après Les Cahiers de l'innovation et Mustapha Torun

PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES	INCUBATEURS	ACCÉLÉRATEURS
Organisation	<p>Statut juridique : souvent associatif, en général à but non lucratif</p> <p>Gestionnaire : professionnels ou académiques</p> <p>Objectif : croissance économique et création d'emplois</p> <p>Proposition de valeur : maturation, idée</p> <p>Durée programme : 12 à 48 mois</p> <p>Recrutement des projets : régional</p>	<p>Statut juridique : différentes formes le plus souvent à but lucratif</p> <p>Gestionnaire : majoritairement entrepreneurs, investisseurs</p> <p>Objectif : retour sur investissement</p> <p>Proposition de valeur : validation rapide du BM, Croissance et levées de fonds.</p> <p>Durée programme : 3-4 mois</p> <p>Recrutement des projets : national et/ou mondial</p>
Service proposés	<p>Hébergement : modulaire selon taille et besoins des entreprises</p> <p>Mentorat et coaching</p> <p>Assistance technique</p> <p>Eduction : modules formation, conférences</p> <p>Services mutualisés : secrétariat, informatique...</p>	<p>Hébergement : parfois mais souvent « hors murs »</p> <p>Mentorat et coaching Renforcés avec entrepreneurs à succès, business Angels.</p> <p>Assistance technique</p> <p>Education : sessions formation, conférences, etc.</p>
Financement	<p>Pour la start-up :</p> <p>Pas de financement de démarrage en général</p> <p>Pas de prise de participation</p> <p>Aide au financement d'études</p> <p>Frais de loyer</p> <p>Pour l'incubateur :</p> <p>Fonds publics</p> <p>Revenus loyers</p> <p>Revenus prestations annexes</p>	<p>Pour la start-up :</p> <p>Financement d'amorçage</p> <p>Prise de participation</p> <p>Pas de frais de loyer</p> <p>Pour l'accélérateur :</p> <p>Fonds privés</p> <p>Pas de revenus loyers</p> <p>Revenus de prestations annexes</p> <p>Sorties (ventes participations)</p>
Mise en réseau	<p>Mise en réseau avec les autres entrepreneurs incubés</p> <p>Mise en réseau avec les investisseurs</p> <p>Réseautage divers</p>	<p>Mise en réseau avec les investisseurs</p> <p>Mise en réseau avec des clients</p> <p>Pitches réguliers et à la fin programme</p> <p>Réseautage divers</p>

Source : conçu par nos mêmes à la base : DALEX, Karl. (2020). Incubateurs, start-up et partenariats [Thèse de doctorat, Université de Strasbourg] (p. 76) Disponible sur : <https://www.theses.fr/2020STRAB003.pdf> (Consulté le 20/05/2023)

Cette étude a été faite par Xerfi (2019) d'après Les Cahiers de l'innovation et Mustapha Toru sur les incubateurs et accélérateurs en France, bien que nous parlions de l'écosystème des startups en Algérie, on peut la prendre comme exemple pour comprendre beaucoup de choses, car en France, ils sont considérés comme des acteurs expérimentés dans ce domaine, contrairement à nous en Algérie, où nous en sommes au début du parcours.

Chapitre 1 : Les start-ups : fondements théoriques et conceptuels

En France, les différences entre les incubateurs et les accélérateurs résident dans leurs objectifs et orientations. Les incubateurs soutiennent la croissance des startups sur une période pouvant aller jusqu'à 48 mois, en mettant l'accent sur la maturation des idées et en fournissant une gamme de services. En revanche, les accélérateurs se concentrent sur une validation rapide du modèle économique et l'obtention de financements sur une période plus courte de 3 à 4 mois. Ils offrent un soutien financier en échange d'une participation au capital de l'entreprise et proposent des services spécialisés pour le développement des entreprises et l'expansion de leur réseau.

1.2.5 L'état de l'écosystème entrepreneurial des startups en Algérie

L'écosystème entrepreneurial des startups en Algérie suscite un intérêt croissant dans le domaine de l'analyse stratégique. L'article intitulé « Analyse de l'écosystème des startups en Algérie », rédigé par KHELIL, offre une perspective intrigante en utilisant la Matrice SWOT*¹ pour évaluer les forces et les faiblesses de cet écosystème en plein essor.

Cette méthode d'analyse fournit un aperçu approfondi des facteurs internes et externes qui influencent le développement des startups dans le pays. Décortiquer ces éléments stratégiques permet de mieux comprendre les opportunités et les défis qui façonnent le paysage des startups en Algérie.

Et nous résumerons cela dans ce tableau divisé en quatre parties (Forces, Faiblesse, Opportunités et Menaces) :

* L'analyse SWOT (Strengths – Weaknesses – Opportunities – Threats) est un outil d'analyse stratégique. Cette matrice a quatre composantes : les forces, les faiblesses, les opportunités et les menaces. La matrice SWOT est la base sur laquelle sont déterminées les stratégies adaptées à la situation des organisations et entreprises dans leurs environnements.

Chapitre 1 : Les start-ups : fondements théoriques et conceptuels

Tableau N° 5 : Analyse de l'écosystème entrepreneurial en Algérie

FORCES	FAIBLES
<p>La jeunesse de la population et le niveau d'instruction de plus en plus élevé</p> <p>-Implication significative des intellectuels pour bien mener les programmes mis en place</p> <p>-Etablissement d'un cadre</p> <p>Réglementaire -Instauration d'un fond de subvention par le gouvernement</p> <p>-Organisations de plusieurs manifestations en faveur de la start-up et l'entrepreneuriat</p> <p>-volonté et engagement politique en faveur de la promotion de l'entrepreneuriat</p>	<p>-Bureaucratie et lenteurs administratives ainsi qu'une faible numérisation de l'administration publique</p> <p>-Système financier traditionnel surtout en matière d'e-paiement</p> <p>-Infrastructure TIC limitée (fibre optique, débit internet)</p> <p>-Absence de fournisseurs locaux de services Cloud de qualité</p> <p>-Manque de laboratoire de recherche et développement</p> <p>-Faible présence de structure d'accompagnement dans les régions intérieures et du sud</p> <p>-Economie basée sur un model rentier</p> <p>-Absences des capitaux risques</p> <p>-Faible valorisation des activités entrepreneuriales des étudiants</p> <p>-Réticences à certain financement pour des motifs culturels et religieux</p>
OPPORTUNNITES	MENACES
<p>-Marché vierge en solution technologiques</p> <p>-Faible automatisation au niveau des entreprises</p> <p>-La recherche de solutions de facilitations du quotidien par le citoyen</p>	<p>-Arrivée de sociétés étrangères sur le marché</p> <p>-Efficacité limité de la cohésion contexte économique \start-up</p> <p>-Incompréhension limité du concept start-up</p>

Source : conçu par nos mêmes à la base de : Sabrina, K. (2022). Analyse de l'écosystème des startups en Algérie (État des lieux et perspectives). La Revue du Développement et des Perspectives pour Recherches et Études, Vol 7/ N°1, P.307. Récupéré de <https://www.asjp.cerist.dz/en/article/191143> (Consulté le 06 juin 2023).

En conclusion, l'écosystème entrepreneurial des start-ups en Algérie présente un certain nombre de forces qui peuvent être exploitées pour stimuler le développement du secteur. Cependant, il existe également des faiblesses et des menaces qui doivent être adressées pour favoriser une croissance durable. Les opportunités identifiées soulignent les domaines où les start-ups peuvent se concentrer pour tirer parti des avantages potentiels du marché. Une approche globale qui tient compte des aspects réglementaires, technologiques et sociaux sera essentielle pour renforcer l'écosystème et promouvoir l'innovation entrepreneuriale en Algérie.

Chapitre 1 : Les start-ups : fondements théoriques et conceptuels

1.3 Essor et soutien gouvernemental aux start-ups

Cette section explore en détail l'importance des start-ups dans le développement économique et les récentes initiatives gouvernementales mises en place en Algérie pour soutenir le développement et la croissance des start-ups et pour atténuer les aspects négatifs et combler les retards dans ce domaine.

1.3.1.1 L'importance des start-ups dans le développement économique

Les start-ups jouent un rôle essentiel dans divers domaines et secteurs, apportant des améliorations significatives. Notamment : ¹

A. Secteur des technologies de l'information et de la communication (TIC)

Les start-ups jouent un rôle essentiel en simplifiant les interactions entre les citoyens et l'administration grâce à l'e-administration. Elles contribuent à réduire les délais d'obtention des documents administratifs, favorisent la transparence administrative et encouragent le commerce électronique et les paiements en ligne.

B. Domaine de l'éducation

Les start-ups peuvent révolutionner les écoles algériennes en favorisant l'utilisation de supports numériques et en améliorant la communication entre les parents, les élèves et les enseignants. Elles permettent également l'accès à la connaissance grâce à la création de bibliothèques virtuelles et améliorent les méthodes d'apprentissage en exploitant les avancées technologiques.

C. Secteur des transports

Les start-ups utilisent les technologies avancées telles que les réseaux de neurones et le suivi du trafic en temps réel pour améliorer la fluidité de la circulation. Elles simplifient la vie quotidienne des citoyens en fournissant des informations en temps réel sur les horaires des transports en commun et centralisent les systèmes d'abonnement. De plus, elles améliorent le suivi des marchandises grâce à la traçabilité en temps réel.

D. Domaine de la santé

Les start-ups jouent un rôle crucial en introduisant la consultation à distance dans les hôpitaux algériens. Elles simplifient la gestion des hôpitaux, facilitent la prise de rendez-vous, le suivi des dossiers des patients et l'orientation vers les centres médicaux appropriés. Elles cartographient le réseau de santé pour une localisation rapide des centres médicaux nécessaires, réduisent les temps d'attente et améliorent la relation entre l'hôpital et les citoyens.

¹ DJEKIDEL, Y, DOUA, RAIS, M. Op.cit., p.422

Chapitre 1 : Les start-ups : fondements théoriques et conceptuels

E. Domaine de l'emploi

Les startups contribuent à résoudre l'un des principaux problèmes auxquels les pays sont confrontés en créant des emplois. Pour développer leurs innovations, les startups doivent embaucher du personnel, ce qui réduit le taux de chômage. Par exemple, en France, les plus de 10 000 startups ont créé 100 000 emplois pour 100 personnes.¹

F. Les défis majeurs de la société

Les startups jouent un rôle crucial dans la résolution des grands défis sociétaux et environnementaux grâce aux nouveaux services, aux technologies et aux modes d'utilisation qu'elles développent.²

En conclusion, les start-ups jouent un rôle essentiel dans le développement économique en apportant des améliorations significatives dans divers domaines. Dans les secteurs des TIC, de l'éducation, des transports et de la santé, elles simplifient les interactions, favorisent l'accès à la connaissance, améliorent la fluidité de la circulation et facilitent la gestion des hôpitaux.

De plus, les start-ups contribuent à l'emploi en créant des opportunités pour de nombreux individus, réduisant ainsi le taux de chômage. Enfin, elles répondent aux défis majeurs de la société grâce à leurs innovations, en proposant de nouveaux services et technologies pour résoudre les problèmes sociétaux et environnementaux.

1.3.2 Le rôle des incubateurs dans le développement économique

Les incubateurs soutiennent la création de projets innovants, incitant ainsi les jeunes entrepreneurs à s'engager au niveau national et évitant la perte de compétences dans certaines régions géographiques. L'implication des incubateurs dans le soutien de l'entrepreneuriat présente un impact sur le développement économique dans les aspects suivants :³

- La création des opportunités d'emploi dans la structure et à travers les projets incubés ;
- La contribution à la création d'un capital économique local et régional ;
- La mobilisation de ressources importantes pour que les entreprises créées ne fassent pas Faillite ;
- La contribution aux efforts visant à favoriser le développement de projets entrepreneuriaux dans une communauté donnée. En raison du risque d'échec, les incubateurs ne doivent pas être considérés comme la pierre angulaire d'une stratégie de développement économique.

¹ PANDONG, A, OUEDRAOGO, A, ESSAM FOE, Y, Ibn Abdallah, O.(2022). Les limites du schéma « startup » Rapport aux enjeux d'une économie nationale. , École de guerre économique., p.7. PDF Disponible sûr :https://www.ege.fr/sites/ege.fr/files/media_files/Limitesdesstartupdansune%C3%A9conomienationale_0.pdf (Consulté le 05/06/2023)

² Ibid. p.7.

³ BACCAR, I, STOKKINK, D, ROBIN, K. Op.cit., p.8-9.

Chapitre 1 : Les start-ups : fondements théoriques et conceptuels

1.3.2.1 Le rôle des incubateurs universitaires dans la création de startups

L'université a élargi son champ d'action en devenant un acteur majeur dans le domaine des incubateurs, tout en maintenant ses fonctions traditionnelles dans l'éducation et la recherche scientifique.

Les incubateurs universitaires ont favorisé le développement du secteur des start-ups pour plusieurs raisons : ¹

- Ils permettent d'exploiter les résultats de la recherche scientifique et des innovations, en les associant aux bénéfices économiques et sociaux des pays.
- Ils créent un environnement favorable et fournissent les compétences nécessaires pour le transfert de technologie et la commercialisation.
- Ils apportent un soutien dans la création et la gestion d'entreprises dans divers domaines tels que la finance, le marketing, la comptabilité, le droit, etc
- Ils jouent un rôle de liaison entre le secteur économique, les décideurs politiques, les centres de recherche et les exigences nécessaires à la réussite des start-ups.
- Ils favorisent la culture entrepreneuriale et l'esprit d'entreprise au sein de la communauté universitaire, offrant ainsi des perspectives de carrière et de grandes opportunités.
- Ils réduisent les coûts, la durée et les risques associés à la création de start-ups, ainsi que les difficultés auxquelles elles sont confrontées.

Tous ces facteurs renforcent le rôle de l'université grâce aux incubateurs universitaires et aux start-ups qui soutiennent la transformation et le développement économique et social à travers l'entrepreneuriat scientifique ou académique.

Le rôle principal des incubateurs universitaires d'entreprises est d'améliorer les résultats de recherche, en particulier au niveau doctoral ou dans les laboratoires scientifiques. Ils fournissent aux porteurs d'idées créatives des connaissances et des compétences entrepreneuriales pour compléter leurs compétences techniques et scientifiques, ainsi que pour les accompagner dans l'obtention de diverses aides, comme des financements, afin de valoriser les résultats de leurs recherches sous forme de produits commercialisables dans les meilleures conditions et les meilleurs délais.

En conclusion, les start-ups jouent un rôle essentiel et diversifié dans le développement économique, en apportant des innovations significatives et en résolvant des défis majeurs dans des domaines tels que les TIC, l'éducation, les transports, la santé et l'emploi. Leur impact s'étend également à la résolution de problèmes sociétaux et environnementaux.

¹ EL CHEIKH, S, MEZIANE, A, & BENANTAR, A. (2023). Business University Incubators in Algeria : A New Mechanism for the Promotion of Start-ups – M'sila University Incubator Model. Vol 19 / N° : 31 – P : 133-134. Récupéré de <https://www.asjp.cerist.dz/en/downloadArticle/9/19/1/216376> (Consulté le 11 juin 2023).

Chapitre 1 : Les start-ups : fondements théoriques et conceptuels

Les incubateurs, en particulier les incubateurs universitaires, renforcent ce rôle en fournissant un environnement propice à la création d'entreprises novatrices, en facilitant le transfert de technologie et en cultivant l'esprit entrepreneurial au sein de la communauté académique. Grâce à leur soutien, les start-ups contribuent à la transformation économique et sociale en exploitant la recherche scientifique et les avancées technologiques pour créer des produits commercialisables et des opportunités d'emploi, tout en stimulant le développement local et régional.

1.3.3 Initiatives Gouvernementales pour soutenir les Startups en Algérie

Ces derniers temps en Algérie, diverses initiatives gouvernementales ont été mises en place pour soutenir le développement et la croissance des startups. Ces efforts visent à stimuler l'innovation, créer des emplois et favoriser l'essor de l'écosystème entrepreneurial dans le pays.

En parallèle de ces initiatives, le gouvernement algérien a également intégré des mécanismes de financement spécifiques pour soutenir les startups. Des fonds d'investissement dédiés et des programmes de subventions ont été instaurés afin de fournir aux jeunes entreprises les ressources financières nécessaires pour concrétiser leurs idées novatrices et développer leurs projets.

a) « Algérie : Le Président de la République algérienne Promeut l'Essor des Start-up et de l'Innovation »

Le président souligne les progrès de l'Algérie dans les start-ups, visant à encourager une génération d'entrepreneurs universitaires nationalistes. Malgré le démarrage modeste avec environ 5000 à 6000 start-ups, ces entreprises ont contribué à l'économie nationale, avec une exportation de 200 millions USD en neuf mois. Un accord a été signé pour envoyer 300 jeunes propriétaires de start-up en Chine et d'autres pays pour des formations et des concours.¹

b) Promotion de l'innovation étudiante en Algérie à travers le concours « Étudiant-Start-up »

Lors de la clôture de la première édition du concours « un étudiant-une start-up » (Startude DZ) à Alger, trois porteurs de projet ont été récompensés parmi 50 participants issus de 15 universités. L'Université de Skikda a remporté le premier prix avec le projet « Gasoil 21 », suivi par l'Université de M'sila avec une application médicale pour le suivi des femmes enceintes, et l'Université de Béchar pour son projet de valorisation des déchets. Cette initiative vise à encourager l'innovation des étudiants et à promouvoir leur esprit entrepreneurial, soutenue par des représentants du ministère de l'Enseignement supérieur et d'autres départements gouvernementaux.²

¹ Site officiel Algérie presse service Publié Le : Dimanche, 06 Août 2023. <https://www.aps.dz/economie/159074-president-de-la-republique-l-algerie-a-franchi-de-grands-pas-dans-le-domaine-des-start-up> (Consulté le 11/08/2023)

² Site officiel Algérie presse service (2023) Publié Le : Dimanche, 30 Juillet 2023. <https://www.aps.dz/sante-science-technologie/158903-startude-dz-3-porteurs-de-projets-primés-au-concours-national-un-etudiant-une-start-up> (Consulté le 11/08/2023)

Chapitre 1 : Les start-ups : fondements théoriques et conceptuels

c) **Modernisation des Marchés Publics en Algérie : Ouverture aux Start-ups et Transparence Renforcée**

La nouvelle loi sur les marchés publics adoptée en Algérie vise à améliorer la transparence et l'accès à la commande publique. Elle promeut la dématérialisation des procédures via la numérisation pour faciliter l'accès aux start-ups et petites entreprises. La loi s'inscrit dans une réforme plus large des finances publiques pour renforcer la gouvernance et la transparence.¹

d) « **Algérie : Lancement de 84 Maisons de l'Entrepreneuriat pour Favoriser l'Innovation Universitaire** »

Le ministre de l'Enseignement supérieur et de la Recherche scientifique en Algérie, a lancé 84 maisons de l'entrepreneuriat dans différentes universités du pays. Ces maisons visent à encourager l'entrepreneuriat en milieu universitaire, en créant le statut d'étudiant-entrepreneur et le diplôme correspondant. Elles offriront une formation en gestion et soutiendront les projets entrepreneuriaux des étudiants, en collaboration avec le ministère de l'Économie de la connaissance, des Start-up et des Micro-entreprises. Actuellement, 730 projets sont en cours d'étude pour bénéficier d'aides et d'accompagnement via les incubateurs universitaires.²

e) « **Algérie Innove avec la Plateforme Moukawil.dz pour Soutenir les Jeunes Entrepreneurs** »

« Algérie lance Moukawil.dz : une plateforme dédiée à l'entrepreneuriat, fournissant des guides et ressources pour aider les jeunes créateurs. Cette initiative s'inscrit dans un ensemble de mesures visant à encourager l'entrepreneuriat universitaire, dont le lancement de 84 centres de développement de l'entrepreneuriat, la création d'un statut et d'un diplôme d'étudiant-entrepreneur, ainsi que des campagnes de sensibilisation visant à toucher 400 000 étudiants cette année. Le ministre de l'Économie de la connaissance, des Start-up et des Micro-entreprises, Yacine El Mahdi Oualid, a annoncé ces mesures lors de la Conférence nationale sur l'entrepreneuriat en milieu universitaire. »³

f) **Création d'un institut national de gestion de l'innovation**

« EHEC et Algerian Start-Up Fund établissent un Institut National de Gestion de l'Innovation en Algérie, soutenant les start-ups dans leur quête d'amélioration de l'innovation. L'accord vise à offrir des services de consulting stratégique, évaluation d'innovation, formation

¹ Site officiel Algérie presse service (2023) Publié le : mardi, 18 juillet 2023 <https://www.aps.dz/economie/158575-loi-sur-les-marches-publics-des-mesures-pour-renforcer-la-transparence-dematerialiser-les-procedures-et-associer-les-start-up> (Consulté le 11/08/2023)

² Site officiel Algérie presse service (2023) Publié Le : Vendredi, 14 Juillet 2023. <https://www.aps.dz/sante-science-technologie/158363-enseignement-superieur-lancement-de-84-maisons-de-l-entrepreneuriat-au-niveau-des-universites> (Consulté le 11/08/2023)

³ Site officiel Algérie presse service (2023) Publié Le : Jeudi, 13 Juillet 2023. <https://www.aps.dz/sante-science-technologie/158357-lancement-d-une-plateforme-electronique-dediee-a-l-entrepreneuriat> (Consulté le 11/08/2023)

Chapitre 1 : Les start-ups : fondements théoriques et conceptuels

et coopération pour les projets innovants. L'institut renforce l'écosystème des start-ups, favorise l'adoption de pratiques novatrices et crée une passerelle entre les porteurs de projets et l'université. »¹

g) Création du « Algeria Innovation Funds » (Fonds algérien pour l'innovation)

« L'accélérateur Algeria-Venture et le fonds SEAF signent une convention pour la création du fonds d'investissement 'Algeria Innovation Funds', d'une valeur de 80 millions de dollars. La signature a eu lieu en présence du ministre de l'Économie de la connaissance, des Startups et des Micro-entreprises. Le fonds vise à financer les startups en Algérie avec 60 millions de dollars, tandis que 20 millions de dollars seront alloués à leur expansion internationale. SEAF, un gestionnaire de fonds mondial, a plus de 32 ans d'expérience dans ce domaine. »²

En conclusion, l'Algérie s'est engagée activement dans la promotion de l'écosystème des startups et de l'innovation. Grâce à des initiatives gouvernementales diverses telles que la création de maisons de l'entrepreneuriat, le lancement de concours étudiants, la modernisation des marchés publics, et l'établissement de fonds d'investissement dédiés, le pays cherche à encourager la créativité, à générer de l'emploi et à renforcer son économie. Ces mesures montrent un engagement solide envers le développement entrepreneurial et l'innovation, préparant ainsi le terrain pour un avenir prometteur dans le domaine des startups en Algérie.

h) AIF (Algeria Investment Fund) :

Créée en 2021, Algerian Investment Fund est une société publique de capital investissement, régie par la loi 06-11 du 24.06.2006, dédiée notamment au financement des PME -PMI et les startups matures sur tout le territoire national et dans tous les domaines d'activité, excepté la revente en l'état.

Doté d'un capital social de 11 Milliards DZD, « AIF SPA » est le fruit d'un partenariat BEA-BNA, son rôle a accompagné les opérateurs économiques.³

i) Le Fonds d'appui et de développement de l'écosystème des startups en Algérie

D'après le journal officiel de la République Algérienne N° 60 : ⁴

Article 1^{er}. — En application des dispositions de l'article 131, modifié et complété, de la loi n° 19-14 du 14 Rabie Ethani 1441 correspondant au 11 décembre 2019 portant loi de

¹ Site officiel Algérie presse service (2023) Publié Le : Dimanche, 25 Juin 2023. <https://www.aps.dz/economie/157447-start-up-signature-d-un-memorandum-d-entente-pour-la-creation-d-un-institut-national-de-gestion-de-l-innovation> (Consulté le 11/08/2023)

² Site officiel Algérie presse service (2023) Publié Le : Mercredi, 25 Janvier 2023. <https://www.aps.dz/economie/150788-startups-convention-algeria-venture-seaf-pour-la-creation-du-fonds-algerien-pour-l-innovation> (Consulté le 11/08/2023)

³ Annuaire des entreprises Algériennes. <https://elmouchir.caci.dz/entreprise/29096/algerian-investment-fund-aif-spa> (Consulté le 18/07/2022)

⁴ Gouvernement d'Algérie. (2021). Décret n° 19-14 du 14 Rabie Ethani 1441 correspondant au 11 décembre 2019 portant loi de finances pour 2020. Journal officiel, n°60. p.11. <https://www.joradp.dz/FTP/jo-francais/2021/F2021060.pdf> (Consulté le 16/07/2023).

Chapitre 1 : Les start-ups : fondements théoriques et conceptuels

finances pour 2020, le présent décret a pour Objet de fixer les modalités de fonctionnement du compte d'affectation spéciale n° 302-150 intitulé « Fonds d'appui et de développement de l'écosystème start-up ».

Art. 2. — Le compte d'affectation spéciale n° 302-150 intitulé « Fonds d'appui et de développement de l'écosystème « start-up » » est ouvert dans les écritures du Trésor.

Le ministre délégué auprès du Premier ministre, chargé de l'économie, de la connaissance et des start-ups est l'ordonnateur principal de ce compte.

Art. 3. — Le compte enregistre :

En recettes :

- La dotation de l'Etat ;
- Les produits des taxes fiscales et parafiscales ;
- Les dons et legs ;
- Toutes autres ressources et contributions.

En dépenses :

- Le financement des études de faisabilité ;
- Le financement de l'élaboration du business plan ;
- Le financement des assistances techniques ;
- Le financement des frais liés à la création d'un prototype ;
- Le financement des formations ;
- L'incubation des start-ups ;
- La promotion de l'écosystème start-up.

Dans l'ensemble, le Fonds d'appui et de développement de l'écosystème des startups en Algérie constituent une étape prometteuse vers la promotion de l'innovation et de l'entrepreneuriat. À mesure que le paysage des startups évolue, une évaluation continue et des adaptations seront essentielles pour faire face aux défis émergents et saisir de nouvelles opportunités de croissance économique durable dans le pays.

Voici un tableau récapitulatif des initiatives gouvernementales de promotion des start-ups en Algérie :

Chapitre 1 : Les start-ups : fondements théoriques et conceptuels

Tableau N° 6 : Tableau récapitulatif des initiatives gouvernementales de promotion des start-ups en Algérie

Initiatives Gouvernementales	Objectifs et missions
Algérie : Le Président de la République algérienne Promeut l'Essor des Start-up et de l'Innovation »	<ul style="list-style-type: none"> - Encourager une génération d'entrepreneurs universitaires nationalistes. - Stimuler la croissance des start-ups. - Contribuer à l'économie nationale en favorisant les exportations. - Faciliter la participation de jeunes propriétaires de start-ups à l'étranger pour des formations et des concours.
Modernisation des Marchés Publics en Algérie : Ouverture aux Start-ups et Transparence Renforcée	<ul style="list-style-type: none"> - Améliorer la transparence et l'accès aux marchés publics. - Faciliter la participation des start-ups et petites entreprises. - S'inscrire dans une réforme plus large des finances publiques pour renforcer la gouvernance et la transparence.
« Algérie : Lancement de 84 Maisons de l'Entrepreneuriat pour Favoriser l'Innovation Universitaire »	<ul style="list-style-type: none"> - Encourager l'entrepreneuriat en milieu universitaire. - Créer le statut d'étudiant-entrepreneur et le diplôme correspondant. - Offrir une formation en gestion. - Soutenir les projets entrepreneuriaux des étudiants. - Collaboration avec le ministère de l'Économie de la connaissance, des Start-up et des Micro-entreprises.
« Algérie Innove avec la Plateforme Moukawil.dz pour Soutenir les Jeunes Entrepreneurs »	<p>Fournir des guides et des ressources pour les jeunes créateurs.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Encourager l'entrepreneuriat universitaire. - Lancer 84 centres de développement de l'entrepreneuriat. - Créer le statut et le diplôme d'étudiant-entrepreneur. - Organiser des campagnes de sensibilisation pour toucher 400 000 étudiants.

Chapitre 1 : Les start-ups : fondements théoriques et conceptuels

Création du « Algeria Innovation Funds » (Fonds algérien pour l'innovation)	<ul style="list-style-type: none">- Signature d'une convention pour la création du fonds d'investissement 'Algeria Innovation Funds'.- Dotation de 80 millions de dollars.- Financement des start-ups en Algérie (60 millions de dollars) et de leur expansion internationale (20 millions de dollars).- Collaboration avec SEAF, un gestionnaire de fonds mondial.
Le Fonds d'appui et de développement de l'écosystème des startups en Algérie	<ul style="list-style-type: none">- Fixer les modalités de fonctionnement du compte d'affectation spéciale n° 302-150 intitulé « Fonds d'appui et de développement de l'écosystème start-up ».- Ouverture du compte dans les écritures du Trésor.- Enregistrement des recettes et dépenses liées au financement, à la formation, à l'incubation, et à la promotion de l'écosystème start-up.

Source : conçu par nous-mêmes à la base des éléments de contenu traités dans ce chapitre.

Ces initiatives gouvernementales montrent un engagement significatif envers la promotion de l'entrepreneuriat et de l'innovation en Algérie. Elles couvrent un large éventail de domaines, de l'encouragement de l'innovation étudiante à la modernisation des marchés publics en passant par la création de maisons de l'entrepreneuriat et de fonds d'investissement dédiés.

La création de maisons de l'entrepreneuriat dans les universités et la promotion de l'entrepreneuriat en milieu universitaire devraient jouer un rôle essentiel dans la formation de la prochaine génération d'entrepreneurs.

La modernisation des marchés publics est une mesure cruciale pour faciliter l'accès des start-ups aux contrats gouvernementaux et améliorer la transparence.

Les fonds d'investissement dédiés et les initiatives visant à soutenir les start-ups montrent une volonté de fournir des ressources financières essentielles pour favoriser la croissance et l'expansion des jeunes entreprises.

Le Fonds d'appui et de développement de l'écosystème des startups en Algérie est une étape prometteuse, car il permettra de financer divers aspects du développement des start-ups, de la formation à la promotion.

En somme, l'Algérie s'est engagée de manière proactive dans la promotion d'un écosystème favorable aux startups et à l'innovation. Les diverses initiatives gouvernementales

Chapitre 1 : Les start-ups : fondements théoriques et conceptuels

telles que la création de maisons de l'entrepreneuriat, l'organisation de concours étudiants, la modernisation des marchés publics et l'établissement de fonds d'investissement dédiés reflètent son engagement envers le développement entrepreneurial. Ces mesures visent à stimuler la créativité, à générer de l'emploi et à renforcer l'économie du pays.

À travers ces efforts, l'Algérie prépare le terrain pour un avenir prometteur dans le domaine des startups, tout en reconnaissant la nécessité d'une évaluation continue et d'ajustements pour saisir de nouvelles opportunités et relever les défis à venir.

Chapitre 2 : Les modes de financement des start-ups

- 2.1 Les différents modes de financement des start-ups
- 2.2 Le cycle de vie des start-ups et les financements appropriés à chaque Phase.
- 2.3 Le financement islamique en tant que mécanisme novateur pour le Financement des startups.

Chapitre 2 : Les modes de financement des start-ups

2.1 Les différents modes de financement des start-ups

Le financement joue un rôle crucial dans le développement et la croissance des start-ups. Et les formes de financement diffèrent de l'interne et de l'externe via la banque ou un investisseur via l'autofinancement via la crowdfunding, nous aborderons tout cela dans cette section.

2.1.1 Les modes de financement internes

Le financement interne des start-ups, également connu sous le nom de fonds propres, désigne les fonds provenant des associés de l'entreprise ou de l'entrepreneur lui-même. Il est principalement constitué des investissements effectués par le fondateur et ses proches, et il couvre les premières étapes de la réalisation du projet innovant, notamment la phase de création. Dans certains cas, ce financement peut intervenir avant même le début de la commercialisation du produit ou du service.¹

2.1.1.1 L'autofinancement : définition et caractéristiques

Selon Pierre VERNIMMEN, « l'autofinancement représente le potentiel des capitaux que l'entreprise peut réinvestir dans son activité, à partir des excédents dégagés par son exploitation et ses calculs. Donc, en déduisant de la marge brute d'autofinancement les bénéficiaires mis en distribution. »²

L'autofinancement est la capacité à financer ses activités à l'aide de ses fonds propres (son épargne, ses marges) sans appel à des financements extérieurs.

Les fondateurs peuvent utiliser leurs propres ressources pour financer leur start-up, assurant ainsi un démarrage rapide et le développement de l'entreprise. Ces ressources peuvent inclure de l'argent, des logiciels et des produits utiles.³

De manière générale l'autofinancement des start-ups consiste à utiliser les revenus internes de l'entreprise pour financer sa croissance.

On peut résumer les caractéristiques du l'autofinancement par les points suivant⁴:

a. Autofinancement préalable

Les fondateurs ou associés de la start-up ont la possibilité d'utiliser leurs propres fonds pour la financer, ce qui constitue un préalable essentiel.

¹ DROUICHE, H., & MENAI, L. Op.cit. p.72.

² VERNIMMEN, Pierre (1988), *Finance d'entreprise : Analyse et gestion*, Édition, Dalloz, Paris, p.672.

³ AGRINOVE. (2020). Financement d'une start-up : les différentes options. <https://agrinove-technopole.com/2020/04/financement-start-up/> (Consulté le 20/06/2023)

⁴ BEGGAH, Malika. (2023). Les Start up en Algérie : Caractéristiques et création, Revue afak des sciences. Volume : 08/ N° : 03, p.643. Disponible sûr : <https://www.asjp.cerist.dz/en/downArticle/351/8/3/223093> (Consulté le 22/06/2023)

Chapitre 2 : Les modes de financement des start-ups

b. Contributions variées

Les associés peuvent contribuer financièrement en apportant des fonds monétaires, ainsi que matériellement en mettant à disposition des biens tels que des locaux et des biens immatériels comme des logiciels ou des applications.

c. Liberté et évitement de l'endettement

En n'ayant pas recours à une aide financière externe, la start-up conserve une grande liberté opérationnelle et évite de s'endetter.

d. Limitation aux projets peu coûteux

Cette approche est particulièrement adaptée aux projets de faible coût.

e. Risque de faillite personnelle

Cependant, l'autofinancement peut potentiellement entraîner une responsabilité personnelle en cas de faillite de la start-up.

f. Non-adaptation aux projets coûteux

Cette méthode n'est pas idéale pour des projets de grande envergure nécessitant des investissements importants.

g. Éventuelle faillite personnelle

La non-réussite de la start-up peut mettre en péril les biens personnels des fondateurs ou associés.

En somme, l'autofinancement offre des avantages en termes de liberté et de non-endettement, mais il comporte également des risques, notamment pour des projets plus importants.

2.1.1.2 Le Love money ou les 3F : définition et caractéristiques

Le love money, ou littéralement « argent de l'amour », consiste à demander à ses proches un financement pour le développement de son entreprise. Contrairement à ce qu'on pourrait penser, ce n'est pas un prêt de la part des proches. Ces derniers, en s'impliquant financièrement dans le capital, deviennent actionnaires de la société.¹

« Love money est une (épargne de proximité) accordée à un entrepreneur par ses proches afin de l'aider le plus souvent à financer le démarrage de son projet d'entreprise. ²»

Les "3F" : family, friends & fools.

¹ TEIXEIRA, Sandrina Gomes (2022), Start-up : le love money, une alternative aux levées de fonds ? <https://www.beaboss.fr/> (Consulté le 22/06/2023)

² MORET Didier et les avocats du cabinet CMS, Lexique de la culture Start-up, Institut Open Innovation Disponible sûr : <https://www.institutopeninnovation.fr/download/339/?uid=8dda5e7f16> (Consulté le 12/07/2023)

Chapitre 2 : Les modes de financement des start-ups

En résumé, le financement « love money » désigne les fonds investis par des proches et des personnes ayant un lien personnel avec les fondateurs d'une start-up.

On peut résumer les caractéristiques de Love money par les points suivants : ¹

a. Implication financière des proches

Cette méthode implique d'obtenir des fonds de la famille, des amis et des associés pour la création ou le développement de l'entreprise.

b. Confiance et engagement

La confiance envers le créateur et son projet joue un rôle clé dans l'engagement des financeurs. Cela peut accélérer les décisions de financement.

c. Possibilité de participation au capital

En échange des fonds, il est parfois possible d'octroyer des parts de la start-up aux financeurs.

d. Avantages pour les créateurs

La love money peut aider à démarrer une levée de fonds, accélérer d'autres financements et renforcer la confiance des investisseurs futurs.

e. Risques et inconvénients

Les créateurs peuvent être trop optimistes sur le succès du projet, mettant ainsi en péril les investissements des proches. Des conflits peuvent émerger en cas d'échec. De plus, les sommes disponibles peuvent être limitées.

f. Complément avec d'autres sources de financement

Étant donné que les montants provenant de proches sont souvent limités, il peut être nécessaire de rechercher d'autres sources de financement pour compléter le budget.

En résumé, le financement par love money présente des avantages en termes de confiance et d'engagement, mais comporte des risques liés aux attentes optimistes, aux conflits potentiels et aux limites de fonds disponibles.

2.1.2 Les modes de financement externes

Il existe de nombreuses formes de financement externe, et elles sont les suivantes :

2.1.2.1 Les prêts bancaires

Les banques peuvent prêter de l'argent aux start-ups, mais c'est parfois difficile car elles considèrent ces jeunes entreprises comme risquées. Les start-ups ont souvent des rentrées

¹ BEGGAH, Malika. Op.cit., p.643.

Chapitre 2 : Les modes de financement des start-ups

d'argent variables et peu d'objets tangibles à offrir en garantie. C'est pourquoi les prêts bancaires peuvent être plus compliqués pour elles.

Cependant, si une start-up a une solide proposition commerciale, un plan financier solvable et des fondateurs expérimentés, elle peut avoir plus de chances d'obtenir un prêt bancaire.

2.1.2.2 Les aides et subventions gouvernementales

Parmi les formes de financement, les aides gouvernementales sont considérées comme un moyen de financement répandu dans de nombreux pays, où l'État cherche à créer des fonds spéciaux pour soutenir ces institutions en les aidant financièrement, dans le but d'encourager les jeunes et de les inciter à travailler dur pour développer leurs idées créatives. L'État algérien a mis en place le Fonds d'appui et de développement du système « start-up », en complément des moyens précédents de soutien aux jeunes, tels que ANGEM, ANADE et CNAC.

Nous avons déjà mentionné le Fonds d'appui et de développement du système « Start-up » et les dispositifs d'aide et soutien à la création d'entreprise dans la deuxième section pour illustrer l'écosystème d'accompagnement des start-ups en Algérie.

2.1.2.3 Les business Angels :

« Mason and Harrison define a Business Angel as an individual acting alone or in a formal or informal syndicate, who invests money directly in an unlisted company in which there is no family connection and who, after making the investment, actively participates in the company, for example, as an advisor or member of the board of directors ».¹

Cette définition de Mason et Harrison décrit un « Business Angel » comme une personne agissant seule ou au sein d'un syndicat formel ou informel, qui investit de l'argent directement dans une entreprise non cotée et dans laquelle il n'y a pas de lien familial. Après avoir effectué cet investissement, cette personne participe activement à l'entreprise, par exemple en tant que conseiller ou membre du conseil d'administration.

Selon le ministère Français de l'économie des finances, le Business Angel qui signifie en Français investisseur providentiel est défini comme : « Une personne physique qui vient en aide aux nouvelles entreprises concernant leurs besoins de financements et de développement, bien souvent, les BA sont des cadres d'entreprise ou d'anciens entrepreneurs expérimentés dans

¹ BAGHLI, Abdallah El Moutawakil, TABET AOUAL, Wassila. (2021), Business Angels as component of the algerian entrepreneurial ecosystem, scope of issues and realities , Review MECAS V° 17/ N°1 p.139. Disponible sur <https://www.asjp.cerist.dz/en/article/149496> (Consulté le 20/07/2023)

Chapitre 2 : Les modes de financement des start-ups

la création d'entreprises, qui souhaitent permettre à d'autres entrepreneurs de faire éclore la leur ».¹

A. Les réseaux de business Angels en Algérie

Les business angels en Algérie, sont des individus, souvent chefs d'entreprise, professionnels ou commerçants prospères, ainsi que des entrepreneurs à succès. Ils investissent individuellement dans des entreprises.²

Dans le contexte de l'écosystème entrepreneurial en Algérie, il est important de noter la présence de plusieurs réseaux de business angels qui soutiennent les start-ups locales. Le réseau prédominant est Casbah Business Angels (CBA), qui compte une dizaine d'investisseurs locaux. En plus de CBA, trois autres structures, y compris deux d'origine étrangère, sont également actives dans le soutien aux entrepreneurs algériens. Il s'agit de Markitor Business Angels, Créateurs d'Avenir et Business Angels Algérie-Diaspora (BAALDI). Cependant, malgré leur rôle crucial, la transparence des activités de ces réseaux reste un sujet de préoccupation.³

a. Business Angels (CBA)

Lancé en 2012 avec le soutien de l'Initiative des Startups Algériennes (ASI), Casbah Business Angels découle du désir commun de PDG et d'entrepreneurs basés à la fois dans la Silicon Valley et en Algérie de combler le fossé entre les modèles entrepreneuriaux algérien et américain. Ils souhaitent utiliser leur expérience et leur capital collectifs pour investir dans des start-ups et des idées prometteuses et innovantes dans leur pays d'origine.⁴

Pour plus d'informations, vous pouvez les trouver dans le lien ci-dessous.

b. Markitor Business Angels

Les Business Angels de MARKITOR sont des experts en Création, Management et développement des entreprises qui investissent personnellement dans des projets innovants qu'ils ont sélectionnés auxquels ils croient profondément. Créée en 2010 et située à Sidi Bel Abbès.⁵

Pour plus d'informations, vous pouvez les trouver dans le lien ci-dessous.

¹ BELAID, Debiha. (2022), les business Angels source de financement alternative en faveur de l'entrepreneuriat en Europe – Étude de l'expérience française (2013-2021). Revue des sciences économiques. V : 18 n° : 1 p. 303. Disponible sur : <https://www.asjp.cerist.dz/en/article/217420> (Consulté le 20/07/2023)

² HATTOU, Hakim. Op.cit.

³ Ibid.

⁴ Site officiel de Casbah Business Angels (CBA). <http://casbahbusinessangels.org/> (Consulté le 08/08/2023)

⁵ Site officiel de Markitor Business Angels. <https://markitor.com/business-angels/> (Consulté le 08/08/2023)

Chapitre 2 : Les modes de financement des start-ups

c. Business Angels Algérie-Diaspora (BAALDI)

C'est une association qui met en relation les porteurs de projet, en France, en Algérie avec des Business Angels en France ou à l'international. L'objectif est de leur trouver accompagnement et financement.¹

Pour plus d'informations, vous pouvez les trouver dans le lien ci-dessous.

B. Les caractéristiques des business Angels

Les caractéristiques des business Angels sont les suivants :²

- Niveau élevé d'activité d'investissement avec grande expérience managériale et entrepreneuriale.
- Investissement en coopération avec d'autres investisseurs informels.
- Utilisation de fonds personnels et partage d'expériences et de connaissances.
- Indépendance totale dans le choix d'investir dans une entreprise.
- Soutien à des entrepreneurs sans lien de parenté ou d'amitié, d'où le caractère angélique.
- Objectif principal : générer des bénéfices.
- Sélection de projets solides et viables en vue d'une contrepartie future.

2.1.2.4 Le capital risque

Le capital-risque, aussi appelé Venture Capital, implique que des investisseurs injectent des fonds dans des start-up en échange d'une part de leur capital. Cela offre un financement plus accessible que les prêts bancaires, mais comporte le risque de perte en cas d'échec de la start-up. En cas de succès, les investisseurs peuvent réaliser des gains importants.³

En Algérie, ce mode de financement s'est développé bien avant de faire l'objet d'une Réglementation à travers la loi n°06-11 du 24 juin 2006 portant création de sociétés de Capital investissement pour le financement des PME.⁴

Le « Fonds des Startups Algériennes » (ASF) a été créé en 2020, adoptant le mécanisme du capital risque comme nouvelle approche de financement des start-ups.

L'Algerian Startup Fund (ASF) offre trois options de financement adaptées aux différents types de start-up : jusqu'à cinq millions de DA pour les nouvelles start-ups, deux milliards de DA pour celles déjà existantes et jusqu'à 15 milliards de DA pour les start-ups matures. Actuellement, des start-ups dans 22 wilayas et 18 domaines d'activité ont été financées. Le fonds agit en tant que partenaire économique, sans exiger d'intérêts. Cependant,

¹ Site officiel de Business Angels Algérie-Diaspora (BAALDI). <https://baaldi.org/> (Consulté le 08/08/2023)

² Ibid. p.303-304.

³ MORET Didier et les avocats du cabinet CMS, Lexique de la culture Start-up. Op.cit., p.9.

⁴ Gouvernement d'Algérie. (2006). Loi n° 06-11 du 28 Jomada El Oula 1427 correspondant au 24 juin 2006 relative à la société de capital investissement. Journal officiel, n°42. p.3. Disponible sur : <https://www.droit-afrique.com/upload/doc/algerie/Algerie-Loi-2006-11-societes-investissement.pdf> (Consulté 10/08/2023)

Chapitre 2 : Les modes de financement des start-ups

l'ASF semble viser davantage le financement de projets ambitieux que de résoudre les problèmes financiers des start-ups.¹

2.1.2.5 Financement participatif « Crowdfunding »

Crowdfunding est composé de deux termes : « Crowd » qui veut dire foule et « Funding » qui est le financement.

« Le crowdfunding, qui se traduit par le financement participatif en langue française, et aussi connu sous le nom de financement 2.0 ou encore socio-financement au Québec. »²

Selon le dictionnaire français, définit le crowdfunding comme étant : « Financement d'un projet à l'aide d'outils et de méthodes de transactions financières participatifs auquel prend part un grand nombre de personnes, spécialement à l'aide d'Internet. »³

« Le crowdfunding ou le financement participatif est un mode de financement virtuel qui permet de récolter des fonds auprès du public via internet. »⁴

La plateforme de crowdfunding constitue une plateforme en ligne où les projets sont exposés aux utilisateurs du web. Cette plateforme agit comme un médiateur entre les initiateurs des projets et les personnes susceptibles de contribuer.⁵

A. Typologie et fonctionnement du crowdfunding

Selon l'article intitulé « Le Crowdfunding comme moyen de financement adapté aux startups : état des lieux en Algérie », DOUADI-AMIAR et L, DERIDJ. , l'article décrit trois formes de financement participatif ainsi que leur mode de fonctionnement. Et ils sont les suivants :⁶

a. Typologie du crowdfunding :

L'article explore trois types majeurs de financement participatif : le don, les prêts et le capital.

b. Crowdfunding par don :

Le don implique que les contributeurs soutiennent un projet sans attendre de fortes récompenses, souvent utilisé pour des causes humanitaires.

¹ ALGÉRIE ECO, (2022) , <https://www.algerie-eco.com/2022/12/06/fonds-de-financements-des-start-up-plus-de-80-start-up-financees-jusqua-decembre-2022/>

² DOUADI-AMIAR. L, DERIDJ. Op.cit., p.592-593.

³ Dictionnaire français, la langue française, <https://www.lalanguefrancaise.com/dictionnaire/definition/crowdfunding> (Consulté le 10/08/2023)

⁴ BOUROUBA, K. (2018). Le crowdfunding, Une solution alternative de financement pour les startups et les pme en Algérie. Journal of economics and management, p. 341. Disponible sûr : <https://www.asjp.cerist.dz/en/article/80296> (Consulté le 10/08/2023)

⁵ Ibid, p.341.

⁶ DOUADI-AMIAR. L, DERIDJ. Op.cit., p.594.

Chapitre 2 : Les modes de financement des start-ups

c. Crowdfunding par les prêts « crowdlending »

Les prêts, aussi appelés crowdlending, consistent à prêter de l'argent au porteur de projet avec ou sans intérêts sur quelques années.

d. Crowdfunding par le capital

Crowdfunding par le capital permet aux investisseurs d'acheter des parts d'entreprises en espérant des rendements futurs, ce qui est similaire à l'investissement en bourse.

e. Fonctionnement du crowdfunding :

Le crowdfunding fonctionne en rassemblant de petites sommes pour financer une variété de projets. Chaque contributeur choisit le montant qu'il souhaite donner, en accord avec ses moyens financiers. Une des bases du crowdfunding repose sur la transparence et la participation, où les porteurs de projet et les investisseurs sont clairement identifiés.

Le processus de financement par crowdfunding se déroule généralement en trois étapes :

Tout d'abord, l'entrepreneur choisit une plateforme appropriée pour lancer sa campagne de financement. Le choix de la plateforme dépend de la nature du projet et des types de récompenses offertes en échange des contributions. Il est important de noter que les plateformes perçoivent souvent une commission sur les fonds collectés, généralement entre 5% et 10%.

Après avoir sélectionné la plateforme, l'entrepreneur commence à promouvoir son projet auprès du grand public. Cela implique de convaincre trois cercles d'influence : les amis et la famille proche de l'entrepreneur, les amis des amis et enfin le grand public ayant un intérêt similaire au projet. Une fois que les fonds sont collectés avec succès et que l'objectif est atteint, l'argent est versé à l'entrepreneur, mais dans le cas contraire, les contributeurs sont remboursés conformément à la méthode « all or nothing » *. Dans certains cas, comme pour les projets sociaux ou personnels, les contributions peuvent être conservées même si l'objectif n'est pas atteint. (Méthode « Keep it all »)*

Après le financement, l'entrepreneur entre dans une période de développement du projet. Cette phase implique de tenir les investisseurs informés de l'avancement du projet. Si le projet est financièrement rentable pour les investisseurs, des mises à jour régulières sur la santé financière du projet sont essentielles. En revanche, si le projet est créatif, artistique ou lié à un domaine particulier, les investisseurs souhaitent être tenus au courant des développements pertinents, tels que la date de sortie d'un film.

En résumé, le crowdfunding fonctionne en mobilisant de petites sommes d'argent de divers contributeurs pour financer des projets. Les étapes comprennent la sélection d'une plateforme, la promotion du projet, la collecte de fonds, la réalisation du projet et la communication avec les investisseurs.

Chapitre 2 : Les modes de financement des start-ups

B. Les plateformes de crowdfunding en Algérie

En Algérie, plusieurs plateformes de financement participatif existent, dont Twiiza (2013), Chriky (2014), Ninvesti (2019) et Kheyma (2020).¹

2.2 Le cycle de vie des start-ups et les financements appropriés à chaque phase

Le cycle de vie des start-ups décrit les différentes phases par lesquelles une jeune entreprise passe depuis sa création jusqu'à sa croissance et sa maturité. Chaque phase nécessite des financements appropriés pour soutenir les besoins spécifiques de l'entreprise à ce stade.

Dans cette section, nous présenterons les différentes formes de financement à chaque phase du cycle de vie de la start-up, ainsi que les obstacles au financement des start-ups en Algérie.

Dans le cycle de vie d'une startup, nous sommes confrontés à deux problèmes² :

1. Le premier problème soulevé concerne le nombre de phases dans le cycle de vie des startups, sur lequel les chercheurs ne sont pas d'accord. Certains soutiennent un cycle de vie en trois étapes, tandis que d'autres en identifient quatre voire jusqu'à sept phases. Cette divergence rend difficile la définition précise des étapes du cycle de vie des startups.
2. Le deuxième problème concerne les désaccords sur les sources de financement associées à chaque étape du cycle de vie. Par exemple, certains chercheurs associent l'intervention du capital-risque à la phase de développement, tandis que d'autres l'associent à la phase d'expansion ou à des phases plus précoces du cycle de financement. Cette discordance entre les chercheurs rend complexe l'identification précise des sources de financement appropriées à chaque étape du cycle de vie des startups.

2.2.1 Cycle de vie d'une start-up

En général le cycle de vie d'une start-up passe par ces étapes³ :

2.2.1.1 La phase de conception (L'idée)

Cette étape consiste à générer une idée novatrice visant à résoudre un problème spécifique ou à combler un besoin non satisfait par le biais d'une solution innovante.

¹ Ibid, p.597-598.

* La méthode "all or nothing" (tout ou rien) du crowdfunding signifie que pour qu'un projet réussisse, il doit collecter l'ensemble de l'argent nécessaire dans un certain délai. Si l'objectif n'est pas atteint, les contributions sont remboursées aux donateurs et le projet n'est pas financé.

* La méthode "Keep it all" (Tout garder). Cela veut dire que dans le crowdfunding, les projets peuvent garder les fonds collectés, peu importe si l'objectif financier est atteint ou non. Les contributions sont conservées par le porteur de projet, même si le montant souhaité n'est pas collecté.

² BOUMNDIL, Maçyl. (2022). Op.cit., p.579 – 580

³ TEGAOUA Rania, CHOUAM, Op.cit., p.458 – 459

Chapitre 2 : Les modes de financement des start-ups

2.2.1.2 La phase de création

Durant cette période, divers éléments sont mis en place, tels que l'établissement du projet, la définition des objectifs dans un cahier des charges, les premières discussions concernant la recherche de financement, ainsi que le positionnement futur de la start-up et le modèle économique envisagé, en déterminant notamment le cœur de cible.

2.2.1.3 La phase d'accélération et de croissance

À ce stade, la start-up se concentre sur le développement de nouveaux marchés ou segments de marché. Elle met également en œuvre une stratégie marketing efficace tout en investissant dans des outils technologiques pour optimiser les processus et accroître la productivité de son équipe

2.2.1.4 La phase de maturité

Une fois que la start-up a réussi à s'établir sur le marché, elle atteint une certaine maturité. Cela se traduit par une clientèle fidélisée et une présence affirmée dans son secteur d'activité.

2.2.1.5 La phase de déclin

Au fil du temps, la croissance des ventes ralentit et finit par se stabiliser pour le produit ou le service proposé par la start-up.

2.2.1.6 La phase de réorganisation

Face aux changements qui surviennent durant le cycle de vie, la start-up peut entreprendre une période de restructuration organisationnelle, impliquant une redéfinition des décisions clés pour s'adapter aux nouvelles conditions du marché.

En somme, le cycle de vie d'une startup est marqué par ces différentes phases évolutives, chacune représentant des défis et des opportunités spécifiques pour l'entreprise en question.

2.2.2 Le rôle de l'entrepreneur dans le cycle de vie d'une start-up

Le rôle de l'entrepreneur tout au long du cycle de vie d'une start-up est crucial. Il doit assumer diverses responsabilités, de la phase de conception initiale à la croissance et à la consolidation.

La distinction entre l'entrepreneur et l'investisseur conventionnel est claire. Tandis que l'investisseur vise la croissance de ses fonds engagés dans l'entreprise, l'entrepreneur est davantage préoccupé par la concrétisation réussie de sa vision. Typiquement, l'entrepreneur investit la totalité de son capital dans son projet et ne cherche pas à diversifier. Il accepte les risques inhérents, avec une possibilité réduite de succès complet ou d'échec total. Contrairement à l'approche probabiliste de l'investisseur, l'entrepreneur ne se fonde pas sur des probabilités.¹

¹ KHARE, Rajat. (2022). Entre entrepreneurs et investisseurs, une relation de confiance nécessaire, Journaldunet <https://www.journaldunet.com/web-tech/start-up/1517211-entre-entrepreneurs-et-investisseurs-une-relation-de-confiance-necessaire/> (Consulté le 10/07/2023)

Chapitre 2 : Les modes de financement des start-ups

Les responsabilités de l'entrepreneur couvrent un large éventail de tâches qui peuvent significativement varier en fonction de la nature de son secteur d'activité. D'une manière générale, ses obligations se concentrent autour des actions suivantes : ¹

- L'identification des occasions d'affaires potentielles.
- L'élaboration et la mise en œuvre d'une stratégie de croissance.
- La réalisation d'analyses de marché approfondies.
- La définition de la politique commerciale, marketing et budgétaire.
- Le pilotage des équipes et la gestion des relations avec les parties prenantes externes.
- La prise de décisions stratégiques cruciales.
- L'organisation de la mise en marché des produits et services.
- La création d'une vision globale de l'entreprise, en veillant à sa compréhension par l'ensemble des collaborateurs...

2.2.3 Le rôle de l'investisseur dans le cycle de vie d'une start-up

Les investisseurs jouent un rôle crucial dans le cycle de vie d'une start-up. Ils fournissent les ressources financières nécessaires pour développer et faire croître l'entreprise à ses débuts. Ces fonds peuvent être utilisés pour la recherche, le développement, la commercialisation et la croissance. L'investissement permet également d'attirer l'attention des investisseurs et des partenaires potentiels, ce qui peut renforcer la crédibilité de la start-up. Cependant, il est important de noter que l'investissement peut entraîner une dilution de la propriété pour les fondateurs et implique souvent des attentes en termes de rendement financier. Les investisseurs apportent également leur expertise, leurs conseils et leur réseau de contacts pour aider la start-up à réussir dans un environnement concurrentiel.²

2.2.4 Le cycle de financement des start-ups

Le cycle de financement des start-ups est étroitement lié à leur cycle de vie. L'entrepreneur parcourt différentes étapes de financement en fonction de l'évolution de son projet et des risques associés à chaque phase.³

2.2.4.1 L'importance du financement dans les différentes étapes de création d'une start-up

Le financement est essentiel pour soutenir les différentes phases de développement des startups, de la création initiale à la croissance et à la consolidation.

¹ The American business school PARIS. Le métier d'entrepreneur. Les missions de l'entrepreneur. <https://www.absparis.org/fiche-metier/entrepreneur> (Consulté le 10/07/2023)

² VERNIMMEN, Pierre. (2019). *Finance d'entreprise*, partie 5, p.872.

³ LONEZ, Mathilde. (2018). Comment déterminer le mode de financement le plus adapté pour les start-ups en Belgique Lors de la phase de lancement ? [Mémoire de Master, Université catholique de Louvain,] p.12. Disponible sur : <http://hdl.handle.net/2078.1/thesis:15418> (Consulté le 20/06/2023)

Chapitre 2 : Les modes de financement des start-ups

L'importance du financement dans les différentes étapes de création d'une start-up peut être résumée dans les points suivants : ¹

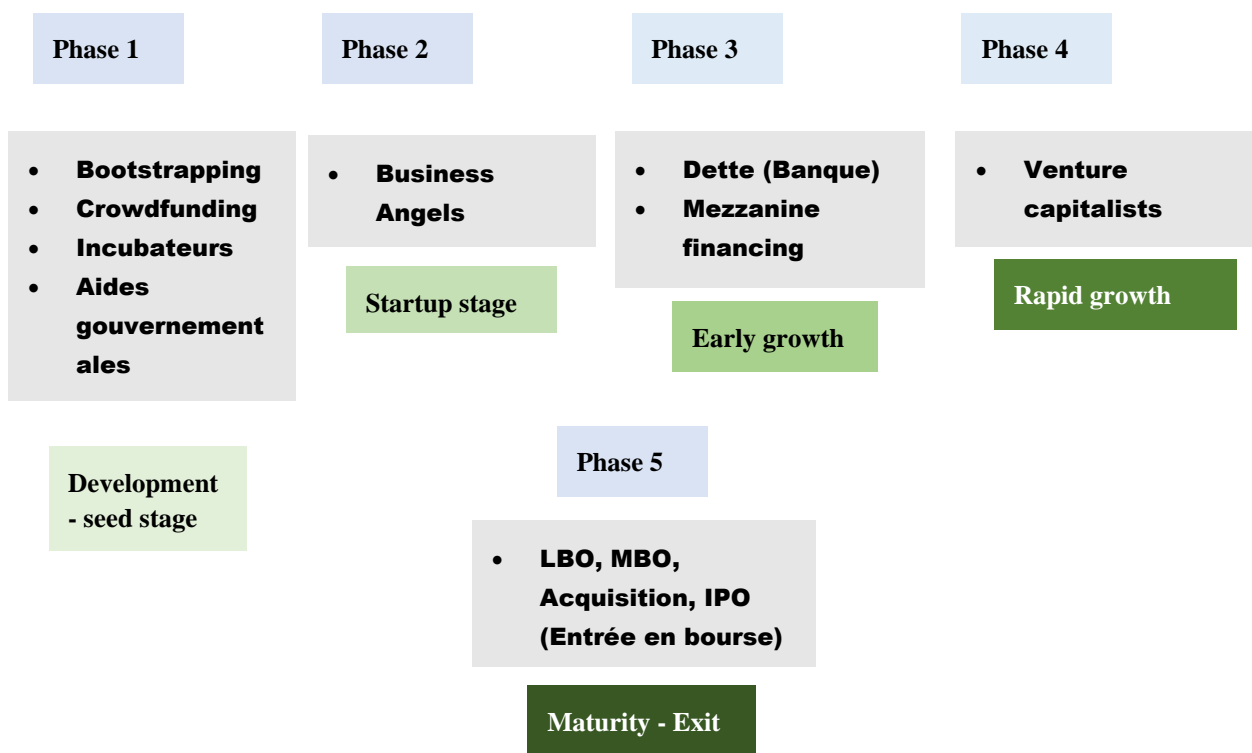
Au départ, lors de la phase de découverte, l'accent est mis sur la recherche d'une idée pertinente et rentable à long terme, en tenant compte du marché et des clients potentiels.

Ensuite, lors de la phase de validation, le fondateur développe le produit et le teste sur le marché pour confirmer l'existence d'une demande.

Enfin, à la phase de croissance, la startup peut rechercher des financements en présentant un dossier complet comprenant des informations sur l'équipe, le modèle économique, le plan d'affaires, les études de marché et les prévisions financières.

Dans cette figure, nous vous montrerons les formes de financement à chaque étape de la vie des startups :

Figure 1: cycle de financement des startups



Source : conçu par nous-mêmes à la base de : CORNELIS, Astrid. (2018). Analyse des différentes méthodes de financement des startups et de la relation entre Investisseurs et entrepreneurs : étude de cas. Louvain School of Management. [Mémoire de Master, Université catholique de Louvain,] (p.5) Disponible sur : <http://hdl.handle.net/2078.1/thesis:15219> (Consulté le 07/06/2023)

¹ DROUICHE, Hafsa , Lamia Mena (2022). Le financement des Start-up en Algérie entre la réalité et les attentes. Revue Algérienne du Droit des Affaires Volume : 03 / N° : 01 / Juillet 2022 (p.72) Disponible sûr : <https://www.asjp.cerist.dz/en/downArticle/753/3/1/199443> (Consulté le 20/06/2023)

Chapitre 2 : Les modes de financement des start-ups

Ce modèle explique les différentes étapes par lesquelles une start-up passe, du début jusqu'à la stabilité, en mettant l'accent sur les différents types de financement à chaque étape. Il montre comment une idée devient une entreprise et comment celle-ci grandit grâce à des investissements spécifiques. Cependant, chaque start-up est unique et peut avoir sa propre expérience.

2.2.5 Obstacles du financement des start-ups en Algérie

En Algérie, le financement est l'obsession de nombreuses startups, car chaque mode de financement comporte de nombreux obstacles.

2.2.5.1 Obstacles du financement par prêt bancaire

Récapitulatif des obstacles rencontrés par les startups en Algérie lorsqu'elles cherchent à se financer via le prêt bancaire : ¹

A. Complexité du processus de décision d'octroi de crédit

Les procédures et les critères de décision pour l'obtention d'un prêt bancaire peuvent être complexes et exiger une documentation détaillée. Les start-ups, en particulier, peuvent trouver difficile de satisfaire à toutes les exigences et de naviguer dans ce processus.

B. Taux d'intérêt variables et élevés

Les taux d'intérêt appliqués aux prêts bancaires peuvent être sujets à des variations et peuvent être élevés, ce qui peut augmenter le coût global du financement pour une start-up.

C. Intégration du risque dans le taux d'intérêt

Les banques intègrent le risque associé à la durée du prêt et à la nature du projet dans les taux d'intérêt. Cela signifie que les start-ups considérées comme plus risquées peuvent être confrontées à des taux d'intérêt encore plus élevés.

D. Garanties demandées inadaptées

Les garanties requises par les banques, telles que des actifs en garantie, peuvent ne pas correspondre aux besoins ou aux ressources limitées des start-ups. Cela peut rendre difficile pour les jeunes entreprises de fournir les garanties nécessaires.

E. Inadaptation des crédits classiques

Les offres de crédits traditionnels ne sont souvent pas flexibles et peuvent ne pas répondre aux besoins spécifiques des start-ups en termes de montant, de délai de remboursement ou de structure.

¹ DROUICHE, H., & MENAI, L. Op.cit. p.74-75.

Chapitre 2 : Les modes de financement des start-ups

F. Manque d'actifs et d'expérience

Les start-ups ont souvent un historique limité et peu d'actifs à offrir en garantie. Cela peut entraîner une faible probabilité d'obtenir des prêts significatifs, car les banques peuvent être réticentes à prêter en l'absence de garanties solides.

G. Réticence des banques envers les start-ups

En raison de leur nature fragile et de leur manque d'actifs, les banques peuvent hésiter à financer les start-ups, car elles perçoivent un risque plus élevé de non-remboursement.

En somme, le financement par prêts bancaires pour les start-ups présente des obstacles liés à la complexité des procédures, aux taux d'intérêt élevés et variables, aux garanties inadéquates et à l'ajustement des crédits classiques. Ces facteurs peuvent rendre difficile l'accès au financement bancaire pour les jeunes entreprises.

2.2.5.2 Obstacles du financement par les aides et subventions gouvernementales

Récapitulatif des obstacles rencontrés par les startups en Algérie lorsqu'elles cherchent à se financer via les aides et subventions gouvernementales : ¹

A. Exclusion d'entrepreneurs ayant d'autres activités

Les critères d'éligibilité des dispositifs ANSEJ/CNAC peuvent exclure des entrepreneurs qui ont d'autres activités en parallèle de leur projet entrepreneurial.

B. Limitation de l'accès aux startups établies

Les règles d'éligibilité peuvent restreindre l'accès aux startups qui sont déjà établies et en activité.

C. Restriction de l'utilisation du capital

Les startups ne sont pas libres d'utiliser leur capital comme elles le souhaitent, ce qui peut entraver leurs capacités de recrutement et de rémunération des employés.

D. Limitation des services étrangers

Les dispositifs ANSEJ/CNAC ne permettent pas la souscription à des services étrangers essentiels au développement technologique des startups.

E. Impact des modifications des statuts

Toute modification future des statuts de l'entreprise peut potentiellement affecter les avantages fiscaux accordés dans le cadre des dispositifs gouvernementaux.

Enfin, Ce sont les défis les plus importants auxquels les startups en Algérie peuvent être confrontées lorsqu'elles cherchent à bénéficier d'aides et de subventions gouvernementales.

¹ HATTOU, Hakim. Op.cit.

Chapitre 2 : Les modes de financement des start-ups

2.2.5.3 Obstacles du financement par business Angels

Récapitulatif des obstacles rencontrés par les startups en Algérie lorsqu'elles cherchent à se financer via les business Angels : ¹

A. Réseaux de business angels peu développés

En l'absence d'une réglementation favorable, les réseaux de business angels en Algérie sont peu développés, ce qui restreint les opportunités d'investissement.

B. Manque d'informations et de transparence

Certaines structures d'investissement ne fournissent pas suffisamment d'informations sur leurs activités, créant ainsi un manque de confiance et de transparence pour les investisseurs.

C. Absence de réglementation spécifique

L'absence de réglementation spécifique aux business angels peut entraver le potentiel de croissance et l'attractivité de ce mode de financement.

D. Durée des levées de fonds

Les levées de fonds peuvent prendre en moyenne de 6 à 9 mois, ce qui représente un délai considérable pour les startups qui cherchent un financement rapide.

2.2.5.4 Obstacles du financement par Capital risque

Récapitulatif des obstacles rencontrés par les startups en Algérie lorsqu'elles cherchent à se financer via le capital risque : ²

A. Culture économique peu favorable au risque et à l'innovation

L'absence de goût pour le risque et l'innovation financière dans la culture économique algérienne peut entraver le développement du capital-risque.

B. Absence d'un marché boursier actif

L'absence d'un marché boursier actif peut contribuer au sous-investissement dans le capital-risque.

C. Mauvaise conception des dossiers de financement

Les entrepreneurs pourraient éprouver des difficultés de financement en raison d'une mauvaise conception de leurs dossiers de financement.

D. Manque de ressources des Sociétés de Capital Investissement (SCI)

Les SCI pourraient manquer de ressources pour investir dans le capital-risque, considéré comme plus risqué que d'autres domaines d'investissement.

¹ Ibid.

² BOUMENDIL, Maçyl, Op.cit.583-584.

Chapitre 2 : Les modes de financement des start-ups

E. Prudence des SCI due aux échecs passés

Les échecs antérieurs de start-up pourraient inciter les SCI à être prudents dans leurs investissements, limitant ainsi le financement de ces entreprises.

F. Contraintes bureaucratiques et légales

Les procédures bureaucratiques, les contraintes légales et le faible développement technique peuvent ralentir le développement du capital-risque en Algérie.

2.2.5.5 Obstacles du financement par crowdfunding

Récapitulatif des obstacles rencontrés par les startups en Algérie lorsqu'elles cherchent à se financer via le crowdfunding : ¹

A. Absence de cadre légal

L'absence de cadre légal pour le crowdfunding en Algérie crée de l'incertitude et peut entraver son développement.

B. Solutions de paiement électronique limitées

Le manque de solutions de paiement électronique efficaces peut rendre difficile le traitement des transactions sur les plateformes de crowdfunding.

C. Dépendance des plateformes locales

Bien qu'il existe quelques plateformes algériennes de crowdfunding, leur succès dépend de facteurs tels que la réglementation et les solutions de paiement, limitant ainsi les options pour les startups.

D. Interdiction de la possession de monnaie virtuelle

L'interdiction de la possession de monnaie virtuelle en Algérie limite les possibilités de financement via des ICO (levées de fonds en crypto-monnaies).

E. Risque d'escroquerie ou de piraterie

Comme partout dans le monde, le crowdfunding peut être vulnérable à des pratiques d'escroquerie ou de piraterie, nécessitant une régulation adéquate.

En somme, les startups en Algérie font face à divers obstacles lorsqu'elles cherchent à obtenir du financement, que ce soit par prêt bancaire, aides gouvernementales, business Angels, capital-risque ou crowdfunding. Ces défis vont de la complexité des processus à l'absence de réglementation spécifique, en passant par le manque de ressources et les contraintes légales.

¹ HATTOU, Hakim. Op.cit.

Chapitre 2 : Les modes de financement des start-ups

2.3 Le financement islamique comme mécanisme novateur pour le financement des startups

Cette section met en lumière le financement islamique en tant que mécanisme novateur pour le soutien financier des start-ups en Algérie. En s'appuyant sur des principes éthiques et équitables, le financement islamique offre une approche prometteuse axée sur le partage des risques et l'inclusion.

2.3.1 Introduction au financement islamique

La finance islamique s'appuie sur deux catégories de sources : les principales et les complémentaires. Pour ceux qui adoptent une approche conforme à la charia, les sources principales incluent le Coran, la Sunna, l'Ijma et le Quyas. En parallèle, les sources complémentaires sont constituées de l'Istihsan (l'appréciation de l'érudit), de l'Istislah (l'intérêt public) et de l'Istishab (la présomption de continuité). Ces sources sont reconnues par les quatre écoles juridiques du sunnisme (Malikites, Hanbalites, Chafiites et Hanafites).¹

2.3.1.1 Les principes de la finance islamique

Les principes fondamentaux de la finance islamique se démarquent nettement de ceux de la finance conventionnelle. Ces principes, puisant dans des sources telles que le Coran, la Sunna et d'autres, établissent les bases éthiques et pratiques de ce système financier unique. Voici un résumé des principaux principes de la finance islamique : ²

A. Interdiction du Prêt à Intérêt (Riba)

- L'usure est strictement interdite et maudite dans le Coran et la Sunna.
- Le prêt ne devrait générer aucun profit sous forme d'intérêt.
- Cette interdiction couvre les intérêts contractuels et les formes d'intérêts déguisés.

B. Interdiction du Risque Excessif (Al-Gharar)

- Les opérations doivent être transparentes et claires.
- Les transactions basées sur des incertitudes excessives ou des jeux de hasard sont interdites.

C. Adossement à des Actifs Réels

- Toutes les transactions financières doivent être soutenues par des actifs réels et tangibles.
- Les dérivés sont interdits en raison de leur manque d'adossement à des actifs concrets.

¹ ZAID, H, DERRARDJA, N. (2023), Le Rôle de la Finance Islamique dans le Développement des Startups. Journal of Economic Integration. Volume : 11- Issue : 01 / Special Issue – Part 01. P.360. Disponible sûr : <https://www.asjp.cerist.dz/en/downArticle/180/11/1/219435> (Consulté le 12/08/2023)

² Ibid. p.360-361.

Chapitre 2 : Les modes de financement des start-ups

D. Partage des Pertes et des Profits

- Les parties impliquées dans une transaction ne peuvent pas assumer tous les risques.
- Le partage des profits et des pertes est essentiel et justifie le rendement.

E. Interdiction de Vendre ce que Nous ne Possédons Pas

- La propriété est nécessaire pour générer du profit.
- Les ventes de biens non possédés sont interdites, sauf dans des cas spécifiques comme le contrat de Salam.

F. Interdiction des Activités Illicites

- La finance islamique ne finance pas d'activités contraires à l'éthique, telles que la production d'alcool, de drogues, de tabac, etc.

G. L'interdiction des Echanges Différés de Valeurs Etalon

- Les échanges de valeurs de même nature ne peuvent se faire qu'immédiatement et dans les mêmes proportions.

Ces principes reflètent une approche éthique, transparente et équilibrée de la finance, ancrée dans des valeurs morales et visant à promouvoir l'équité, la stabilité et le bien-être économique. Cette liste n'est pas exhaustive, mais elle illustre les fondements clés de la finance islamique et sa différenciation avec la finance conventionnelle.

2.3.2 Les banques islamiques

Les banques islamiques sont des institutions financières qui opèrent conformément à la charia, visant à réaliser des profits tout en tenant compte de l'incertitude des résultats financiers. Elles ont également une dimension sociale et morale en s'engageant dans des œuvres de bienfaisance.¹

2.3.2.1 Les rôles des banques islamiques

Les rôles des banques islamiques reflètent un équilibre délicat entre les impératifs de rentabilité financière et les valeurs éthiques islamiques, englobant une gamme de fonctions cruciales pour l'économie et la société :²

A. Concilier profit et éthique

- Instaurer des principes islamiques dans leurs opérations, assurant ainsi la conformité avec les enseignements de la charia dans tous les aspects de leurs activités.

¹ ZAID, H, Derrardja, N, TALHAOUI, F. (2022), Impact de la Mise en Place d'une Fenêtre Islamique au sein d'une Banque Classique : cas du CPA , Journal Des Etudes Economiques et Financières Volume: 15 Décembre 2022, p 532. Disponible sûr : <https://www.asjp.cerist.dz/en/downArticle/127/15/1/209670> (Consulté le 13/08/2023)

² Zaid, H, Derrardja, N. Op.cit. p.362-363.

Chapitre 2 : Les modes de financement des start-ups

- Reconnaître l'importance des dimensions économique et sociale de l'argent, en respectant les interdictions de l'usure (Riba) et en mettant l'accent sur l'utilité sociale de l'investissement.

B. Réaliser des objectifs de rentabilité et de solvabilité

- Adopter des stratégies ciblées pour accroître leur part de marché tout en restant fidèles aux principes éthiques.

- Diversifier leur portefeuille d'emplois pour réduire les risques et maintenir leur stabilité financière.

C. Contribuer à la croissance économique

- Favoriser la solidarité entre les bailleurs de fonds et les investisseurs grâce à des formules participatives de financement, comme le financement participatif (Mourabaha) et le partenariat (Musharaka).

- Mobiliser les ressources financières précédemment gelées en raison de l'interdiction de l'intérêt.

- Proposer des modes de financement adaptés et attrayants pour soutenir le développement économique et entrepreneurial.

D. Assurer un bien-être social

- Contribuer à la redistribution des revenus en mobilisant les fonds de la zakat pour aider les plus démunis et réduire les inégalités.

- Financer des associations caritatives et des initiatives humanitaires pour soutenir des projets sociaux et améliorer les conditions de vie.

Dans l'ensemble, les banques islamiques doivent relever le défi de répondre aux attentes sociales tout en maintenant une rentabilité solide aux niveaux micro et macroéconomique. Cette dualité souligne leur rôle unique en tant qu'acteurs financiers qui transcendent les objectifs purement commerciaux en intégrant des valeurs éthiques et sociales profondément enracinées.

2.3.2.2 Les Opérations bancaires dans la Finance Islamique

Les opérations de banque relevant de la finance islamique comprennent plusieurs produits spécifiques, notamment : ¹

A. La Mourabaha

Un contrat où la banque vend un bien, appartenant à celle-ci, à un client avec une marge bénéficiaire convenue à l'avance.

¹ Gouvernement d'Algérie. (2020). Règlement n°2020-02 du 15 Mars 2020 Définissant Les opérations de banque relevant de la finance islamique et les conditions de leur exercice par les banques et établissements financiers. <https://www.bank-of-algeria.dz/wp-content/uploads/2023/01/reglement202002.pdf> (Consulté le 12/08/2023).

Chapitre 2 : Les modes de financement des start-ups

B. La Moucharaka

Un contrat de participation dans le capital d'une entreprise ou d'un projet entre la banque et une ou plusieurs parties pour réaliser des profits.

C. La Moudaraba

Un contrat où la banque fournit le capital nécessaire à un entrepreneur pour un projet, tandis que l'entrepreneur apporte son travail en vue de réaliser des profits.

D. L'Ijara

Un contrat de location où la banque met à disposition un bien, dont elle est propriétaire, moyennant un loyer fixé.

E. Le Salam

Un contrat où la banque agit comme acquéreur d'une marchandise qui lui sera livrée ultérieurement par son client en échange d'un paiement comptant et immédiat.

F. L'Istisna'a

Un contrat où la banque s'engage à livrer ou à acheter un bien à fabriquer selon des caractéristiques convenues, à un prix fixé.

G. Les Comptes de Dépôts

Des comptes où des fonds sont confiés à la banque avec l'engagement de restitution selon des conditions prédéfinies.

H. Les Dépôts en Comptes d'Investissement

Des placements à terme laissés à la disposition de la banque pour des investissements islamiques et la génération de profits.

2.3.3 Les guichets islamiques

Les guichets islamiques sont des outils financiers respectant les principes de l'islam pour collecter, distribuer et utiliser des ressources. Elles sont adoptées par certaines banques classiques.

2.3.3.1 Définition des guichets islamiques

La fenêtre islamique (guichet islamique) peut être définie comme un service ou un département d'une banque à part entière qui offre des services financiers islamiques (produits conformes à la loi charia).¹

¹ Zaid, H, Derrardja, N, Talhaoui, F. Op.cit. p.533.

Chapitre 2 : Les modes de financement des start-ups

« Il est entendu par « guichet de finance islamique », la structure chargée exclusivement Des services et des produits de finance islamique, au niveau de la banque ou de l'établissement Financier. »¹

2.3.3.2 Les caractéristiques des fenêtres islamiques

Les caractéristiques des guichets financiers islamiques, sont les suivantes :

A. Indépendance financière

Le guichet finance islamique doit être financièrement indépendant des autres structures de la banque ou de l'établissement financier.

B. Séparation comptable

La comptabilité du guichet finance islamique doit être totalement séparée de la comptabilité des autres structures de la banque ou de l'établissement financier. Cette séparation permet d'établir des états financiers exclusivement dédiés à l'activité du guichet finance islamique.

C. Indépendance des comptes clients

Les comptes clients du guichet financier islamique doivent être indépendants du reste des comptes de la clientèle.

D. Information des déposants

Les banques doivent informer les déposants, en particulier ceux titulaires des comptes d'investissement, des spécificités liées à la nature de leurs comptes.

E. Régulation des dépôts

Les dépôts de fonds reçus par les guichets financiers islamiques sont régis par des dispositions légales spécifiques, conformément à l'ordonnance relative à la monnaie et au crédit.

F. Partage des bénéfices et des pertes

Le titulaire d'un compte de dépôt d'investissement a droit à une part des bénéfices générés par le guichet finance islamique et supporte également une part des pertes éventuelles résultant des financements engagés par le guichet finance islamique.

Ces caractéristiques visent à assurer la conformité des opérations financières menées par les guichets finance islamique aux principes de la finance islamique, qui se basent sur des règles spécifiques conformes à la charia (loi islamique).

¹ Dahak, A, Kara, R. (2021). La gestion des risques au sein des guichets de finance Islamique en Algérie : Un État Des Lieux. Marketing and business research review. Volume 1, N°2, p.68. Disponible sûr : <https://www.asjp.cerist.dz/en/downArticle/790/1/2/175033> (Consulté le 12/08/2023)

Chapitre 2 : Les modes de financement des start-ups

G. Le financement des startups par produits financiers islamiques

Les startups présentent un niveau de risque élevé, ce qui peut dissuader les investisseurs et pousser les entrepreneurs à éviter les financements bancaires traditionnels en raison de considérations religieuses. Cependant, les fonds alloués au développement des startups s'avèrent souvent insuffisants pour répondre aux besoins des entrepreneurs. Ces contraintes, à la fois financières et religieuses, entravent le développement économique.¹

Pour les startups, les produits financiers islamiques tels que Moucharaka et Moudharaba offrent des alternatives attractives, favorisant la croissance économique tout en respectant les principes religieux. Ces mécanismes permettent aux entrepreneurs de surmonter les défis financiers et religieux, stimulant ainsi le développement de startups florissantes et contribuant à l'économie nationale. La finance islamique se révèle ainsi être un levier prometteur pour soutenir l'innovation et l'entrepreneuriat en Algérie tout en demeurant fidèle aux valeurs de la charia.²

En conclusion, la finance islamique émerge comme un mécanisme novateur et éthique pour le financement des startups en Algérie. Fondée sur des principes religieux et équitables, elle offre des solutions uniques axées sur le partage des risques, l'adossement à des actifs réels et le respect des valeurs morales. Les banques islamiques jouent un rôle clé en conciliant rentabilité et éthique, tandis que les guichets islamiques offrent des services financiers conformes à la charia.

Tableau N° 7 : Tableau récapitulatif des différents modes de financement des start-ups en Algérie.

Mode de Financement	Description	Caractéristiques	Exemples de Plateformes/Institutions en Algérie
Financement Interne (L'autofinancement, Love money)	Fonds propres investis par les fondateurs et proches.	Utilisation des ressources internes	Interne à l'entreprise
Prêts Bancaires	Emprunt d'argent auprès des banques basé sur la solvabilité et le plan financier de la start-up.	Accès aux fonds bancaires Risque de remboursement	Banques algériennes (ex. : BNA, BNP Paribas Algérie)

¹ Zaid, H, Derrardja, N, Talhaoui, F. Op.cit. p.369-370.

² Ibid. p.369.

Chapitre 2 : Les modes de financement des start-ups

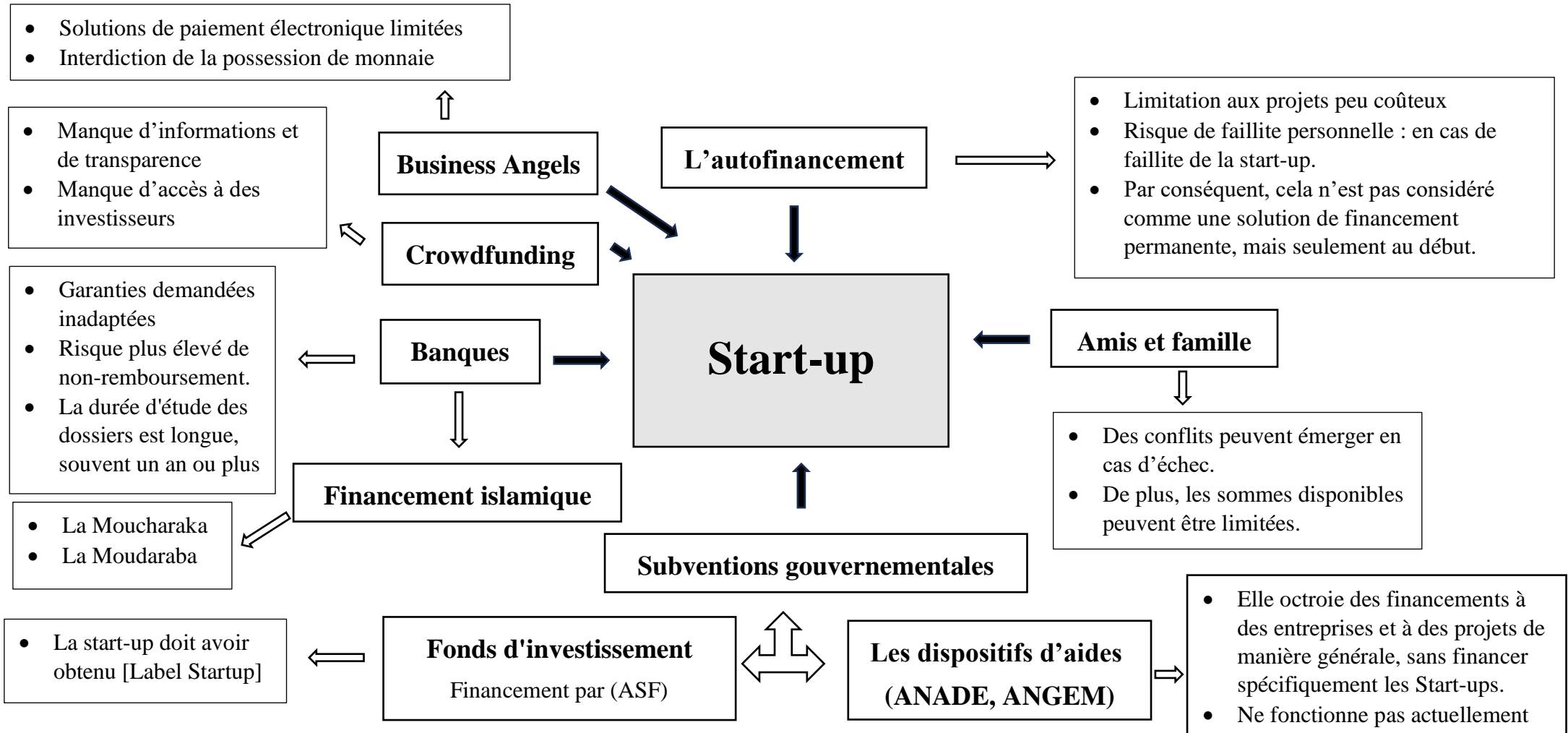
Aides et Subventions	Financement gouvernemental pour soutenir les start-ups. Facilite le développement des projets innovants.	Soutien financier de l'État Encouragement des jeunes entrepreneurs	Fonds d'appui et de développement du système « Start-up », ANGEM, CNAC, ANADE (ex ANSEJ)
Business Angels	Investisseurs individuels ou en groupe, offrent financement et expertise deviennent actionnaires de la start-up.	Niveau élevé d'activité d'investissement	Casbah Business Angels, Markitor Business Angels, BAALDI
Capital Risque	Investisseurs injectent des fonds en échange de parts de capital de la start-up Risque de perte en cas d'échec.	Accès au financement externe Possibilité de gains importants	Algerian Startup Fund (ASF)
Crowdfunding	Financement par la foule via des plateformes en ligne. Trois types : dons, prêts, capital.	Mobilisation de petites sommes d'argent Transparence	Twiiiza, Chriky, Ninvesti, Kheyma
Produits Financiers Islamiques Moucharaka et Moudharaba	Offrent des alternatives conformes aux principes religieux-religieux	Respect des principes religieux	Institutions financières offrant des produits islamiques (ex. : banques islamiques, guichets islamiques.)

Chapitre 2 : Les modes de financement des start-ups

	Favorisent la croissance économique et la Fidélité à la charia	Soutien aux entrepreneurs locaux	
--	--	----------------------------------	--

Source : conçu par nous-mêmes à partir des éléments de contenu ce chapit

Figure N° 2 : synthèse des modes de financement des start-ups en Algérie



Source : conçu par nous-mêmes à la base de : ABDELLAOUI, Abderrahim. Modes de financement des projets en Algérie. <https://fb.watch/n4OnCQeYtK/?mibextid=Nif5oz> (Consulté le 16/09/2023)

Chapitre 3 : La problématique du financement des start-ups en Algérie : enquête par questionnaire

3.1 État des lieux des start-ups en Algérie

3.2 Méthodologie de l'enquête de l'étude

3.3 Analyse et interprétation des données de l'enquête

Chapitre 3 : La problématique du financement des start-ups en Algérie : enquête par questionnaire

3.1 État des lieux des start-ups en Algérie

Le secteur des startups est en plein essor en Algérie ces dernières années. Le gouvernement mise beaucoup sur l'innovation et l'entrepreneuriat pour dynamiser et diversifier l'économie du pays. Dans cette section, nous allons dresser un état des lieux des startups algériennes à travers quelques statistiques clés.

3.1.1 Croissance des Start-up

Selon les statistiques officielles les plus récentes du gouvernement algérien, le Premier Ministre a annoncé la création de plus de 750 start-ups en un an et demi, avec l'objectif de doubler ce nombre à l'avenir. Le gouvernement prévoit également d'augmenter le nombre d'incubateurs, dont plus de 38 ont déjà obtenu le label officiel. L'accent est mis sur l'intégration d'incubateurs au sein des universités, qui disposent d'un vaste potentiel de recherche et d'innovation. Ces mesures visent à stimuler l'entrepreneuriat et l'innovation en Algérie.¹

Ces données sont les plus récentes disponibles, datant Mars 2022.

Le ministre de l'Économie de la connaissance, des Start-up et des Micro-entreprises en Algérie, a annoncé que plus de 5 000 start-up ont été recensées, dont 1100 ont obtenu le label « Start-up » ou « Projet innovant ». Ces chiffres sont qualifiés d'exceptionnels et encourageants. De plus, le nombre d'incubateurs a augmenté de 14 à 60 entre 2020 et 2023 à travers le pays. Le financement des start-ups est renforcé par un fonds national de 58 milliards de dinars, permettant des investissements substantiels allant de 5 à 150 millions de dinars par projet.²

La découverte de plus de 5 000 start-up en Algérie en janvier 2023 marque un tournant significatif dans le développement de l'écosystème entrepreneurial du pays. Cette statistique révèle un engouement croissant pour l'entrepreneuriat et l'innovation au sein de la nation.

Au cours de l'année universitaire 2022-2023 en Algérie, 234 projets innovants ont été enregistrés dans divers domaines, tels que la biotechnologie, la smart agriculture, les énergies renouvelables, l'intelligence artificielle et les services. Ces projets ont été labellisés comme des « projets innovants » et sont envisagés comme des opportunités pour le développement de start-ups. Le président de la Commission nationale de coordination et de suivi de l'innovation et des

¹ Site officiel Algérie presse service (2022) Publié Le : Samedi, 05 Mars 2022. <https://www.aps.dz/economie/136528-le-fonds-des-start-up-390-beneficiaires-a-ce-jour> (Consulté le 16/09/2023)

² Site officiel Algérie presse service (2023) Publié Le : Jeudi, 19 Janvier 2023. <https://www.aps.dz/economie/150427-start-up-plus-de-5000-start-up-recensees> (Consulté le 16/09/2023)

Chapitre 3 : La problématique du financement des start-ups en Algérie : enquête par questionnaire

Incubateurs universitaires, Ahmed Mir, souligne leur potentiel pour soutenir l'économie nationale.¹

3.1.2 Le financement des startups en Algérie en chiffres

Le Fonds National pour le Financement des Startups a financé plus de 100 projets de jeunes entreprises depuis 2020, selon le directeur général du fonds. Ces startups opèrent dans 18 domaines différents à travers 22 wilayas en Algérie.²

Le financement des start-ups est renforcé par un fonds national de 58 milliards de dinars, permettant des investissements substantiels allant de 5 à 150 millions de dinars par projet.³

Le Fonds de financement des start-ups en Algérie a investi près de 900 millions de dinars algériens (DA) depuis sa création. Il se consacre au financement de start-up et de projets innovants, recevant mensuellement entre 30 et 40 demandes de financement, allant de 5 millions à 150 millions DA. Pour mieux soutenir les start-ups, il prévoit d'ouvrir des bureaux dans différentes régions du pays.⁴

Selon une étude publiée en juin dernier par la plateforme Africa : the big deal, les start-ups algériennes ont levé plus de 35 millions \$ entre 2019 et mai 2022, occupant ainsi la quatrième place dans la région d'Afrique du Nord en termes de levée de fonds. Elles sont devancées par les start-up égyptiennes (+1,25 milliard \$ de fonds levés depuis 2019), tunisiennes (+ 149 millions \$) et marocaines (+ 47 millions \$).⁵

L'incubateur étatique Algeria Venture a annoncé le 25 janvier la création d'un fonds de soutien aux start-up, doté de onze milliards de dinars, soit environ 80 millions de dollars, en partenariat avec l'investisseur américain Small Enterprise Assistance Funds (SEAF).⁶

Algérie Venture, l'accélérateur public des start-ups, soutient actuellement plus de 800 jeunes entreprises dans tout le pays depuis sa création en 2021. Cet écosystème prospère comprend 47 incubateurs, une collaboration avec 51 partenaires et une levée de fonds de 3,7 millions de dollars par les start-ups accompagnées. De plus, 43 coaches et mentors accrédités contribuent à leur succès.⁷

¹ Site officiel Algérie presse service (2023) Publié Le : Dimanche, 13 Août 2023. <https://www.aps.dz/sante-science-technologie/159229-enseignement-superieur-234-projets-realises-en-startup> (Consulté le 16/09/2023)

² Radio Algérienne (2023) Publié Le : 11/05/2023. <https://news.radioalgerie.dz/fr/node/26180> (Consulté le 16/09/2023)

³ Site officiel Algérie presse service (2022) Publié Le : Mardi, 23 Août 2022. <https://www.aps.dz/economie/144017-fonds-algerien-des-startups-signature-d-une-convention-pour-l-exploitation-des-fonds-d-investissement-des-wilayas> (Consulté le 16/09/2023)

⁴ Ibid.

⁵ Agence Ecofin. <https://www.agenceecofin.com/finance/3108-100730-algerian-startup-fund-investira-411-millions-pour-financer-des-start-up-dans-toutes-les-regions-du-pays> (Consulté le 16/09/2023)

⁶ Jeune Afrique (2023), Que faut-il attendre du nouveau fonds de l'Algérie pour les start-up ? Publié Le : 27/01/2023. <https://www.jeuneafrique.com/1412796/economie-entreprises/que-faut-il-attendre-du-nouveau-fonds-de-lalgerie-pour-les-start-up/> (Consulté le 16/09/2023)

⁷ Site officiel Algeria venture. <https://aventure.dz/home> (Consulté le 19/09/2023)

Chapitre 3 : La problématique du financement des start-ups en Algérie : enquête par questionnaire

En conclusion, le secteur des start-ups connaît une croissance soutenue, avec plus de 750 nouvelles entreprises créées en un an et demi, et un objectif de doubler ce nombre. Le gouvernement soutient activement cette dynamique en augmentant le nombre d'incubateurs et en fournissant un financement substantiel. Malgré ces avancées, le financement des start-ups reste un défi, mettant en évidence la nécessité de solutions innovantes pour favoriser leur développement à long terme en Algérie.

Nous vous présenterons ici les 5 start-ups les plus importantes actuellement en Algérie, selon le site Startup-Ranking :

Tableau N° 8 : Les cinq startups algériennes les mieux classées selon le classement mondial de Startup Ranking.

Start-up	Description	Domaine	Classement national / mondial	SR score
Yassir	Yassir est une application super populaire qui propose des services à la demande tels que la réservation de trajets en voiture et la livraison de colis dans 45 villes de plusieurs pays. Récemment, elle a réussi à lever 150 millions de dollars lors de sa série B, avec des investisseurs de renommée mondiale tels que BOND et Y Combinator, qui ont soutenu des entreprises comme Airbnb, Stripe, Dropbox et Doordash.	Transport	1 / 776	66,210
Siamois QCM	Siamois QCM est une plateforme de formation en ligne conçue pour les étudiants en médecine en Algérie, ainsi que pour ceux qui se préparent à l'examen de résidanat.	Éducation	2 / 905	63,579
Global Opportunities	Global Opportunities est une plateforme unique en Algérie qui aide les jeunes à découvrir des opportunités académiques et professionnelles pertinentes et abordables.	E-services	3 / 3041	38,622
MdinJdida	MdinJdida est une plateforme multi-vendeur de vente en ligne en algérie qui regroupe plusieurs acteurs et constructeurs d'articles electro niques Electroménager, téléphones... etc.avec paiement et livraison à domicile.	E-services	4 / 4532	30,188

Chapitre 3 : La problématique du financement des start-ups en Algérie : enquête par questionnaire

TalabaStore	Talabastore.dz est un site de vente en ligne qui cible les étudiants et vise à devenir le choix N° 1 de ces derniers, en leurs proposant : - Un tarif étudiant sur les produits et des remises sur les services (médicaux, auto-écoles, voyages, sports & loisirs, ...). – Une livraison sur les 58 wilayas. – Une garantie après ventes.	E-services	5 / 4630	29,706
-------------	---	------------	----------	--------

Source : Conçu par nous-mêmes à la base de : Startup-Ranking <https://www.startupranking.com/top/algeria> (Consulté le 19/09/2023)

La plateforme Startup Ranking utilise le SR Score pour classer les startups en fonction de leur visibilité en ligne et de leur influence sur les réseaux sociaux. Ce score repose sur deux composantes : le SR Web, qui évalue la qualité du contenu du site web et le trafic qu'il génère, et le SR Social, qui analyse la qualité des publications ainsi que le nombre de followers et d'interactions sur Facebook et Twitter.¹

Startup Ranking présente 38 startups algériennes, la majorité opère dans le domaine numérique, que ce soit sous forme de sites web, de plateformes en ligne, ou d'applications mobiles.

3.1.3 Croissance des Incubateurs

Selon les informations disponibles sur le site officiel start-up.dz, on recense :²

- 35 incubateurs privés,
- 24 incubateurs universitaires,
- 1 incubateur/accélérateur public.

Nous vous montrerons les incubateurs les plus récentes d'après le site startup.dz :

- 1) **Incubateur de l'université de Souk Ahras** : Service commun de recherche en la forme d'incubateur au sein de l'université de souk Ahras.
- 2) **Incubateur CRAPC** : La mission des incubateurs de la recherche publique est de favoriser la création d'entreprises innovantes à partir des résultats de la recherche publique ou en liaison avec la recherche publique.
- 3) **Incubateur de l'université de Constantine 3** : Structure qui propose un programme d'accompagnement pour créer, développer ou accélérer les start-ups. Situé au niveau de la faculté d'information et de communication, l'incubateur dispose d'espace de coworking, des bureaux, un laboratoire, une kitchenette, une salle de réunion et un espace de projection où les entrepreneurs peuvent venir travailler.

¹ Startup-Ranking, https://www.startupranking.com/how-it-works#sr_score (Consulté le 19/09/2023)

² Startup.dz, https://startup.dz/trouver-un-incubateur/?filter=1&sort=post_published (Consulté le 19/09/2023)

Chapitre 3 : La problématique du financement des start-ups en Algérie : enquête par questionnaire

- 4) **BAGIN** : BAGIN est le seul incubateur privé au niveau de la wilaya de Guelma, créé depuis une année par la SARL BAG services, un lieu bien aménagé pour accueillir les porteurs d'idées innovantes. Depuis sa création, BAGIn a déjà facilité l'accès à la formation/coaching en entrepreneuriat (Design Thinking, BMC, BP, GTM strategies, ...) ainsi que du coach personnalisé.
- 5) **ESSBO Incubator** : est un espace d'accompagnement et d'incubation pour les étudiants de L'ESSBO désireux de créer leur startup. Il fournit un écosystème pour les porteurs de projets innovants et/ou startups afin de concrétiser leurs idées.

3.2 Méthodologie de l'enquête de l'étude

Dans cette section, nous expliquerons la méthodologie adoptée pour mener à bien notre étude sur la problématique du financement des startups en Algérie. Nous détaillerons le type d'étude réalisée, la population cible, notre approche d'échantillonnage, l'outil de collecte de données utilisé, ainsi que la structure du questionnaire. Enfin, nous aborderons brièvement les outils de traitement et d'analyse des données recueillies pour cette étude.

3.2.1 Type et objectif d'étude

J'ai effectué une étude descriptive visant à analyser un phénomène spécifique : la problématique du financement des startups en Algérie.

L'objectif est de comprendre de manière approfondie les enjeux spécifiques du financement des start-ups dans le contexte algérien.

3.2.2 Population cible

La population cible de cette étude était constituée de startups algériennes récentes, créées depuis moins de 3 ans, c'est-à-dire entre 2020 et 2023. Les critères d'inclusion pour ces startups étaient d'avoir une présence et un besoin de financement.

3.2.3 Echantillonnage

Pour constituer mon échantillon, j'ai opté pour la méthode d'échantillonnage par convenance. Cette approche non probabiliste consiste à sélectionner les participants en fonction de leur disponibilité et de leur accessibilité pour le chercheur. Cette méthode présente l'avantage de sa facilité de mise en œuvre et de son faible coût¹.

Dans le cadre de cette étude, l'échantillonnage par convenance était approprié, car il permettait de cibler facilement des startups correspondant aux critères via internet.

¹ DAHAK, Abdennour., KARA, Rabah. Op.cit. p.141.

Chapitre 3 : La problématique du financement des start-ups en Algérie : enquête par questionnaire

Pour contacter les startups sélectionnées, j'ai utilisé la technique d'échantillonnage par contact direct via internet, notamment par le biais d'e-mails et de messages privés sur les réseaux sociaux. Au total, j'ai contacté 50 startups, dont j'ai obtenu 36 réponses. Parmi ces réponses, 33 étaient complètes et ont été exploitées pour l'analyse des internet.

3.2.4 La conception de l'outil de collecte de données de l'étude : le questionnaire

On s'est basée sur le cadre conceptuel de notre étude dans l'élaboration et la conception de questionnaire de notre étude et cette méthode est l'une des trois méthodes exposées par Bourque et Clark ¹:

- a- Adoption** des questions utilisées dans les autres questionnaires : à partir des questionnaires des recherches précédentes (l'adoption des mêmes questions publiées dans les ouvrages, les articles scientifiques, les thèses...).
- b- Adaptation** des questions utilisées dans les autres questionnaires : un questionnaire vérifié et validé par un spécialiste et il reste à l'étudiant seulement de l'adapter au contexte de sa recherche.
- c- Développement** de leurs propres questions : en se basant sur le cadre conceptuel de la recherche sous la direction du directeur de recherche, tout en sollicitant l'aide des enseignants, des experts, des cadres d'entreprises

3.2.5 Le contenu de questionnaire

Le questionnaire comprenait un total de 19 questions, combinant des questions fermées et des questions ouvertes, organisées en 5 axes :

a. Fiche signalétique pour le répondant

La position du répondant dans l'organisation émergente, son sexe et son âge.

b. Informations générales sur la start-up

Il contient des informations sur les start-ups : secteur d'activité, l'année de création, localisation, stade actuel de développement etc.

c. Sources de financement

Cet axe est dédié aux questions sur le financement, le degré de connaissance à ce sujet et le financement utilisé dans la startup.

d. Obstacles et défis de financement

¹. Ibid. p. 117.

Chapitre 3 : La problématique du financement des start-ups en Algérie : enquête par questionnaire

Cet axe est dédié aux questions sur les problèmes les plus importants auxquels sont confrontés les fondateurs de startups dans le financement.

e. Suggestions

Cet axe est dédié aux questions ouvertes sur les suggestions et conseils pour surmonter les problèmes de financement en Algérie.

3.2.6 Méthode de diffusion de formulaires de questionnaire de l'étude

J'ai utilisé Google Forms pour distribuer le questionnaire. Cette plateforme a permis de mettre en place un questionnaire auto-administré, où les répondants pouvaient remplir les questions directement sans nécessiter l'intervention d'un enquêteur. Le choix de Google Forms s'est avéré pratique pour la diffusion du questionnaire, car il a été envoyé aux participants par e-mail et via des messages privés sur les réseaux sociaux dans la période de mi-août à mi-septembre.

3.2.7 Outils de traitement et analyse des données

En ce qui concerne le traitement et l'analyse des données, on a centralisé les données en les saisissant sous Excel. Ensuite, on a utilisé le logiciel SPSS V.19 pour effectuer l'analyse statistique des questions fermées. Pour les questions ouvertes, on a opté pour une analyse de contenu afin de dégager des tendances et des informations qualitatives pertinentes.

3.2.8 Les obstacles rencontrés

Durant notre enquête, nous avons rencontré plusieurs obstacles qu'on puisse les citer comme suit :

- La non- collaboration de quelques fondateurs de start-ups, sous prétexte de confidentialité des informations.
- Nous n'avons pas étudié attentivement la période d'enquête car nous sommes tombés dans le piège des vacances, la plupart des fondateurs étant en congé (Août).
- Réponses incomplètes, C'est ce qui nous a poussé à supprimer 3 réponses, ce qui a rendu l'analyse plus complexe.
- Problème de temps

Chapitre 3 : La problématique du financement des start-ups en Algérie : enquête par questionnaire

3.3 Analyse et interprétation des données de l'enquête

Dans cette section, nous analyserons les résultats obtenus à partir du questionnaire en utilisant le logiciel SPSS V.19, Le commenter et le relier à la problématique et aux hypothèses présentées.

3.3.1 Analyse descriptive des résultats de l'enquête :

Nous présenterons ici les tableaux et graphiques qui résument nos résultats obtenus à partir du questionnaire.

3.3.1.1 Fiche signalétique pour le répondant :

La position du répondant dans l'organisation émergente, son sexe et son âge.

1) Position du répondant

Tableau N° 9: Répartition de l'échantillon, selon la position du répondant dans la start-up.

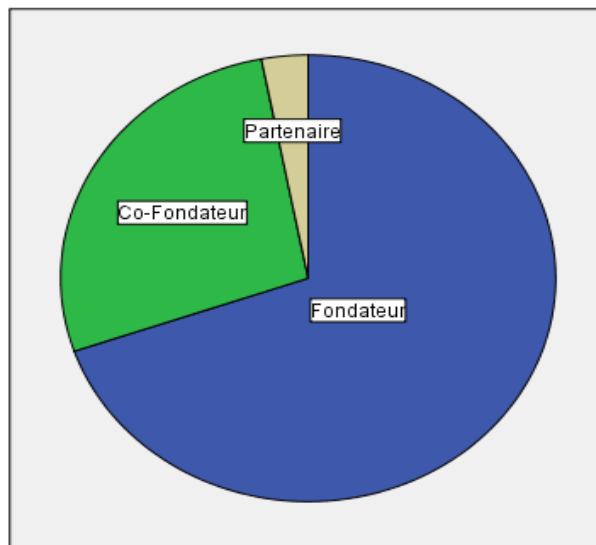
Position	Effectifs	Pourcentage
Fondateur	23	69,7
Co-Fondateur	9	27,3
Partenaire	1	3,0
Total	33	100,0

Source : Conçu par nous-mêmes.

Nous remarquons que 69,7% des répondants sont des fondateurs. Cela est logique car l'enquête cible avant tout cette catégorie au sein des startups. Les co-fondateurs représentent 27,3%.

Chapitre 3 : La problématique du financement des start-ups en Algérie : enquête par questionnaire

Figure N° 2 : Répartition de l'échantillon, selon la position du répondant dans la start-up.



Source : Conçu par nous-mêmes.

2) L'âge

Tableau N° 10 : Répartition de l'échantillon, selon l'âge des répondants

Âge	Effectifs	Pourcentage
Moins de 24 ans	10	30,3
24 à 34 ans	17	51,5
35 à 44 ans	5	15,2
45 à 54 ans	1	3,0
Total	33	100,0

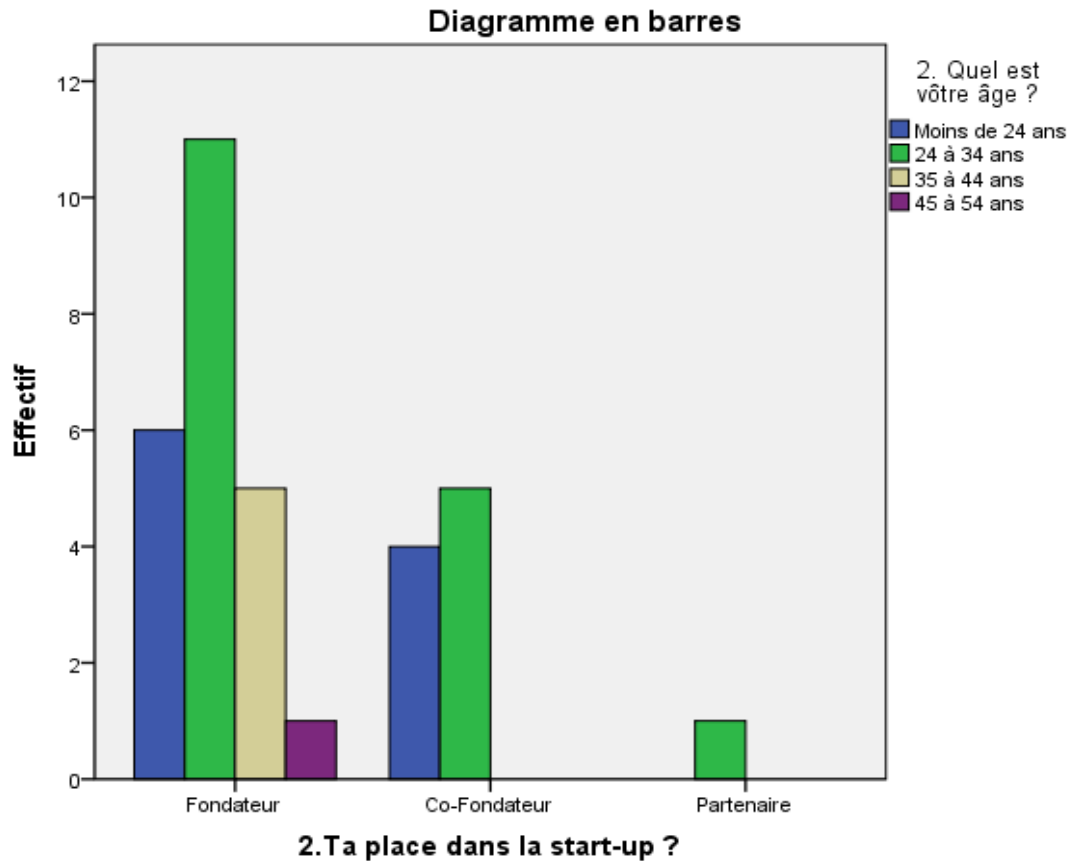
Source : Conçu par nous-mêmes.

Nous remarquons que la majorité des répondants (51,5%) ont entre 24 et 34 ans, ce qui correspond à la population habituelle des start-uppeurs. Les moins de 24 ans (30,3%) et plus de 44 ans (18,2%) sont minoritaires.

(30.3 %) moins de 24 ans est une proportion importante, et montre que la classe des très jeunes s'intéressent à la création des start-ups.

Chapitre 3 : La problématique du financement des start-ups en Algérie : enquête par questionnaire

Figure N° 3 : Répartition de l'échantillon, selon l'âge des répondants.



Source : Conçu par nous-mêmes.

3) Le genre

Tableau N° 11 : Répartition de l'échantillon, selon le genre.

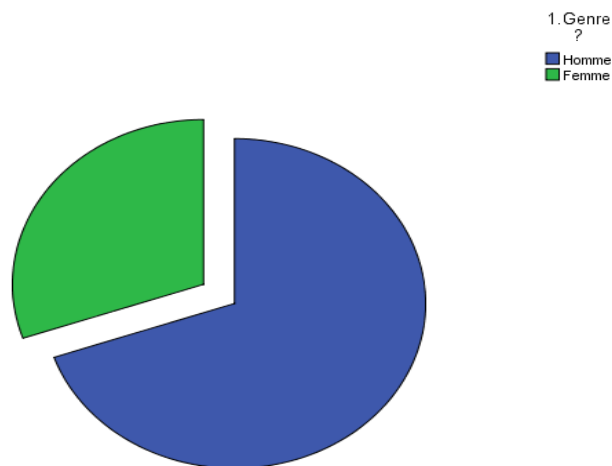
Genre		Effectifs	Pourcentage
	Homme	23	69,7
	Femme	10	30,3
	Total	33	100,0

Source : Conçu par nous-mêmes

La répartition des répondants selon le genre montre que 69,7% sont des hommes, tandis que 30,3% sont des femmes. Ces chiffres illustrent la répartition des genres au sein de notre échantillon, mais ne permettent pas de tirer des conclusions générales sur la participation des hommes et des femmes dans la création de start-ups en Algérie.

Chapitre 3 : La problématique du financement des start-ups en Algérie : enquête par questionnaire

Figure N° 4 : Répartition selon le genre.



Source : Conçu par nous-mêmes

L'illustration visuelle de la répartition par genre des répondants montre que les femmes représentent une part significative de 30,3% au sein de notre échantillon, démontrant ainsi leur contribution importante au domaine des start-ups. Les hommes représentent la majorité restante de l'échantillon 69,7%.

3.3.1.2 Informations sur les start-ups :

Il contient des informations sur les start-ups : Secteur d'activité, l'année de création, Localisation, stade actuel de développement etc.

1) Label Start-up

Tableau N° 12 : Répartition de l'échantillon, selon l'obtention de label Start-up

Label Start-up	Effectifs	Pourcentage
Oui, j'ai obtenu le label	20	60,6
Non, je n'ai pas obtenu le label	2	6,1
Non, je n'ai pas fait de demande	11	33,3
Total	33	100,0

Source : Conçu par nous-mêmes.

Chapitre 3 : La problématique du financement des start-ups en Algérie : enquête par questionnaire

Nous remarquons que la majorité des personnes de l'échantillon, soit 60,6%, ont obtenu ce label. Seulement 6,1% n'ont pas obtenu le label, tandis que 33,3% n'ont pas fait de demande pour l'obtenir. Ces chiffres suggèrent que la plupart des individus de l'échantillon ont réussi à obtenir le label "Start-up", ce qui pourrait avoir des implications positives pour leur entreprise en termes de reconnaissance et de soutien.

2) Secteur d'activité

Tableau N° 13 : Répartition de l'échantillon, selon le Secteur d'activité de la start-up

Secteur d'activité	Effectifs	Pourcentage
Secteur des Technologies de l'information et de la communication (TIC)	11	33,3
Secteur des transports	3	9,1
Domaine de la santé	5	15,2
Energie et environnement	3	9,1
Secteur agricole	4	12,1
Education	4	12,1
E - Services	3	9,1
Total	33	100,0

Source : Conçu par nous-mêmes.

Nous remarquons que le secteur des Technologies de l'Information et de la Communication (TIC) est le plus représenté, avec 33,3% des start-ups appartenant à ce domaine. Ensuite, le domaine de la santé représente 15,2% de l'échantillon, suivi de près par le secteur agricole et l'éducation, chacun représentant 12,1%. Les secteurs des transports, de l'énergie et de l'environnement, ainsi que des services en ligne (E-Services), sont moins fréquents, chacun représentant 9,1% de l'échantillon. Ces données donnent un aperçu de la diversité des secteurs d'activité des start-ups dans l'échantillon, avec une prédominance notable des TIC.

Chapitre 3 : La problématique du financement des start-ups en Algérie : enquête par questionnaire

3) Année de création

Tableau N° 14 : Répartition de l'échantillon, selon l'année de création.

		Effectifs	Pourcentage
	2020	7	21,2
	2021	4	12,1
	2022	8	24,2
	2023	14	42,4
	Total	33	100,0

Source : Conçu par nous-mêmes.

En observant les données, on peut remarquer que la majorité des éléments de l'échantillon ont été créés en 2023, représentant 42,4% de l'ensemble. Les années précédentes, 2020, 2021 et 2022, représentent respectivement 21,2%, 12,1% et 24,2% de l'échantillon. Ces données indiquent une augmentation significative des créations en 2023 par rapport aux années précédentes, cela traduit une dynamique positive. Cette augmentation en 2023 peut être attribuée à l'intérêt récent de l'État pour le domaine des start-ups, ainsi qu'à la création de nombreux fonds, structures de soutien et décisions qui n'existaient pas auparavant, ce qui a favorisé l'essor des start-ups au cours de cette année.

4) Localisation de la start-up

Tableau N° 15 : Répartition de l'échantillon, selon la localisation de la start-up

	Localisation	Effectifs	Pourcentage
	Nord	23	69,7
	Sud	1	3,0
	Est	6	18,2
	Ouest	3	9,1
	Total	33	100,0

Source : Conçu par nous-mêmes.

Chapitre 3 : La problématique du financement des start-ups en Algérie : enquête par questionnaire

Nous remarquons que la majorité des start-ups de l'échantillon se trouvent dans la région Nord, représentant 69,7% du total. En comparaison, les régions Est et Ouest comptent respectivement pour 18,2% et 9,1% de l'échantillon. La région Sud est la moins représentée, avec seulement 3,0% des start-ups. Ces chiffres suggèrent une forte concentration des start-ups dans la région Nord, tandis que les autres régions ont une présence moins importante dans l'échantillon.

Tableau N° 16 : Tableau croisé Année de création * Localisation

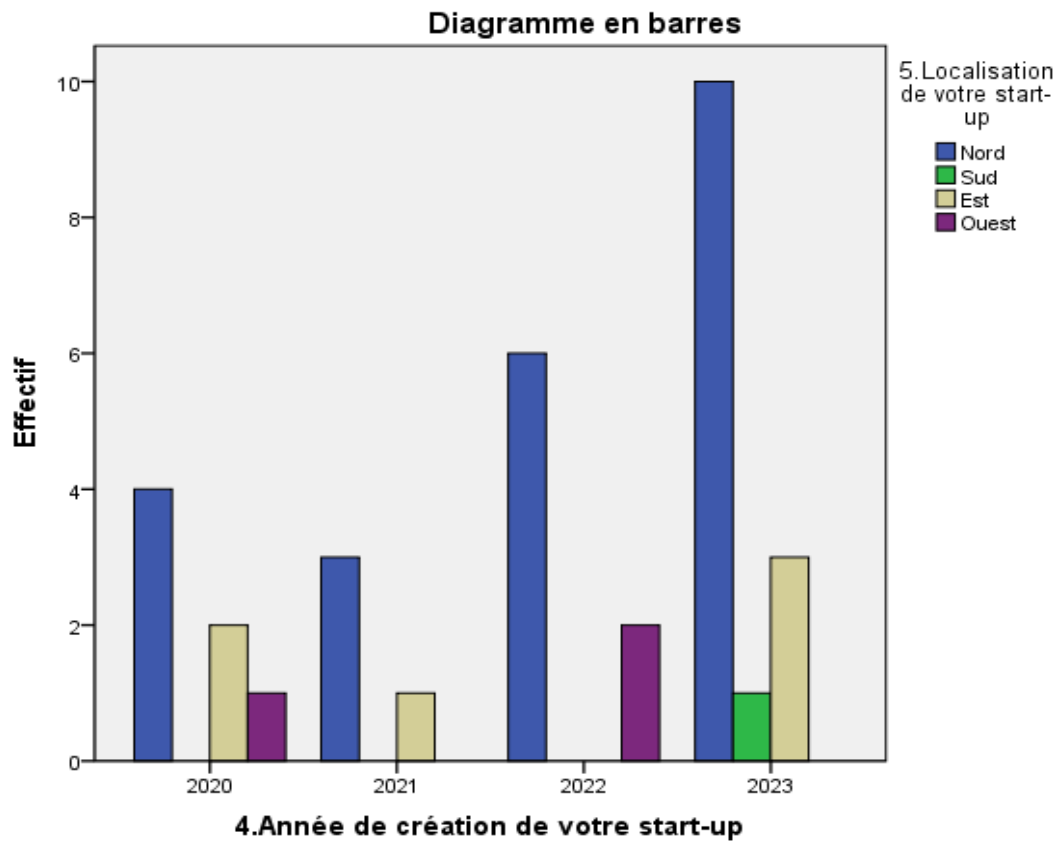
/	5.Localisation de votre start-up				Total
	Nord	Sud	Est	Ouest	
2020	4	0	2	1	7
2021	3	0	1	0	4
2022	6	0	0	2	8
2023	10	1	3	0	14
Total	23	1	6	3	33

Source : Conçu par nous-mêmes.

Ce tableau croisé présente une analyse croisée de l'année de création des start-ups en fonction de leur localisation. La région Nord est fortement prédominante en termes de localisation des start-ups, quel que soit leur année de création, tandis que les autres régions (Sud, Est, Ouest) ont une présence nettement moins marquée.

Chapitre 3 : La problématique du financement des start-ups en Algérie : enquête par questionnaire

Figure N° 5 : Répartition selon l'année de création et la localisation de la start-up



Source : Conçu par nous-mêmes.

5) Stade actuel de développement

Tableau N° 17 : Répartition de l'échantillon, selon le stade actuel de développement

Stade		Effectifs	Pourcentage
	Idée	3	9,1
	Prototype	7	21,2
	Lancement	6	18,2
	Commercial	9	27,3
	Croissance	8	24,2
	Total	33	100,0

Source : Conçu par nous-mêmes.

Chapitre 3 : La problématique du financement des start-ups en Algérie : enquête par questionnaire

Les données indiquent que le stade “Commercial” est le plus représenté, avec 27,3% des start-ups à ce niveau. Ensuite, le stade “Croissance” compte pour 24,2%, suivi par “Prototype” à 21,2% et “Lancement” à 18,2%. Le stade “Idée” est le moins représenté, avec 9,1%. Cela suggère une diversité de stades de développement au sein de l’échantillon, avec une concentration significative au stade commercial et de croissance.

Tableau N° 18 : Tableau croisé : Année de création * le stade actuel de développement

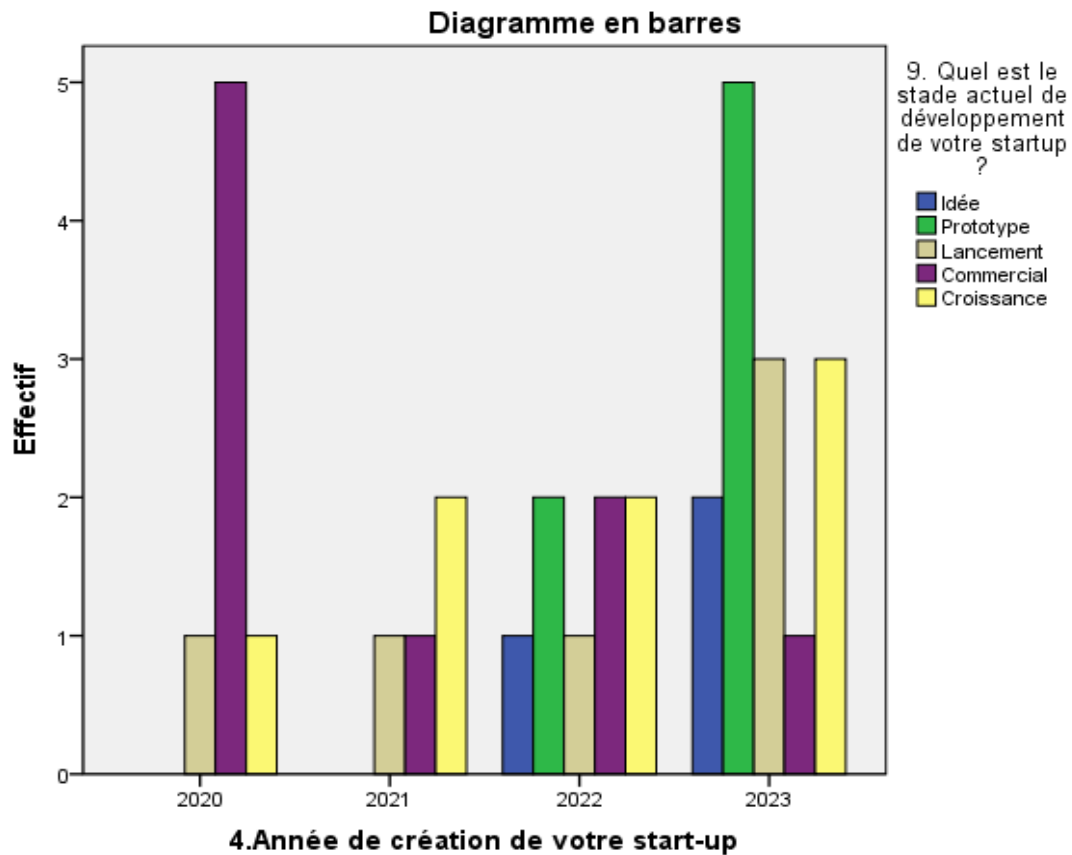
Année / Localisation		Stade actuel de développement de votre startup					Total
		Idée	Prototype	Lancement	Commercial	Croissance	
Année de création	2020	0	0	1	5	1	7
	2021	0	0	1	1	2	4
	2022	1	2	1	2	2	8
	2023	2	5	3	1	3	14
Total		3	7	6	9	8	33

Source : Conçu par nous-mêmes.

En 2023, la majorité des start-ups sont encore au stade de “Prototype” ou “Lancement”, tandis que les années précédentes (2020 à 2022), les stades de “Commercial” et de “Croissance” sont plus représentés, indiquant une progression dans le développement des start-ups au fil du temps.

Chapitre 3 : La problématique du financement des start-ups en Algérie : enquête par questionnaire

Figure N° 6 : Répartition de l'échantillon, selon le stade actuel de développement et l'année de création



Source : Conçu par nous-mêmes.

6) Nombre de travailleurs

Tableau N° 19 : Répartition de l'échantillon, selon le Nombre de travailleurs

Travailleurs		Effectifs	Pourcentage
(1 à 5 travailleurs)		23	69,7
(6 à 10 travailleurs)		6	18,2
(11 à 20 travailleurs)		2	6,1
(21 à 50 travailleurs)		2	6,1
Total		33	100,0

Source : Conçu par nous-mêmes.

Chapitre 3 : La problématique du financement des start-ups en Algérie : enquête par questionnaire

Nous remarquons que la majorité des start-ups (69,7%) comptent entre 1 et 5 employés, indiquant une prédominance des petites équipes. Ensuite, 18,2% ont entre 6 et 10 employés, tandis que 6,1% ont entre 11 et 20 employés, de même que pour celles ayant entre 21 et 50 employés. Cela correspond à la taille habituelle des jeunes pousses innovantes. Toutefois, il est important de noter que cette structure de taille réduite des start-ups peut avoir un impact limité sur l'absorption du chômage en Algérie, car elles génèrent généralement un nombre limité d'emplois malgré leur potentiel de croissance.

3.3.1.3 Sources de financement

Dans cette section, nous analyserons les questions liées au degré de connaissance des formes de financement et de financement utilisées dans la start-up.

A. Degré de connaissances

Degré de connaissance des formes de financement suivantes :

1) L'autofinancement

Tableau N° 20: Degré de connaissances pour l'autofinancement

Degré	Effectifs	Pourcentage
Pas du tout familier	3	9,1
Légèrement familier	4	12,1
Moyennement familier	2	6,1
Plutôt familier	4	12,1
Très familier	20	60,6
Total	33	100,0

Source : Conçu par nous-mêmes.

Nous remarquons que la majorité (60,6%) se sentent "Très familiers" avec ce concept, tandis que 12,1% se sentent "Légèrement familiers" ou "Plutôt familiers", et 6,1% se considèrent "Moyennement familiers". En revanche, 9,1% ne sont "Pas du tout familiers" avec l'autofinancement. Cela indique une forte familiarité générale avec le concept d'autofinancement au sein de l'échantillon.

Chapitre 3 : La problématique du financement des start-ups en Algérie : enquête par questionnaire

2) Financement participatif

Tableau N° 21 : Degré de connaissances en ce qui concerne le concept de «Crowdfunding» (financement participatif) ainsi que ses plateformes en Algérie ?

Degré		Effectifs	Pourcentage
	Très peu familier	9	27,3
	Peu familier	10	30,3
	Moyennement familier	5	15,2
	Assez familier	5	15,2
	Très familier	4	12,1
	Total	33	100,0

Source : Conçu par nous-mêmes.

Nous remarquons que 27,3% se sentent "Très peu familiers", 30,3% se sentent "Peu familiers", 15,2% se considèrent "Moyennement familiers", 15,2% se sentent "Assez familiers", et 12,1% se sentent "Très familiers" avec ce concept. La majorité des répondants ont peu ou pas de connaissances sur le financement participatif, qui reste donc méconnu.

3) Business Angels

Tableau N° 22 : Degré de connaissances pour business Angels.

Degré		Effectifs	Pourcentage
	Pas du tout familier	12	36,4
	Légèrement familier	8	24,2
	Moyennement familier	4	12,1
	Plutôt familier	2	6,1
	Très familier	7	21,2
	Total	33	100,0

Source : Conçu par nous-mêmes.

Chapitre 3 : La problématique du financement des start-ups en Algérie : enquête par questionnaire

Nous remarquons que 36,4% se considèrent “Pas du tout familiers” avec ce concept, tandis que 24,2% se sentent “Légèrement familiers”, 12,1% se considèrent “Moyennement familiers”, 6,1% se sentent “Plutôt familiers” et 21,2% se sentent “Très familiers”.

4) Capital Risque

Tableau N° 23 : Degré de connaissances pour capital risque

Degré		Effectifs	Pourcentage
	Pas du tout familier	11	33,3
	Légèrement familier	8	24,2
	Moyennement familier	4	12,1
	Plutôt familier	2	6,1
	Très familier	8	24,2
	Total	33	100,0

Source : Conçu par nous-mêmes.

Nous remarquons que 33,3% ne connaissent pas du tout le capital-risque, tandis que 24,2% se sentent “Légèrement familiers”, 12,1% se considèrent “Moyennement familiers” et 24,2% sont très familiers, ce qui est faible pour ce pilier du financement startup.

5) Subventions gouvernementales

Tableau N° 24 : Degré de connaissances pour les subventions gouvernementales.

Degré		Effectifs	Pourcentage
	Pas du tout familier	14	42,4
	Légèrement familier	4	12,1
	Moyennement familier	5	15,2
	Plutôt familier	3	9,1
	Très familier	7	21,2
	Total	33	100,0

Source : Conçu par nous-mêmes.

Chapitre 3 : La problématique du financement des start-ups en Algérie : enquête par questionnaire

Nous remarquons que 42,4% ne connaissent pas du tout les subventions publiques, tandis que 12,1% se sentent “Légèrement familiers”, 15,2% se considèrent “Moyennement familiers”, 9,1% se sentent et 21,2% sont très familiers, part encore limitée.

6) Dispositifs d’aides (ANGEM, ANADE (ex ANSEJ), CNAC)

Tableau N° 25 : Degré de connaissances pour les dispositifs d’aides (ANGEM, ANADE (ex ANSEJ), CNAC)

Degré	Effectifs	Pourcentage
Pas du tout familier	11	33,3
Légèrement familier	5	15,2
Moyennement familier	8	24,2
Très familier	9	27,3
Total	33	100,0

Source : Conçu par nous-mêmes.

Nous remarquons que 33,3% ne connaissent pas les dispositifs d’aide, tandis que 15,2% se sentent “Légèrement familiers”, 24,2% se considèrent “Moyennement familiers” et 27,3% se sentent 27,3% sont très familiers, ce qui est mieux que pour d’autres sources.

B. Financement utilisé pour votre start-up

1) L’autofinancement

Tableau N° 26 : Utilisez-vous l’autofinancement ?

Utilisation	Effectifs	Pourcentage
Oui	27	81,8
Non	6	18,2
Total	33	100,0

Source : Conçu par nous-mêmes.

Nous remarquons que 81,8% des répondants utilisent l’autofinancement, tandis que 18,2% n’y ont pas recours. Cela indique que la grande majorité des participants ont recours à l’autofinancement pour leurs start-ups.

Chapitre 3 : La problématique du financement des start-ups en Algérie : enquête par questionnaire

Cette préférence pour l'autofinancement peut s'expliquer par plusieurs facteurs dans le contexte algérien, notamment le manque de conviction dans les autres formes de financement, les défis associés à l'accès aux investisseurs ou aux institutions de crédit, ainsi que la volonté de conserver le contrôle total de leur entreprise.

2) Amis et famille (Love money)

Tableau N° 27 : Utilisez-vous love money ?

Utilisation	Effectifs	Pourcentage
Oui	14	42,4
Non	19	57,6
Total	33	100,0

Source : Conçu par nous-mêmes.

Nous remarquons que 42,4% des répondants ont utilisé le "Love money", tandis que 57,6% ne l'ont pas utilisé. Cela suggère que moins de la moitié des participants ont eu recours à des investissements de la part de leurs amis et de leur famille pour financer leurs start-ups.

3) Business Angels

Tableau N° 28 : Utilisez-vous les business Angels ?

Utilisation	Effectifs	Pourcentage
Oui	5	15,2
Non	28	84,8
Total	33	100,0

Source : Conçu par nous-mêmes.

Nous remarquons que 15,2% des répondants ont utilisé les services des "Business Angels", tandis que 84,8% ne les ont pas utilisés. Révélant la faible exploitation de ce mode de financement.

Chapitre 3 : La problématique du financement des start-ups en Algérie : enquête par questionnaire

4) Capital risque (ASF)

Tableau N° 29 : Utilisez-vous le capital risque ?

Utilisation	Effectifs	Pourcentage
Oui	6	18,2
Non	27	81,8
Total	33	100,0

Source : Conçu par nous-mêmes.

Nous remarquons que 18,2% des participants ont utilisé le capital risque, tandis que 81,8% ne l'ont pas utilisé. Une part très importante qui confirme la sous-exploitation de ce financement.

5) Subventions gouvernementales

Tableau N° 30 : Utilisez-vous les Subventions gouvernementales ?

Utilisation	Effectifs	Pourcentage
Oui	3	9,1
Non	30	90,9
Total	33	100,0

Source : Conçu par nous-mêmes.

Nous remarquons que 90,9% n'utilisent pas les subventions publiques, ce qui est logique vu la méconnaissance de ce dispositif.

6) Dispositifs d'aide (ANGEM, ANADE EX ANSEG, CNAC)

Tableau N° 31 : Utilisez-vous les Dispositifs d'aide (ANGEM, ANADE) ?

Utilisation	Effectifs	Pourcentage
Oui	3	9,1
Non	30	90,9
Total	33	100,0

Source : Conçu par nous-mêmes.

Chapitre 3 : La problématique du financement des start-ups en Algérie : enquête par questionnaire

Nous remarquons que 90,9 % n'utilisent pas non plus les aides, malgré une meilleure connaissance de ces dispositifs. En effet, ces agences ne financent pas les start-ups, et il y a une autre raison pour laquelle elles sont actuellement inactives en Algérie.

7) Prêts bancaires

Tableau N° 32 : Utilisez-vous les Prêts bancaires ?

Utilisation	Effectifs	Pourcentage
Oui	2	6,1
Non	31	93,9
Total	33	100,0

Source : Conçu par nous-mêmes.

Nous remarquons que 93,9% n'ont pas recours aux prêts bancaires classiques, illustrant les difficultés d'accès pour les startups.

Certaines personnes ne se tournent vers ce type de financement que pour des raisons religieuses, tandis qu'une autre partie y fait appel, mais se heurte à un ensemble de conditions impossibles à mettre en œuvre, comme celle de fournir d'importantes garanties financières. Il existe également d'autres raisons, telles que la longue période d'examen des dossiers.

Tableau N° 33 : Seriez-vous prêts à ouvrir une partie du capital de votre start-up à des investisseurs pour lever des fonds ?

Possibilité	Effectifs	Pourcentage
Absolument pas prêt	1	3,0
Plutôt pas prêt	2	6,1
Ne suis pas certain	9	27,3
Plutôt prêt	12	36,4
Absolument prêt	9	27,3
Total	33	100,0

Source : Conçu par nous-mêmes.

Nous remarquons que 36,4% seraient plutôt prêts à ouvrir leur capital à des investisseurs. 27,3% sont absolument prêts. Au total 63,7% sont ouverts à cette perspective.

Chapitre 3 : La problématique du financement des start-ups en Algérie : enquête par questionnaire

8) Financement islamique

Tableau N° 34 : Êtes-vous au courant des principes de la finance islamique et de ses modes de financement pour les start-ups ?

Connaissance		Effectifs	Pourcentage
	Aucune information	15	45,5
	Connaissances limitées	7	21,2
	Connaissances générales	9	27,3
	Bien informé	1	3,0
	Très bien informé	1	3,0
	Total	33	100,0

Source : Conçu par nous-mêmes.

Le tableau montre que parmi les répondants, 45,5% n'ont aucune information sur les principes de la finance islamique et ses modes de financement pour les start-ups. En revanche, 27,3% ont des connaissances générales dans ce domaine, tandis que 21,2% ont des connaissances limitées. Seulement une petite partie des participants, soit 6%, est bien informée ou très bien informée sur ce sujet.

Il existe plusieurs raisons pour lesquelles un grand pourcentage de répondants peut ne pas avoir d'informations sur les principes de la finance islamique et ses modes de financement pour les start-ups. Voici quelques exemples de raisons possibles :

- Les répondants n'ont pas étudié la finance islamique dans leur formation.
- Préférence pour d'autres méthodes de financement
- Les principes de la finance islamique peuvent ne pas être pertinents ou répandus dans leur région.
- Disponibilité limitée d'informations.

Chapitre 3 : La problématique du financement des start-ups en Algérie : enquête par questionnaire

Tableau N° 35 : Avez-vous déjà envisagé le financement islamique comme une option pour votre start-up ?

		Effectifs	Pourcentage
	Je n'y ai pas du tout pensé	17	51,5
	Je n'ai pas encore décidé	4	12,1
	C'est une option que je pourrais envisager avec plus d'informations	10	30,3
	C'est une option que je considère sérieusement	2	6,1
	Total	33	100,0

Source : Conçu par nous-mêmes.

Nous remarquons que 51,5% n'ont pas pensé à ce mode de financement. 30,3% pourraient l'envisager, ce qui est encourageant.

Tableau N° 36 : Seriez-vous favorable à la création de guichets islamiques au sein des banques pour faciliter le financement des start-ups conformément aux principes de la finance islamique ?

		Effectifs	Pourcentage
	Non, je ne suis pas du tout favorable à cette idée	3	9,1
	Je n'ai pas d'opinion à ce sujet	5	15,2
	Oui, c'est une idée plutôt positive	10	30,3
	Oui, c'est une idée très positive	15	45,5
	Total	33	100,0

Source : Conçu par nous-mêmes.

Nous remarquons que 45,5% voient très positivement des guichets bancaires dédiés au financement islamique des startups. 30,3% la trouvent "Plutôt positive", 15,2% n'ont pas d'opinion à ce sujet, et seulement 9,1% ne sont "Pas du tout favorables" à cette idée. Cela

Chapitre 3 : La problématique du financement des start-ups en Algérie : enquête par questionnaire

suggère qu'une grande majorité des participants voient positivement l'introduction de guichets islamiques pour le financement des start-ups selon les principes de la finance islamique.

3.3.1.4 Les obstacles de financement

Tableau N° 37 : Rencontrez-vous actuellement des problèmes de financement pour votre start-up en Algérie ?

		Effectifs	Pourcentage
	Non, aucun problème	4	12,1
	Non, très peu de problèmes	1	3,0
	Non, pas de problèmes majeurs	3	9,1
	Oui, quelques problèmes	16	48,5
	Oui, des problèmes importants	9	27,3
	Total	33	100,0

Source : Conçu par nous-mêmes.

Nous remarquons que 48,5% des répondants rencontrent "Quelques problèmes" de financement, tandis que 27,3% font face à "Des problèmes importants". En comparaison, 12,1% n'ont "Aucun problème", 3,0% ont "Très peu de problèmes" et 9,1% déclarent ne pas avoir "De problèmes majeurs". Ces résultats mettent en évidence que la majorité des Répondants sont confrontés à divers degrés de difficultés de financement pour leurs start-ups en Algérie.

1) Principaux défis que vous avez rencontrés en matière de financement pour votre start-up en Algérie :

Après la question que nous avons posée, nous avons obtenu plusieurs réponses que nous pouvons résumées dans ces points :

- Manque d'accès à des investisseurs
- Complexité administrative pour obtenir des subventions
- Difficulté à obtenir des prêts bancaires
- Manque de sensibilisation des investisseurs aux start-ups
- Faible culture du financement en capital-risque
- Barrières culturelles liées aux méthodes de financement (Par exemple, dans certaines cultures, il peut exister une réticence à contracter des prêts bancaires en raison de considérations religieuses ou de croyances personnelles). Les barrières culturelles liées aux méthodes de financement se réfèrent aux influences culturelles qui orientent ou

Chapitre 3 : La problématique du financement des start-ups en Algérie : enquête par questionnaire

limitent les choix des entrepreneurs en matière de financement.

3.3.1.5 Suggestions

1) Suggestions ou conseils proposez-vous pour atténuer les obstacles liés au financement des start-ups en Algérie.

Après la question que nous avons posée, nous avons obtenu plusieurs réponses que nous avons résumées dans ces points :

- Encourager la création de fonds dédiés aux start-ups
- Promouvoir la sensibilisation des investisseurs aux besoins des start-ups
- Faciliter l'accès aux subventions gouvernementales
- Renforcer les mécanismes de financement islamique
- Favoriser la collaboration entre les start-ups et les institutions financières traditionnelles.
- Mettre en place des incitations fiscales pour les investisseurs dans les start-ups)
- Développer des partenariats public-privé pour le financement.

3.3.2 Interprétations des résultats :

Nous présentons ci-dessous nos interprétations sur les résultats :

- Les informations collectées à travers cette enquête nous ont permis de valider nos hypothèses de départ et d'apporter des éclairages pertinents sur notre problématique de recherche.
- Concernant la **première hypothèse** sur l'amélioration de l'écosystème de financement, les résultats indiquent que 76% des répondants rencontrent des obstacles tels que l'accès limité aux investisseurs et aux financements bancaires traditionnels. Ceci corrobore l'existence de défis structurels à surmonter.
- Pour la **deuxième hypothèse**, l'analyse du cycle de vie révèle la prépondérance de l'autofinancement et la sous-exploitation des autres sources telles que le capital-risque. Ces données confirment la nécessité d'adapter les stratégies de financement à chaque phase de développement.
- Quant à la **troisième hypothèse** sur l'apport potentiel du financement islamique, 30% des participants se disent ouverts à cette option peu explorée à ce jour. Ce résultat encourageant valide la pertinence d'étudier des modèles innovants pour enrichir le paysage du financement des startups en Algérie.
- Dans l'ensemble, cette enquête fournit des informations empiriques importantes pour appuyer nos hypothèses de recherche. Les recommandations des répondants corroborent également nos objectifs d'amélioration de l'écosystème de financement et d'intégration

Chapitre 3 : La problématique du financement des start-ups en Algérie : enquête par questionnaire

d'approches novatrices comme la finance islamique.

Voici quelques propositions pour surmonter la problématique du financement des start-ups en Algérie :

- Les futurs créateurs d'entreprises doivent d'abord comprendre ce que signifient une « start-up » et les avantages associés à ce modèle commercial.
- Fournir une formation et une sensibilisation aux caractéristiques et aux défis liés à la gestion de projets de startups.
- Établir des fonds d'investissement public-privé dédiés au financement des startups en phase de démarrage et de croissance. Cela permettrait de combler le manque d'accès aux capitaux identifiés.
- Mettre en place un guichet unique pour simplifier et accélérer les démarches administratives d'obtention d'aides publiques. Cela faciliterait l'accès à ces dispositifs méconnus et sous-exploités actuellement.
- Renforcer la culture du capital-risque par des campagnes de sensibilisation auprès des investisseurs traditionnels. Les inciter à s'engager davantage auprès des startups innovantes.
- Encourager les banques à développer des offres adaptées aux startups, telles que des produits de financement islamique identifiés comme une alternative prometteuse.
- Multiplier les programmes d'accompagnement et de mentorat pour aider les entrepreneurs à mieux appréhender les rouages du financement aux différents stades clés.
- Renforcer la collaboration entre les universités, les institutions de recherche et les entrepreneurs pour encourager l'innovation et le développement de nouvelles idées.
- Fournir un soutien financier et un encadrement aux projets de recherche novateurs.
- Développer des plateformes en ligne pour le financement participatif (crowdfunding) afin de soutenir les projets de startups.
- Améliorer l'infrastructure technologique et les communications en Algérie pour améliorer l'accès à Internet et aux technologies de paiement électronique. Cela facilitera les transactions financières et le financement électronique.
- Encourager les partenariats entre le secteur privé et le gouvernement pour offrir davantage d'incitations et de facilités aux startups, telles que des exemptions fiscales et un soutien financier.

Ces propositions ciblées sur les principaux obstacles mis en lumière par l'enquête pourraient, à notre sens, améliorer significativement l'environnement de financement des

Chapitre 3 : La problématique du financement des start-ups en Algérie : enquête par questionnaire

startups en Algérie. Elles mériteraient d'être explorées par les décideurs publics et acteurs de l'écosystème.

Conclusion Générale

Conclusion Générale

« Ne vous inquiétez pas au sujet du financement si vous n'en avez pas besoin. Aujourd'hui, nous vivons dans une époque où il est moins cher de créer une entreprise. »

Noah Everett

En abordant cette conclusion, il est essentiel de rappeler les objectifs clés de notre recherche. Ces objectifs ont guidé notre enquête et ont contribué à façonner notre compréhension des défis liés au financement des start-ups en Algérie.

Notre premier objectif était d'analyser les défis actuels du financement des start-ups en Algérie et d'identifier les principaux obstacles entravant leur croissance. Au cours de notre analyse, divers défis ont été identifiés, tels que l'accès limité aux investisseurs et aux financements bancaires traditionnels. Ces obstacles ne sont pas seulement des entraves pour les entrepreneurs, mais également des défis structurels qui nécessitent des solutions créatives.

Le deuxième objectif de notre recherche consistait à évaluer les différentes sources de financement disponibles pour les start-ups en Algérie, en mettant l'accent sur les mécanismes de financement islamique et leur applicabilité. Nous avons constaté que bien que le financement islamique présente un potentiel significatif, de nombreux entrepreneurs en Algérie manquent de connaissances sur ses principes et ses avantages. Cela souligne l'importance d'une sensibilisation et d'une formation accrues dans ce domaine.

Enfin, notre troisième objectif était de formuler des propositions concrètes pour améliorer l'écosystème de financement des start-ups en Algérie, en intégrant des approches innovantes et en mettant en avant les avantages potentiels du financement islamique. Les propositions issues de notre analyse incluent la simplification des procédures administratives pour faciliter l'accès aux financements, la promotion de la culture du financement en capital-risque, et l'exploration plus approfondie du financement islamique en tant que moyen de stimuler l'entrepreneuriat éthique.

Nous avons mené une analyse approfondie de la problématique du financement des start-ups en Algérie. Nous avons examiné les fondements théoriques et conceptuels des start-ups, mettant en lumière leur origine, leurs caractéristiques, et l'écosystème qui les entoure. De plus, nous avons exploré les différentes formes de financement disponibles pour les start-ups, identifiant ainsi les obstacles spécifiques rencontrés dans le contexte algérien. Pour obtenir des données empiriques sur cette problématique, nous avons réalisé une enquête par questionnaire.

Nos recherches ont souligné le rôle crucial des start-ups en Algérie dans le développement économique du pays. Cependant, elles sont confrontées à de nombreux défis en matière de financement. Les modes de financement traditionnels tels que l'autofinancement, le soutien familial et amical, bien que courants, ne sont souvent pas suffisants pour favoriser une croissance durable. Les obstacles au financement, tels que le manque d'accès au capital-risque, la méconnaissance des mécanismes de financement, et la complexité des procédures administratives, entravent la progression des start-ups.

Conclusion Générale

Il est également remarquable que l'autofinancement soit la méthode de financement la plus courante, suggérant peut-être un manque de confiance dans d'autres sources de financement. L'utilisation du « Love money » et des « Business Angels » est moins répandue, indiquant un potentiel d'amélioration dans ces domaines. Les prêts bancaires classiques sont largement sous-utilisés, en partie à cause de considérations religieuses et des conditions complexes qui y sont associées.

De plus, une proportion significative des entrepreneurs en Algérie semble manquer de connaissances sur les principes de la finance islamique et ses modes de financement. Cela souligne l'importance de la formation et de la sensibilisation dans ce domaine.

Pour stimuler davantage l'écosystème des start-ups en Algérie, des actions telles que la simplification des procédures administratives, la promotion de la culture du financement en capital-risque, et l'exploration du financement islamique pourraient contribuer à surmonter ces défis de financement et à soutenir la croissance durable des start-ups dans le pays. Le financement islamique et les banques islamiques ont un potentiel significatif dans la promotion de l'entrepreneuriat éthique et équitable en Algérie, mais il est essentiel de renforcer la sensibilisation et l'éducation pour exploiter pleinement leur potentiel.

Les informations collectées à travers cette enquête nous ont permis de valider nos hypothèses de départ et d'apporter des éclairages pertinents sur notre problématique de recherche.

Concernant la première hypothèse sur l'amélioration de l'écosystème de financement, les résultats indiquent que 76% des répondants rencontrent des obstacles tels que l'accès limité aux investisseurs et aux financements bancaires traditionnels. Ceci confirme l'existence de défis structurels à surmonter.

Pour la deuxième hypothèse, l'analyse du cycle de vie révèle la prépondérance de l'autofinancement et la sous-exploitation des autres sources telles que le capital-risque. Ces données confirment la nécessité d'adapter les stratégies de financement à chaque phase de développement.

Quant à la troisième hypothèse sur l'apport potentiel du financement islamique, 30% des participants se disent ouverts à cette option peu explorée à ce jour. Ce résultat encourageant valide la pertinence d'étudier des modèles innovants pour enrichir le paysage du financement des startups en Algérie.

Dans l'ensemble, cette enquête fournit des informations empiriques importantes pour étayer nos hypothèses de recherche. Les recommandations des répondants corroborent également nos objectifs d'amélioration de l'écosystème de financement et d'intégration d'approches novatrices comme la finance islamique.

Conclusion Générale

En ce qui concerne les limites de cette recherche, nous reconnaissons que l'étude aurait pu bénéficier d'entretiens qualitatifs avec plusieurs responsables, tels que ceux des incubateurs et des startups. Cependant, en raison de contraintes de temps, notamment pendant les mois de juillet, août et début septembre, où la plupart des personnes sont en congé, nous n'avons pas pu réaliser ces entretiens. Nous avons noté l'absence de ces données, ce qui a eu un impact sur la profondeur de notre analyse. Si nous avions pu recueillir ces informations, notre analyse aurait été plus crédible et aurait fourni davantage d'informations utiles.

À la lumière des résultats de cette étude, plusieurs perspectives de recherche émergent. Il serait bénéfique de réaliser des études plus approfondies sur les mécanismes de financement islamique pour les start-ups en Algérie, en examinant comment ils peuvent être optimisés pour répondre aux besoins des entrepreneurs. De plus, des recherches futures pourraient se concentrer sur la création de programmes de sensibilisation et de formation visant à renforcer les compétences financières des fondateurs de start-ups. Enfin, une analyse plus détaillée de l'incidence des politiques gouvernementales sur le financement des start-ups en Algérie pourrait également constituer une avenue de recherche prometteuse.

En somme, cette étude constitue une étape importante pour comprendre la problématique du financement des start-ups en Algérie. Elle offre des informations cruciales pour les entrepreneurs, les investisseurs, les décideurs politiques et tous les acteurs impliqués dans le développement de l'écosystème des start-ups dans le pays.

Bibliographie

Ouvrages

1. BLANK, Steve.(2012). The Startup Owner's Manual : The Step-by-Step Guide for Building a Great Company. **En ligne**. p.14. Format PDF Disponible sur : <https://www.pdfdrive.com/the-startup-owners-manual-the-step-by-step-guide-for-building-a-great-company-e159325895.html> (Consulté le 29/04/2023)
2. DAHAK, A., KARA, R. (2022). *Le Mémoire de Master : Du choix du sujet à la soutenance*. 2^{ème} édition, Tizi-Ouzou : Edition El-Amel, 2022, p.52-53.
3. RIES, Eric. (2011). The Lean Start-up : How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses. Crown Business **[En ligne]** Format PDF. Disponible sur : <https://www.pdfdrive.com/the-four-steps-to-the-epiphany-e196828332.html> (Consulté le 23/04/2023)
4. THIEL, Peter. Et BLAKE, M. (2016). Zéro à Un : Comment construire le futur. Traduit par Nicolas Delorme, Edition Jean-Claude Lattès pour la traduction en français, p.14. **[En ligne]** Format PDF Disponible sur : https://frenchpdf.com/de-zero-a-un-pdf-1?rt=MnwxHfHBpdGVyIHRoaWVsIHwxNjgyODE1MDIw&rt_nonce=7771355d3d (Consulté le 30/04/2023)
5. VERNIMMEN, Pierre (1988), *Finance d'entreprise : Analyse et gestion*, Édition, Dalloz, Paris, p.672.
6. VERNIMMEN, Pierre. (2019). *Finance d'entreprise*, partie 5, p.872.
7. Walsh, B. The web startup success guide (2009) : How to stop wishing and start doing. Apress. p.08.**[En ligne]** Format PDF Disponible sur : <https://www.pdfdrive.com/the-web-startup-success-guide-e187957547.html> (Consulté le 03/05/2023)

Reuves et périodiques

8. BACCAR, I, STOKKINK, D, ROBIN, K. (2022). Les Incubateurs, au Service du développement de l'économie sociale : Cas du Maghreb. (p.5). Disponible sur : https://base.socioeco.org/docs/na_ess_2022_les_incubateurs_au_service_de_la_transition_cas_du_maghreb_200422.pdf (Consulté le 11/06/2023)
9. BADREDDINE, Amina. (2023). Startups in Algeria From the conceptual and regulatory framework to the supporting structures and programmes. International journal of economic performance. Volume :06 Issue :01 p.208. Disponible sur : <https://www.asjp.cerist.dz/en/article/222517> (Consulté le 23/06/2023)
10. BAGHLI, Abdallah El Moutawakil, TABET AOUAL, Wassila. (2021), Business Angels as component of the algerian entrepreneurial ecosystem, scope of issues and realities , Review MECAS V° 17/ N°1 p.139. Disponible sur <https://www.asjp.cerist.dz/en/article/149496> (Consulté le 20/07/2023)
11. BEGGAH, Malika. (2023). Les Start up en Algérie : Caractéristiques et création, Revue afak des sciences. Volume : 08/ N° : 03, p.643. Disponible sur : <https://www.asjp.cerist.dz/en/downArticle/351/8/3/223093> (Consulté le 22/06/2023)
12. BEKADDOUR, Aicha. (2020). Start-up et écosystème d'accompagnement en Algérie, Annales de l'université de Bechar en sciences économiques. 70 / N° : 03, p.534-535. Disponible sur : <https://www.asjp.cerist.dz/en/article/149712> (Consulté le 03/05/2023)
13. BELAID, Debiha. (2022), les business Angels source de financement alternative en faveur de l'entrepreneuriat en Europe – Étude de l'expérience française (2013-2021). Revue des sciences économiques. V : 18 n° : 1 p. 303. Disponible sur : <https://www.asjp.cerist.dz/en/article/217420> (Consulté le 20/07/2023)

14. BOUMENDIL, Maçyl. (2022). Les sources de financement des start-ups en Algérie : Etude sur 20 start-ups labellisées. *Etudes Economiques*. Vol : 22 Numéro 01. p.578-579. Disponible sur <https://www.asjp.cerist.dz/en/downArticle/590/22/1/193832> (Consulté le 20/05/2023)
15. BOUROUBA, K. (2018). Le crowdfunding, Une solution alternative de financement pour les startups et les pme en Algérie. *Journal of economics and management*, p. 341. Disponible sur : <https://www.asjp.cerist.dz/en/article/80296> (Consulté le 10/08/2023)
16. DABAH, Mohamed Ridha, BENBRAIKA, Abdelouahab. (2021). Le Crowdfunding comme mécanisme innovant de financement des start-up Les plateformes Ninvesti et Twiiza comme modèle, *Milev Journal of Research & Studies*, VOL. 7, N°2, p.366. Disponible sur : <https://www.asjp.cerist.dz/en/downArticle/89/7/2/173953> (Consulté le 15/07/2023)
17. Dahak, A, Kara, R. (2021). La gestion des risques au sein des guichets de finance Islamique en Algérie : Un État Des Lieux. *Marketing and business research review*. Volume 1, N°2, p.68. Disponible sur : <https://www.asjp.cerist.dz/en/downArticle/790/1/2/175033> (Consulté le 12/08/2023)
18. DJELTI, M, BOUCHAMA, C, KOURBALI, B (2016). État des lieux des incubateurs en Algérie Cas de l'incubateur de L'INTTIC d'Oran. *Revue algérienne d'économie et gestion* Vol 9, N° 1, p. 106 Disponible sur : <https://www.asjp.cerist.dz/en/article/7143> (Consulté le 12/06/2023)
19. DOUADI-AMIAR, Lila, DERRIDJ, Ryma. (2023). Le Crowdfunding : Moyen De Financement Adapte Aux Startups. *Etat Des Lieux En Algerie*, *Journal économique Al-Bashaer* Volume 8, Numéro 3, p.598. Disponible sur : <https://www.asjp.cerist.dz/en/article/209421> (Consulté le 15/07/2023)
20. DROUICHE, Hafsa, Lamia Mena (2022). Le financement des Start-up en Algérie entre la réalité et les attentes. *Revue Algérienne du Droit des Affaires* Volume : 03 / N° : 01 / Juillet 2022 (p.72) Disponible sur : <https://www.asjp.cerist.dz/en/downArticle/753/3/1/199443> (Consulté le 20/06/2023)
21. EL CHEIKH, S, MEZIANE, A, & BENANTAR, A. (2023). Business University Incubators in Algeria : A New Mechanism for the Promotion of Start-ups – M'sila University Incubator Model. Vol 19 / N° : 31 – P : 133-134. Récupéré de <https://www.asjp.cerist.dz/en/downArticle/9/19/1/216376> (Consulté le 11 juin 2023).
22. HARRAR, Sabeha. (2021). Écosystème D'accompagnement Entrepreneurial en Algérie : Etat des Lieux, *Revue Abaad Iktissadia* Vol : (11) N° (01), p.408 Disponible sur : <https://www.asjp.cerist.dz/en/downArticle/279/11/1/158876> (Consulté le 10/06/2023)
23. KHELIL, Sabrina. (2022). Analyse de l'écosystème des startups en Algérie (Etat des lieux et Perspectives), *La Revue du développement et des Prospectives Pour Recherches et études* VOL : 07 - N° : 01 – Juin 2022 p.300. Disponible sur : <https://www.asjp.cerist.dz/en/article/191143> (Consulté le 06/06/2023).
24. KOURAICHE, Nassira. (2018). Le rôle de l'écosystème de l'accompagnement entrepreneurial dans la promotion de L'entrepreneuriat en Algérie. *Les Cahiers du Cread*, vol. 34 – n° 2 – 2018 p.80. Disponible sur : <https://www.asjp.cerist.dz/en/article/85786> (Consulté le 06/06/2023).
25. PANDONG, A, OUEDRAOGO, A, ESSAM FOE, Y, Ibn Abdallah, O. (2022). Les limites du schéma « startup » Rapport aux enjeux d'une économie nationale., *École de guerre économique.*, p.7. PDF Disponible

- sûr : https://www.ege.fr/sites/ege.fr/files/media_files/Limitesdesstartupdansune%C3%A9conomienationale_0.pdf (Consulté le 05/06/2023)
26. TEGAOUA, Rania, BOUCHAMA, Chouam. (2023). Les Startups en Algérie, un axe stratégique à l'ère de l'orientation vers l'économie digitale : étude analytique et exploratoire. Revue Abaad Iktissadia Vol : (31) N° (13). p. 457-458 Disponible sur : <https://www.asjp.cerist.dz/en/article/227958> (consulté le 10/07/2023)
 27. TEIXEIRA, Sandrina Gomes (2022), Start-up : le love money, une alternative aux levées de fonds ? <https://www.beaboss.fr/> (Consulté le 22/06/2023)
 28. Y. DJEKIDEL, M. DOUA, M. RAIS. (2021). La startup en Algérie : Caractéristiques et Obligations, Revue d'excellence pour la recherche en économie et en gestion. Vol 05, N°01, p.417-427. Disponible sur : <https://www.asjp.cerist.dz/en/downArticle/440/5/1/153165> (Consulté le 03/05/2023)
 29. ZAFIRES, Sidiropoulos. The Development of Start-up entrepreneurship in greece supported by modern financing methods. Article Disponible sur le site : <https://www.researchgate.net/> (Consulté le 03/05/2023)
 30. ZAID, H, Derrardja, N, TALHAOU, F. (2022), Impact de la Mise en Place d'une Fenêtre Islamique au sein d'une Banque Classique : cas du CPA , Journal Des Etudes Economiques et Financières Volume: 15 Décembre 2022, p 532. Disponible sur : <https://www.asjp.cerist.dz/en/downArticle/127/15/1/209670> (Consulté le 13/08/2023)
 31. ZAID, H, DERRARDJA, N. (2023), Le Rôle de la Finance Islamique dans le Développement des Startups. Journal of Economic Integration. Volume : 11- Issue : 01 / Special Issue – Part 01. P.360. Disponible sur : <https://www.asjp.cerist.dz/en/downArticle/180/11/1/219435> (Consulté le 12/08/2023)

Dictionnaires

32. Cambridge English dictionary., <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/start-up> Consulté le (03/05/2023)
33. Dictionnaire de français Larousse, <https://www.larousse.fr/> (Consulté le 29/04/2023)
34. Dictionnaire français, la langue française, <https://www.lalanguefrancaise.com/dictionnaire/definition/crowdfunding> (Consulté le 10/08/2023)
35. Dictionnaire juridique DJS Avocats <https://djs-avocats.com/dictionnaire-juridique/incubateurs/> (Consulté le 10/06/2023)
36. Dictionnaire le Robert., <https://www.lerobert.com/definition/start-up> (Consulté le 03/05/2023)
37. DIDIER, Moret et les avocats du cabinet CMS, Lexique de la culture Start-up, Institut Open Innovation. (p.7) Disponible sur : <https://www.institutopeninnovation.fr/download/339/?uid=8dda5e7f16> (Consulté le 12/07/2023)

Travaux universitaires (Thèses et mémoires)

38. DALEX, Karl. (2020). Incubateurs, start-up et partenariats [Thèse de doctorat, Université de Strasbourg] (p.67) Disponible sur : <https://www.theses.fr/2020STRAB003.pdf> (Consulté le 20/05/2023)
39. LONEZ, Mathilde. (2018). Comment déterminer le mode de financement le plus adapté pour les start-ups en Belgique Lors de la phase de lancement ? [Mémoire de Master,

Université catholique de Louvain,] p.12. Disponible sur : <http://hdl.handle.net/2078.1/thesis:15418> (Consulté le 20/06/2023)

Textes réglementaires (décrets, lois, circulaires)

40. Gouvernement d'Algérie. (2020). Décret n° 20-254 du 27 Moharram 1442 correspondant au 15 septembre 2020. Journal officiel, n°55. p.10. <https://avocatalgerien.com/wp-content/uploads/2020/09/F2020055.pdf> (Consulté le 12/05/2023)
41. Gouvernement d'Algérie. (2020). Décret exécutif n° 21-170 du 16 Ramadhan 1442 correspondant au 28 avril 2021. Journal officiel, n°33. p.13. https://mfdgi.gov.dz/images/pdf/textes_reglementaires/F2021033.pdf (Consulté le 12/05/2023)
42. APS. (2022). Les nouvelles normes pour l'obtention du label « startup » dévoilées. <https://www.aps.dz/economie/139387-startup-les-nouvelles-normes-pour-l-obtention-du-label-startup-devoilees> (Consulté le 12/05/2023)
43. Services du Premier Ministre <https://premier-ministre.gov.dz/fr/post/developper-un-ecosysteme-propice-pour-favoriser-la-creation-et-le-soutien-des-start-up> (Consulté le 16/07/2023).
44. Gouvernement d'Algérie. (2021). Décret n° 19-14 du 14 Rabie Ethani 1441 correspondant au 11 décembre 2019 portant loi de finances pour 2020. Journal officiel, n°60. p.11. <https://www.joradp.dz/FTP/jo-francais/2021/F2021060.pdf> (Consulté le 16/07/2023).
45. Gouvernement d'Algérie. (2003). Loi n° 03-78 du 24 Dhou El Hidja 1423 correspondant au 25 février 2003 portant loi de finances pour 2003. Journal officiel, n°13. p.12. <https://www.joradp.dz/FTP/jo-francais/2021/F2021060.pdf> (Consulté le 16/07/2023).
46. Gouvernement d'Algérie. (2020). Règlement n°2020-02 du 15 Mars 2020 Définissant Les opérations de banque relevant de la finance islamique et les conditions de leur exercice par les banques et établissements financiers. <https://www.bank-of-algeria.dz/wp-content/uploads/2023/01/reglement202002.pdf> (Consulté le 12/08/2023).
47. Gouvernement d'Algérie. (2020). Décret n° 20-07 du 12 Chaoual 1441 correspondant au 4 juin 2020 portant loi de finances complémentaire pour 2020. Journal officiel, n°83. p.35. <https://www.mf.gov.dz/images/pdf/F2020083.pdf> (Consulté le 12/05/2023)
48. Gouvernement d'Algérie. (2006). Loi n° 06-11 du 28 Joumada El Oula 1427 correspondant au 24 juin 2006 relative à la société de capital investissement. Journal officiel, n°42. p.3. Disponible sur : <https://www.droit-afrique.com/upload/doc/algerie/Algerie-Loi-2006-11-societes-investissement.pdf> (Consulté 10/08/2023)

Sites internet

49. Agence Ecofin. <https://www.agenceecofin.com/finance/3108-100730-algerian-startup-fund-investira-411-millions-pour-financer-des-start-up-dans-toutes-les-regions-du-pays> (Consulté le 16/09/2023)

50. AGRINOVE. (2020). Financement d'une start-up : les différentes options. <https://agrinove-technopole.com/2020/04/financement-start-up/> (Consulté le 20/06/2023)
51. ALGÉRIE ECO, (2022), <https://www.algerie-eco.com/2022/12/06/fonds-de-financements-des-start-up-plus-de-80-start-up-financees-jusqua-decembre-2022/>
52. Annuaire des entreprises Algériennes. <https://elmouchir.caci.dz/entreprise/29096/algerian-investment-fund-aif-spa> (Consulté le 18/07/2022)
53. ARDON, Pierre-Alexis. Qu'appelle-t-on startup, Article Disponible sur <https://www.licornesociety.com/> (Consulté le 04/05/2023)
54. EDJO, Muriel. (2022) 14 pays africains parmi les 100 meilleurs écosystèmes start-up du monde : Cap-Vert, Namibie, Somalie... (StartupBlink). We are tech.africa <https://www.wearetech.africa/fr/fils/actualites/tech/14-pays-africains-parmi-les-100-meilleurs-ecosystemes-start-up-du-monde-cap-vert-namibie-somalie-startupblink> (Consulté le 10/06/2023)
55. Jeune Afrique (2023), Que faut-il attendre du nouveau fonds de l'Algérie pour les start-up ? Publié Le : 27/01/2023. <https://www.jeuneafrique.com/1412796/economie-entreprises/que-faut-il-attendre-du-nouveau-fonds-de-lalgerie-pour-les-start-up/> (Consulté le 16/09/2023)
56. MELCHIOR, Koba, (2023), Algeria Venture : premier accélérateur public de start-up d'Algérie, wearetech Africa <https://www.wearetech.africa/fr/fils/tech-stars/algeria-venture-premier-accelereur-public-de-start-up-d-algerie> (Consulté le 10/08/2022)
57. Portail national des start-ups. <https://startup.dz/> (Consulté le 12/05/2023)
58. Radio Algérienne (2023) Publié Le : 11/05/2023. <https://news.radioalgerie.dz/fr/node/26180> (Consulté le 16/09/2023)
59. Site officiel Algeria venture. <https://aventure.dz/home> (Consulté le 19/09/2023)
60. Site officiel Algérie presse service (2022) Publié Le : Mardi, 23 Août 2022. <https://www.aps.dz/economie/144017-fonds-algerien-des-startups-signature-d-une-convention-pour-l-exploitation-des-fonds-d-investissement-des-wilayas> (Consulté le 16/09/2023)
61. Site officiel Algérie presse service (2022) Publié Le : Samedi, 05 Mars 2022. <https://www.aps.dz/economie/136528-le-fonds-des-start-up-390-beneficiaires-a-ce-jour> (Consulté le 16/09/2023)
62. Site officiel Algérie presse service (2023) Publié Le : Dimanche, 30 Juillet 2023. <https://www.aps.dz/sante-science-technologie/158903-startup-dz-3-porteurs-de-projets-primés-au-concours-national-un-etudiant-une-startup> (Consulté le 11/08/2023)
63. Site officiel Algérie presse service (2023) Publié Le : Dimanche, 25 Juin 2023. <https://www.aps.dz/economie/157447-start-up-signature-d-un-memorandum-d-entente-pour-la-creation-d-un-institut-national-de-gestion-de-l-innovation> (Consulté le 11/08/2023)
64. Site officiel Algérie presse service (2023) Publié Le : Dimanche, 13 Août 2023. <https://www.aps.dz/sante-science-technologie/159229-enseignement-superieur-234-projets-realisables-en-startup> (Consulté le 16/09/2023)
65. Site officiel Algérie presse service (2023) Publié Le : Jeudi, 13 Juillet 2023. <https://www.aps.dz/sante-science-technologie/158357-lancement-d-une-plateforme-electronique-dediee-a-l-entrepreneuriat> (Consulté le 11/08/2023)

66. Site officiel Algérie presse service (2023) Publié Le : Jeudi, 19 Janvier 2023. <https://www.aps.dz/economie/150427-start-up-plus-de-5000-start-up-recensees> (Consulté le 16/09/2023)
67. Site officiel Algérie presse service (2023) Publié le : mardi, 18 juillet 2023 <https://www.aps.dz/economie/158575-loi-sur-les-marches-publics-des-mesures-pour-renforcer-la-transparence-dematerialiser-les-procedures-et-associer-les-start-up> (Consulté le 11/08/2023)
68. Site officiel Algérie presse service (2023) Publié Le : Mercredi, 25 Janvier 2023. <https://www.aps.dz/economie/150788-startups-convention-algeria-venture-seaf-pour-la-creation-du-fonds-algerien-pour-l-innovation> (Consulté le 11/08/2023)
69. Site officiel Algérie presse service (2023) Publié Le : Vendredi, 14 Juillet 2023. <https://www.aps.dz/sante-science-technologie/158363-enseignement-superieur-lancement-de-84-maisons-de-l-entrepreneuriat-au-niveau-des-universites> (Consulté le 11/08/2023)
70. Site officiel Algérie presse service Publié Le : Dimanche, 06 Août 2023. <https://www.aps.dz/economie/159074-president-de-la-republique-l-algerie-a-franchi-de-grands-pas-dans-le-domaine-des-start-up> (Consulté le 11/08/2023)
71. Site officiel de Business Angels Algérie-Diaspora (BAALDI). <https://baaldi.org/> (Consulté le 08/08/2023)
72. Site officiel de Casbah Business Angels (CBA). <http://casbahbusinessangels.org/> (Consulté le 08/08/2023)
73. Site officiel de Markitor Business Angels. <https://markitor.com/business-angels/> (Consulté le 08/08/2023)
74. Startup-Ranking, https://www.startupranking.com/how-it-works#sr_score (Consulté le 19/09/2023)Startup.dz, https://startup.dz/trouver-un-incubateur/?filter=1&sort=post_published (Consulté le 19/09/2023).
75. The American business school PARIS. Le métier d'entrepreneur. Les missions de l'entrepreneur. <https://www.absparis.org/fiche-metier/entrepreneur> (Consulté le 10/07/2023)
76. ABDELLAOUI, Abderrahim. Modes de financement des projets en Algérie. <https://fb.watch/n4OnCQeYtK/?mibextid=Nif5oz> (Consulté le 16/09/2023)

Annexes

Annexes

Annexe n°1 : questionnaire pour les start-ups

Université Mouloud Mammeri

Campus universitaire de Tamda 2

Département des Sciences Financières et Comptabilité



Objet : Enquête dans le cadre d'un mémoire de master

Bonjour,

Je suis BOUKHELF Merouane, étudiant en 2^{ème} année de Master en Finance d'Entreprise à l'Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou. Je suis en train de rédiger un mémoire de fin d'études intitulé : « Essai d'analyse de la problématique du financement des start-ups en Algérie ».

Nous vous remercions de prendre le temps de remplir ce questionnaire. Vos réponses nous aideront à mieux comprendre les défis et les besoins en matière de financement des start-ups en Algérie. Veuillez cocher la case correspondante à votre réponse.

Axe 01 : Fiche signalétique pour le répondant

1. Ta place dans la start-up :

- Fondateur
- Co-fondateur
- Manager
- Investisseur
- Partenaire
- Autre (à préciser)

2. Genre :

- Homme
- Femme

3. Quel est votre âge ?

- Moins de 24 ans
- 24 à 34 ans

Annexes

- 35 à 44 ans
- 45 à 54 ans
- 55 ans et plus

Axe 02 : Informations générales

1. Nom de votre start-up :.....

4. Avez-vous obtenu le label « Start-up » délivré par les autorités compétentes en Algérie ?

- Oui, j'ai obtenu le label
- Oui, en cours de demande
- Je ne suis pas certain
- Non, je n'ai pas fait de demande

5. Secteur d'activité de votre start-up :

- Secteur des Technologies de l'information et de la communication (TIC)
- Secteur des transports
- Domaine de la santé
- Secteur agricole
- Autre (à préciser)

6. Année de création de votre start-up :

- 2020
- 2021
- 2022
- 2023

7. Quel est le stade actuel de développement de votre startup ?

- Idée
- Prototype
- Lancement
- Commercial
- Croissance

8. Localisation de votre start-up :

- Nord
- Sud
- Est
- Ouest

9. Combien de travailleurs emploie actuellement votre start-up ?

- (1 à 5 travailleurs)
- (6 à 10 travailleurs)

Annexes

- [] (11 à 20 travailleurs)
- [] (21 à 50 travailleurs)
- [] (Plus de 50 travailleurs).

Axe 03 : Sources de financement :

10. Sur une échelle de 1 à 5, à quel point êtes-vous familier avec les différentes sources de financement disponibles pour les start-ups en Algérie ?

- [] (Pas du tout familier)
- [] (Légèrement familier)
- [] (Moyennement familier)
- [] (Plutôt familier)
- [] (Très familier)

11. Avez-vous utilisé l'une ou plusieurs des sources de financement suivantes pour votre start-up ? (Cochez toutes les options pertinentes)

- [] Investissement personnel
- [] Amis et famille
- [] Investisseurs providentiels (Business Angels)
- [] Capital-risque (Algerian Startup Fund « ASF »)
- [] Subventions gouvernementales
- [] Dispositifs d'aides (ANGEM , ANADE (ex ANSEJ) , CNAC)
- [] Prêts bancaires
- [] Autre (à préciser)

12. À quel degré de connaissance êtes-vous en ce qui concerne le concept de « Crowdfunding » (financement participatif) ainsi que ses plateformes en Algérie ?

- [] (Très peu familier)
- [] (Peu familier)
- [] (Moyennement familier)
- [] (Assez familier)
- [] (Très familier)

13. Seriez-vous prêts à ouvrir une partie du capital de votre start-up à des investisseurs pour lever des fonds ?

- [] (Absolument pas prêt)
- [] (Plutôt pas prêt)
- [] (Ne suis pas certain)
- [] (Plutôt prêt)
- [] (Absolument prêt)

Annexes

14. Êtes-vous au courant des principes de la finance islamique et de ses modes de financement pour les start-ups ?

- 1 (Aucune information)
- 2 (Connaissances limitées)
- 3 (Connaissances générales)
- 4 (Bien informé)
- 5 (Très bien informé)

15. Avez-vous déjà envisagé le financement islamique comme une option pour votre start-up ?

- (Je n'y ai pas du tout pensé)
- (Je n'ai pas vraiment envisagé cette option))
- (Je n'ai pas encore décidé)
- (C'est une option que je pourrais envisager avec plus d'informations)
- (C'est une option que je considère sérieusement)

16. Seriez-vous favorable à la création de guichets islamiques au sein des banques pour faciliter le financement des start-ups conformément aux principes de la finance islamique ?

- (Non, je ne suis pas du tout favorable à cette idée)
- (Non, je ne pense pas que cela soit nécessaire)
- (Je n'ai pas d'opinion à ce sujet)
- (Oui, c'est une idée plutôt positive))
- (Oui, c'est une idée très positive)

Axe 04 : Obstacles du financement

17. Rencontrez-vous actuellement des problèmes de financement pour votre start-up en Algérie ?

- Non, aucun problème
- Non, très peu de problèmes
- Non, pas de problèmes majeurs
- Oui, quelques problèmes
- Oui, des problèmes importants

18. Quels sont les principaux défis que vous avez rencontrés en matière de financement pour votre start-up en Algérie ?

.....

Axe 05 : Propositions

19. Quelles suggestions ou conseils proposez-vous pour atténuer les obstacles liés au financement des start-ups en Algérie ?

Annexes

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

20. Avez-vous d'autres commentaires ou suggestions à partager concernant la problématique de financement des start-ups en Algérie ?

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

Nous vous remercions de votre participation et de vos réponses. Vos contributions sont précieuses pour notre recherche.

Cordialement.

Table des matières

Table de matières

Introduction générale	1
Chapitre 1 : Les fondements théoriques et conceptuels des start-ups	5
1.1 Les concepts liés aux start-ups	5
1.1.1 Origine des start-ups	5
1.1.2 Le concept et définitions des start-ups	5
1.1.2.1 Définitions selon les dictionnaires	6
1.1.2.2 Définitions selon les chercheurs et experts	6
1.1.2.3 Définitions selon les entrepreneurs	7
1.1.3 Les start-ups en Algérie	8
1.1.3.1 Définition selon les spécialistes	8
1.1.3.2 Principales caractéristiques des start-ups en Algérie	8
A. Nouveauté.....	8
B. Potentiel de croissance ou évolutivité	9
C. L'innovation.....	9
1.1.3.2.1 Définition de l'innovation selon l'OCDE	9
1.1.3.2.2 Les types d'innovation	9
1.1.3.2.3 Nature des innovations :.....	10
1.1.3.2.4 Domaines d'innovation :	11
1.1.3.3 Comparaison avec les Définitions Générales de Start-ups.....	11
1.1.3.4 Classifications de start-ups selon secteur d'activité.....	12
1.1.3.5 La labellisation des start-ups	13
A. Les normes objectives pour obtenir label Start-up	13
B. Conditions d'attribution du label Start-up.....	13
C. Les avantages d'obtenir label Start-up	14
1.1.3.6 Les particularités des start-ups	14
A. Temporaire.....	14
B. La recherche d'un business model.....	15
C. Industrialisable / Reproductible.....	15
D. Scalable.....	15
1.1.3.7 La différence entre une entreprise classique (PME) et une start-up	15
A. Le business model	16
B. Le business plan.....	16
1.2 L'écosystème des start-ups	18
1.2.1 L'émergence du concept de l'écosystème	18
1.2.2 Définition de l'écosystème entrepreneurial	18
1.2.2.1 Les modèles d'écosystème entrepreneurial.....	19
A. Modèle d'écosystème entrepreneurial d'isenberg (2011)	19
B. Modèle de Forum Économique Mondial.....	19
C. Modèle d'écosystème entrepreneurial de kolati	19

1.2.3	Écosystème des start-ups en Afrique	20
1.2.4	Les acteurs de l'écosystème des start-ups en Algérie.....	21
1.2.4.1	Les structures de financement	21
A.	Les dispositifs d'aide et soutien à la création d'entreprise	21
B.	Systèmes de financement participatif « Crowdfunding ».....	21
C.	Le Fonds Algérien de Financement des Startups l'ASF (Algerian Start-up Fund).....	22
1.2.4.2	Les business Angels	22
1.2.4.3	Les Structures d'incubation et d'accélération	22
A.	Les pépinières d'entreprises	22
B.	Les Incubateurs.....	23
a.	La typologie des Incubateurs :	24
C.	Les Accélérateurs.....	25
a.	L'accélérateur Algeria venture	25
b.	Distinctions entre les Incubateurs et le Accélérateurs	25
1.2.5	L'état de l'écosystème entrepreneurial des startups en Algérie	27
1.3	Essor et soutien gouvernemental aux start-ups	29
1.3.1.1	L'importance des start-ups dans le développement économique.....	29
A.	Secteur des technologies de l'information et de la communication (TIC)	29
B.	Domaine de l'éducation.....	29
C.	Secteur des transports	29
D.	Domaine de la santé.....	29
E.	Domaine de l'emploi.....	30
F.	Les défis majeurs de la société	30
1.3.2	Le rôle des incubateurs dans le développement économique.....	30
1.3.2.1	Le rôle des incubateurs universitaires dans la création de startups.....	31
1.3.3	Initiatives Gouvernementales pour soutenir les Startups en Algérie.....	32
a)	« Algérie : Le Président de la République algérienne Promeut l'Essor des Start-up et de l'Innovation »	32
b)	Promotion de l'innovation étudiante en Algérie à travers le concours « Étudiant-Start-up »	32
c)	Modernisation des Marchés Publics en Algérie : Ouverture aux Start-ups et Transparence Renforcée	33
d)	« Algérie : Lancement de 84 Maisons de l'Entrepreneuriat pour Favoriser l'Innovation Universitaire ».....	33
e)	« Algérie Innove avec la Plateforme Moukawil.dz pour Soutenir les Jeunes Entrepreneurs »	33
f)	Création d'un institut national de gestion de l'innovation	33
g)	Création du « Algeria Innovation Funds » (Fonds algérien pour l'innovation)..	34
h)	AIF (Algeria Investment Fund) :	34
i)	Le Fonds d'appui et de développement de l'écosystème des startups en Algérie .	34

Chapitre 2 : Les mondes de financement des start-ups en Algérie	39
2.1 Les différents modes de financement des start-ups	39
2.1.1 Les modes de financement internes	39
2.1.1.1 L'autofinancement: définition et caractéristiques	39
a. Autofinancement préalable	39
b. Contributions variées	40
c. Liberté et évitement de l'endettement.....	40
d. Limitation aux projets peu coûteux.....	40
e. Risque de faillite personnelle.....	40
f. Non-adaptation aux projets coûteux	40
g. Éventuelle faillite personnelle.....	40
2.1.1.2 Le Love money ou les 3F: définition et caractéristiques	40
a. Implication financière des proches	41
b. Confiance et engagement.....	41
c. Possibilité de participation au capital	41
d. Avantages pour les créateurs.....	41
e. Risques et inconvénients.....	41
f. Complément avec d'autres sources de financement	41
2.1.2 Les modes de financement externes	41
2.1.2.1 Les prêts bancaires	41
2.1.2.2 Les aides et subventions gouvernementales	42
2.1.2.3 Les business Angels :	42
A. Les réseaux de business Angels en Algérie	43
a. Business Angels (CBA)	43
b. Markitor Business Angels	43
c. Business Angels Algérie-Diaspora (BAALDI).....	44
B. Les caractéristiques des business Angels.....	44
2.1.2.4 Le capital risque	44
2.1.2.5 Financement participatif « Crowdfunding »	45
A. Typologie et fonctionnement du crowdfunding.....	45
a. Typologie du crowdfunding :	45
e. Fonctionnement du crowdfunding :	46
B. Les plateformes de crowdfunding en Algérie.....	47
2.2 Le cycle de vie des start-ups et les financements appropriés à phase	47
2.2.1 Cycle de vie d'une start-up	47
2.2.1.1 La phase de conception (L'idée)	47
2.2.1.2 La phase de création	48
2.2.1.3 La phase d'accélération et de croissance.....	48
2.2.1.4 La phase de maturité	48
2.2.1.5 La phase de déclin	48
2.2.1.6 La phase de réorganisation	48
2.2.2 Le rôle de l'entrepreneur dans le cycle de vie d'une start-up	48
2.2.3 Le rôle de l'investissement dans le cycle de vie d'une start-up	49

2.2.4	Le cycle de financement des start-ups	49
2.2.4.1	L'importance du financement dans les différentes étapes de création d'une start-up.....	49
2.2.5	Obstacles du financement des start-ups en Algérie	51
2.2.5.1	Obstacles du financement par prêt bancaire.....	51
A.	Complexité du processus de décision d'octroi de crédit	51
B.	Taux d'intérêt variables et élevés	51
C.	Intégration du risque dans le taux d'intérêt	51
D.	Garanties demandées inadaptées	51
E.	Inadaptation des crédits classiques	51
F.	Manque d'actifs et d'expérience.....	52
G.	Réticence des banques envers les start-ups	52
2.2.5.2	Obstacles du financement par les aides et subventions gouvernementales	52
A.	Exclusion d'entrepreneurs ayant d'autres activités	52
B.	Limitation de l'accès aux startups établies.....	52
C.	Restriction de l'utilisation du capital	52
D.	Limitation des services étrangers	52
E.	Impact des modifications des statuts	52
2.2.5.3	Obstacles du financement par business Angels.....	53
A.	Réseaux de business angels peu développés	53
B.	Manque d'informations et de transparence	53
C.	Absence de réglementation spécifique	53
D.	Durée des levées de fonds	53
2.2.5.4	Obstacles du financement par Capital risque	53
A.	Culture économique peu favorable au risque et à l'innovation	53
B.	Absence d'un marché boursier actif	53
C.	Mauvaise conception des dossiers de financement	53
D.	Manque de ressources des Sociétés de Capital Investissement (SCI).....	53
E.	Prudence des SCI due aux échecs passés	54
F.	Contraintes bureaucratiques et légales	54
2.2.5.5	Obstacles du financement par crowdfunding	54
A.	Absence de cadre légal	54
B.	Solutions de paiement électronique limitées	54
C.	Dépendance des plateformes locales	54
D.	Interdiction de la possession de monnaie virtuelle	54
E.	Risque d'escroquerie ou de piraterie	54

2.3	Le financement islamique comme mécanisme novateur pour le financement des startups.....	55
2.3.1	Introduction au financement islamique	54
2.3.1.1	Les principes de la finance islamique	55
A.	Interdiction du Prêt à Intérêt (Riba).....	55
B.	Interdiction du Risque Excessif (Al-Gharar).....	55
C.	Adossement à des Actifs Réels.....	55
D.	Partage des Pertes et des Profits	56
E.	Interdiction de Vendre ce que Nous ne Possédons Pas	56
F.	Interdiction des Activités Illicites	56
G.	L'interdiction des Echanges Différés de Valeurs Etalon	56
2.3.2	Les banques islamiques	56
2.3.2.1	Les rôles des banques islamiques.....	56
A.	Concilier profit et éthique.....	56
B.	Réaliser des objectifs de rentabilité et de solvabilité.....	57
C.	Contribuer à la croissance économique	57
D.	Assurer un bien-être social	57
2.3.2.2	Les Opérations bancaires dans la Finance Islamique.....	57
A.	<i>La Mourabaha</i>	57
B.	<i>La Moucharaka</i>	58
C.	<i>La Moudaraba</i>	58
E.	<i>Le Salam</i>	58
F.	<i>L'Istisna 'a</i>	58
G.	Les Comptes de Dépôts	58
H.	Les Dépôts en Comptes d'Investissement.....	58
2.3.3	Les guichets islamiques	58
2.3.3.1	Définition des guichets islamiques.....	58
2.3.3.2	Les caractéristiques des fenêtres islamiques	59
A.	Indépendance financière	59
B.	Séparation comptable.....	59
C.	Indépendance des comptes clients	59
D.	Information des déposants	59
E.	Régulation des dépôts	59
F.	Partage des bénéfices et des pertes	59
G.	Le financement des startups par produits financiers islamiques.....	60
	Chapitre 3 : La problématique du financement des start-ups en Algérie : enquête par questionnaire.....	64
3.1	État des lieux des start-ups en Algérie.....	64
3.1.1	Croissance des Start-up	64
3.1.2	Le financement des startups en Algérie en chiffres.....	65
3.1.3	Croissance des Incubateurs.....	67

3.2	Méthodologie de l'enquête de l'étude.....	68
3.2.1	Type et objectif d'étude	68
3.2.2	Population cible	68
3.2.3	Echantillonnage	68
3.2.4	La conception de l'outil de collecte de données de l'étude : le questionnaire ...	69
3.2.5	Le contenu de questionnaire	69
3.2.6	Méthode de diffusion de formulaires de questionnaire de l'étude	70
3.2.7	Outils de traitement et analyse des données	70
3.2.8	Les obstacles rencontrés	70
3.3	Analyse et interprétation des données de l'enquête.....	71
3.3.1	Analyse descriptive des résultats de l'enquête :	71
3.3.1.1	Fiche signalétique pour le répondant :	71
3.3.1.2	Informations sur les start-ups :	74
3.3.1.3	Sources de financement.....	81
3.3.1.4	Les obstacles de financement	90
3.3.1.5	Suggestions.....	91
3.3.2	Interprétations des résultats :	91
	Conclusion générale.....	94