

Université Mouloud MAMMERY Tizi Ouzou
Faculté des sciences économiques, commerciales et des sciences de gestion
Département des sciences financières



Mémoire de fin d'études



En vue de l'obtention du diplôme de master en sciences financières
Spécialité : Finance et Banque

Thème

Le fonds de financement des start-up

Présenté par :

- + Mlle DEGHOUL MelhaDr*
- + Mlle AIT SI MAMMARCelina*

Encadré par :

AMIAR Lila

Devant le jury composé de :

Présidente : Dr SI MANSOUR Farida : MCB à l'UMMT

Rapporteur : Dr AMIAR Lila : MCA à l'UMMTO

Examineur : HABBAS Boubekour MAA à l'UMMTO.

Promotion : 2020

Remerciements

Nous tenons tout d'abord à remercier dieu le tout puissant et miséricordieux de nous avoir donné la force et la patience d'accomplir ce modeste travail

*La première personne que nous tenons à remercier est madame **AMIAR Lila** pour avoir encadrer et diriger ce travail avec une grande rigueur, pour ses précieux conseils et son orientation tout au long de notre travail de recherche, ainsi que la patience dont elle a fait preuve sans laquelle ce travail n'aurait pas pu voir le jour.*

Nos remerciements s'étendent également au personnel des banques pour leurs aides et leurs réponses, ainsi que les fondateurs des start-up « AVRID et BEESIHA » Mr Ali BOURAS et Mr Amine BABOU pour leurs sympathies et leurs disponibilités qui nous a permis de mener à bien notre enquête.

Nous tenons à remercier le membre de jury :

*Madame **SI MANSOUR Farida** maitre de conférences en classe « B » à l'université de Mouloud MAMMERI de TIZI OUZOU pour le temps qu'elle a consacré à la lecture et d'avoir aimablement accepté de présider ce jury.*

*Monsieur **HABBAS Boubekour** professeur à l'université de Mouloud MAMMERI de TIZI OUZOU d'avoir accepté d'évaluer notre travail.*

Nos vifs remerciements vont également à nos professeurs et à toutes les personnes qui ont contribué de prêt ou de loin à la réalisation de ce travail.

Dédicaces

A mes chers parents (Omar et Noura) qui m'ont soutenu et encouragé durant toutes ces années d'études, qu'ils trouvent ici le témoignage de ma profonde reconnaissance.

A mes trois sœurs (Ania, Thanina et Yasmine), mes tantes (Khalti Baya, Tata Malika, Nana feroudja et Nana djouher), mes oncles (Khali Ouali, Dada Hocine), mes cousins et cousines chacun son prénom qui ont partagé avec moi tous les moments d'émotions lors de la réalisation de ce travail. Ils m'ont supporté chaleureusement et encouragé tout au long de mon parcours.

Ma chère binôme Celina ; pour son entente, sympathie et les moments partagés durant notre parcours.

A tous mes proches et connaissances qui étaient là pour leurs affections et leurs conseils.

Mlle DEGHOUL Melha

Dédicaces

Je dédie ce mémoire à la personne la plus chère à mes yeux ma maman (Malika), celle qui m'a arrosé de tendresse et d'amour, celle qui m'a éduqué et qui m'a inculqué la valeur du travail. Son soutien sans faille tout au long de mon cursus scolaire m'a encouragé à toujours donner le meilleur de moi-même et ses prières m'ont accompagné aux quotidiens.

A tous les membres de ma famille, plus particulièrement mes tantes (Katia, Djedjiga) pour leurs conseils avisés et leurs soutiens, ainsi que mon oncle (Madjid) qui m'a mis en relation avec plusieurs acteurs indispensables à la réalisation de ce projet, sans oublier mes amis(e) qui m'ont supporté durant mon parcours.

Ma chère binôme Malha : pour son sérieux, sa patience et sa volonté ainsi que les moments partagés durant notre parcours.

Mlle AIT SI MAMMAR Celina

Sommaire

Introduction générale.....	1
Chapitre 1 : de l'entreprise traditionnelle a la start-up	
Introduction :.....	5
Section1 : Le modèle start-up.....	6
Section2 :Les caractéristiques des start-up.....	13
Section3 : Les modes de financement des start-up.....	20
Conclusion.....	28
Chapitre 2 : L'émergence des start-up en Algérie	
Introduction.....	29
Section1 : L'avènement des start-up en Algérie.....	30
Section2 : L'étude de l'écosystème des start-up en Algérie.....	32
Section3 : Les start-up Algériennes entre opportunités et menaces.....	40
Conclusion.....	47
Chapitre 3 : Le fonds de financement des start-up	
Introduction.....	48
Section1 : Les facilités accordées aux start-up par la loi de finance.....	49
Section2 : Présentation du nouveau fonds de financement « ASF ».....	51
Section3 : Analyse des études de cas.....	53
Conclusion.....	59
Conclusion générale.....	60

Introduction générale

Introduction générale :

Au 20e siècle, l'émergence des nouvelles technologies et les nouveaux moyens de communication ont contribué à une hausse de la croissance économique. Cette nouvelle économie est définie comme « l'économie liée au développement des firmes utilisant les nouvelles technologies de l'information et de la communication, en particulier Internet ». Elle se caractérise avant tout par un changement fondamental dans la façon de créer, la volonté d'innover, la façon de communiquer et d'interagir avec les consommateurs. La start-up est ainsi née et joue un rôle important dans la croissance de l'économie mondiale.

Pour évoluer et se démarquer dans leurs domaines d'activité, ces entreprises ont besoin d'un écosystème favorable et stimulant. Cependant, elles sont confrontées à un problème de taille qui est le financement ; les fonds nécessaires pour le financement de ces start-up sont conséquents, et leurs fonds propres sont généralement insuffisants pour couvrir leurs besoins. La majorité de ces startups se tournent alors vers des moyens de financement conventionnels tels que les crédits bancaires, mais les banques demandent des garantis qu'elles ne peuvent pas présenter vu le caractère incertain qui les définit.

Il est donc nécessaire pour ces jeunes entreprises de trouver des alternatives financières qui correspondent à leurs particularités, de ce fait, plusieurs formes de financements ont été conçus pour elles ; on cite à titre d'exemple : les business Angel, le crowdfunding ou encore le capital-risque.

La première vague de startups est apparue aux Etats Unis avec l'air de la télégraphie sans fil (TSF), après l'éclatement de la bulle internet plusieurs start-up ont disparu à l'exception des plus fortes. Cette crise a causé l'effondrement de la nouvelle économie basée sur les solutions d'internet ; qui ne séduisait plus les jeunes investisseurs. Le malheur des uns fait le bonheur des autres, ce fut le cas, plusieurs start-up se sont distingués et ont su jongler entre la gestion traditionnelle et la nouvelle technologie. Cet événement était suffisant pour que le phénomène start-up s'importe dans d'autres pays du monde notamment la France.

En Algérie, malgré le retard enregistré dans le développement des start-up, plusieurs études ont été menées pour préparer un environnement adéquat à ces jeunes pousses. Depuis 2008 des start-up 100% Algériennes ont vu le jour mais sans aucun cadre légal ni loi réglementaire spécifique. En 2020 l'état a flairé le potentiel de ces entreprises sur l'écosystème du pays et a ainsi créé un ministère délégué chargé de l'économie de la connaissance et des start-up qui travaille auprès du Premier ministre, et a également mis en place des textes réglementaires destinés à ces start-up, ce qui a lancé les démarches de

Introduction générale

création de plusieurs d'entre elles dans différents domaines d'activité , particulièrement grâce au lancement de la plateforme « Start-up.dz » uniquement dédiée aux start-up avec un comité d'organisation chargé de l'accompagnement de ces dernières dès leurs labellisations ; une marque distinctive des startup par rapport aux autres entreprises dites classiques.

L'état a aussi veillé à l'élaboration d'un fonds de financement spécialement attribuer aux start-up appelé l'Algerian Start-up Fund, le fruit de longues démarches et de nombreuses collaborations. Il s'agit d'un fonds public de capital-risque qui prend en charge le financement des start-up disposant du label « start-up ».

Quelques start-up ont pu bénéficier de ce financement lors de la première vague en décembre dernier, ce mode de financement peut faire des start-up les locomotives de l'économie de demain mais il reste délicat vu la situation financière du pays.

A.Choix et intérêt du thème :

Le choix de notre thème est basé essentiellement sur deux raisons :

- + La première est la particularité des start-up, ces entreprises miracles qui bousculent les codes et stimule l'économie.
- + La deuxième raison est d'ordre scientifique, le fonds de financement des start-up est l'une des premières démarches Algériennes dédiées aux start-up. A travers ce mémoire nous allons étudier cette nouvelle forme de financement en se basant sur des approches théoriques et empiriques.

B.Objectif du travail :

A travers ce mémoire nous cherchons à atteindre plusieurs objectifs, dont le plan se présente ainsi :

- + Retour sur l'histoire des start-up dans le monde, leurs débuts et leurs émergences
- + Exposer la situation des start-up en Algérie, en mettant l'accent sur les moyens de financements déjà disponibles et les démarches nécessaires à leurs développements
- + Présenter le nouveau fonds de financement des start-up qui représente une alternative de financement pour ces jeunes pousses et une nouvelle relance pour l'économie Algérienne.

C.La problématique :

Les start-up sont une nouvelle forme d'entreprises, leurs nombres ne cessent d'accroître ces dernières années. Projets d'investissements, innovations, nouvelles technologies les critères qui font de ces start-up une source de développement grâce à leurs potentiels de croissance très important, leurs rôles dans la création de richesses et surtout dans la diminution du taux de chômage.

Introduction générale

Cependant, ces jeunes entreprises ont besoin de financements afin d'atteindre leurs objectifs le plus rapidement possible. Les banques sont très souvent réticentes à leur accorder des prêts adaptés à leurs situations, sans oublier le risque considérable qu'elles représentent.

C'est pour cela que ces jeunes pousses font appel à d'autres sources de financement plus appropriées à leurs besoins. L'Algérie a pris de nouvelles initiatives concernant ces entreprises et a mis en place un tout nouveau fonds de financement des start-up, une première dans le pays.

Dans une démarche de mieux expliquer le concept des startups et leurs financements notamment en Algérie, nous tenterons de répondre aux questions suivantes :

Qu'est-ce qu'on entend par startups, dans quelles circonstances sont-elles émergées ? Quels sont leurs rôles dans l'écosystème ? Quelles sont les décisions prises par l'Etat algérien afin de soutenir ces jeunes entreprises ? Le fonds de financement des start-up une année après son lancement, est-il un financement percutant pour une croissance exponentielle ?

D.Méthodologie de la recherche :

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

- + Premièrement, théorique dans le but de présenter les start-up et leurs fondements ; à travers une collecte d'informations par la consultation d'ouvrages, articles, interview, mémoires, etc.
- + Deuxièmement, empirique par laquelle on a procédé à une enquête au niveau des banques publiques et des différentes start-up, ainsi qu'une illustration de financement par le fonds de financement des start-up.

Notre choix s'est porté sur des banques publiques de la wilaya de Tizi-Ouzou, des start-up exerçantes via des plateformes internet, mais aussi une étude auprès de la start-up Beesiha étant donné que c'est l'une des premières start-up a bénéficié de ce fonds de financement.

E.Structure du travail :

Notre mémoire est organisé comme suit. Nous avons constitué notre travail en trois parties dont les deux premières traitent essentiellement du volet théorique de notre sujet, le troisième et dernier chapitre est consacré à une étude empirique. Le plan de notre mémoire se décline alors de la façon suivante :

Dans le premier chapitre intitulé « de l'entreprise traditionnelle à la start-up : un nouveau modèle de développement » ; en première section on a expliqué le modèle start-up et son

Introduction générale

apparition, en deuxième section les caractéristiques de ces start-up et dans la troisième section on a parlé des différents modes de financement mis à leurs dispositions.

Le deuxième chapitre intitulé « l'émergence des start-up en Algérie » ; dans ses trois sections on a abordé l'avènement de ces jeunes pousses en Algérie, ensuite on a étudié l'écosystème de ces start-up en Algérie, la troisième section porte sur la situation des start-up algériennes entre les opportunités et les menaces.

Le troisième et dernier chapitre intitulé « le fonds de financement des start-up », est quant à lui composé de trois sections ; la première explique les facilités accordées par la loi de finance à ces start-up notamment fiscales, dans la deuxième section on a analysé les fondements du nouveau fonds de financement et ses démarches, pour conclure, dans la troisième section nous avons synthétisé les réponses données par les banques et les startups que nous avons interrogés et nous avons illustré notre recherche par la présentation de la startup Beesiha qui a bénéficié de ce fonds de financement.

Chapitre 1

Introduction :

Le monde a connu d'importantes mutations aux niveaux macroscopique et microscopique, et ce dans plusieurs domaines. Dans notre présentation on s'intéressera aux volets économiques, technologiques et techniques qui ont marqué l'histoire économique.

Plusieurs économistes tendent vers la description de ces mouvements, on citera à titre d'exemple : la globalisation financière et l'émergence des bourses. Ces mouvements ont engendré de multiples transformations pour les agents économiques, notamment les entreprises.

Le développement de la technologie pour sa part contribue à l'évolution et l'élargissement de ces sociétés, mais le souci est que ces entités ont tendance à se stagner au moment où elles atteignent un certain seuil et ce par manque de productivité ou par ralentissement de l'innovation. Face à cette stagnation un nouveau modèle d'entreprise s'est démocratisé, les années 90 ont ainsi vu naître de nouvelles entités appelées « start-up », ces dernières ont choisi de se développer tout en intégrant les nouvelles techniques et explorer les situations porteuses d'opportunités et de nouvelles capacités de gestion et d'organisation.

La création d'une start-up, c'est aller au-delà des prévisions du marché ou d'un plan de financement. Créer sa start-up c'est aller dans l'avenir et laisser parler son imagination, dépasser les règles de crise et transformer les problématiques en opportunités, Steve JOBS disait « l'innovation c'est une situation que l'on choisit parce qu'on a une passion brûlante pour quelque chose ». A cet effet, nous exposerons dans la première section l'histoire de l'émergence et les définitions des start-up, les caractéristiques favorisant les start-up des entreprises dites classiques feront l'objet de la deuxième section quant à la troisième section, elle sera consacré aux modes de financement de ces start-up.

Section1 : Le modèle start-up :

Depuis l'émergence des technologies et le développement des marchés financiers on entend souvent parler des start-up ; les entreprises miracles. Ce concept est fréquemment utilisé à tort et à travers, afin d'éclaircir cela nous allons entamer cette section par apporter des précisions sur l'apparition de ces start-up mais aussi énumérer les différentes définitions données par les spécialistes et les leaders du domaine.

1.1.L'apparition des start-up dans le monde économique :

➤Aux Etats Unis :

Selon certaines populations les start-up sont un nouveau phénomène apparu avec les dernières technologies depuis quelque temps mais l'histoire économique nous montre que l'existence de ces nouvelles entreprises remonte au début du 20^e siècle.

En effet, les premières start-up ont vu le jour en 1920 après la reprise des bourses de valeurs à Wall Street. Ces nouvelles entreprises innovantes ont commencé dans le domaine de la TSF¹, après avoir bénéficié des investissements dans la nouvelle technologie du temps de la radiophonie.

« Il est maintenant admis que la naissance des systèmes techniques s'accompagne d'une transformation des modes de fonctionnement des organisations. Les nouvelles entreprises imaginent de nouvelles manières de travailler tandis que les anciennes tentent de profiter des opportunités offertes par les progrès technologiques »²

La démocratisation de ces start-up ne s'est réalisée qu'à la fin du 20^e siècle, c'était l'air de la spécialisation dans les technologies du siècle les TIC³.

Ces start-up ont donné naissances aux grandes inventions numériques et à la multiplication des fameuses entreprises « dot com »⁴ ou « point com ».

En outre, on n'aborde pas l'histoire d'émergence des start-up aux États-Unis sans parler du « mythe du garage » et de la «silicone valley ».

Le garage est plus qu'une simple pièce qui fait partie des maisons familiales en Californie, c'est un symbole du rêve américain : c'est le point de départ des plus anciennes start-up

¹ Télégraphie sans fil qui permet d'écrire à distance en utilisant des ondes électromagnétiques

² Nouvelle économie, net organisations, Thomas LOILIER et AlbérieTELLIER, édition ems management et société, page 66.

³ Technologies de l'information et de la communication qui désigne les techniques de l'informatique, de l'audiovisuel, des multimédias, d'Internet et des télécommunications qui permettent aux utilisateurs de communiquer, d'accéder aux sources d'information, de stocker, de manipuler, de produire et de transmettre l'information sous différentes formes.

⁴ Entreprises qui réalisent la plupart de ses bénéfices sur internet grâce à un site web appartenant le plus souvent au domaine de premier niveau.com

américaines qui aujourd'hui font partie des plus grandes entreprises cotées en bourse. La Silicon Valley ou la vallée du silicium est une appellation donnée par le journaliste américain « DON Hoefler⁵ ». Ce nom prend son origine du silicium un matériau de base pour la fabrication de puce électronique qui était un composant fondamental dans l'industrie informatique, attirant dans la région toute personne travaillant en technologie.

Ce lieu symbolique est situé en Californie plus précisément à San Francisco, L'université de Stanford s'y trouve aussi.

Cet endroit était l'adresse d'implantation de plusieurs campus et start-up du numérique aussi appelé une technopole.

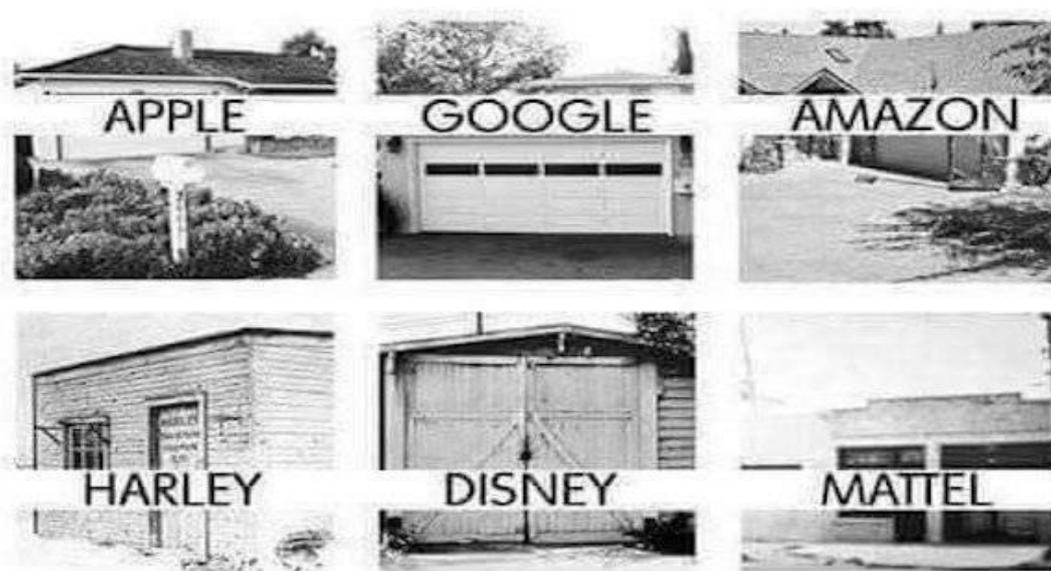


Figure N°1 : Bigthings have small beginnings : le mythe du garage, le berceau des leaders de la start-up.

Source : image de Google

□ Quelques exemples sur les start-up de la Silicon Valley devenues aujourd'hui les leaders du marché de la nouvelle technologie :

- 1939 : c'est dans la ville de Californie de Palo Alto que David PACKARD a conçu sa firme sous le nom de HP (Hewlett-Packard). La firme a connu un énorme succès dans son domaine, elle est cotée à 27,100 USD à la bourse du NASDAQ (HPQ) et une augmentation de 2,61% le 19/02/2021

⁵ Journaliste au journal hebdomadaire « Electronic News » spécialisé dans les industries électronique à partir du 11/01/1971.

- 1976 : Steve JOBS dans son garage au côté de Steve WOZNIAK développe le premier ordinateur de leurs firme APPLE appelé le APPLE 1, dans la même période y a eu aussi l'apparition de MICROSOFT un de ses plus gros concurrents. Cotée en bourse du NASDAQ (APPL) à 129,87 USD⁶ et une augmentation de 0,12% le 19/02/2021
- 1994 : le plus gros site de vente en ligne AMAZON fondé par Jeff BEZOS, mis en service le 16 juillet 1995 deux ans plus tard il fait son introduction en bourse du NAZDAQ (AMZN) avec 18 USD. Maintenant arrivé à 3249,90 USD avec une diminution de 2,35% le 19/02/2021
- 1997 : Dans son garage le plus grand moteur de recherche web GOOGLE voit le jour dans la ville californienne de Menlo Park, conçu par Larry PAGE et Sergey BRIN. Cotée en bourse du NASDAQ (GOOGL) à 2088,81 USD avec une diminution de 0,81 le 19/02/2021
- 2004 : FACEBOOK fondé par Mark ZUCKRBERG dans le dortoir de l'université de Harvard. Entrer en bourse du NASDAQ (FB) le 18/05/2012, aujourd'hui une des plus grandes firmes de son domaine cotée à 261,56 USD avec une diminution de 2,91 %.

➤En France :

La genèse des start-up en France a commencé à partir des cours d'entrepreneuriat introduit par Stéphane MALLAT⁷ aux élèves de la grande école polytechnique française. L'idée de création des start-up était déjà présente vue l'existence de quelques-unes qui étaient néanmoins réservées aux grands chercheurs comme Jacques ANTOINE GRANJON créateur de Venteprivée.com et Xavier Niel créateur de FREE en 1999.

Le but de l'introduction des cours d'entrepreneuriat aux étudiants des mathématiques appliquées était de leur faire part des nouvelles inventions technologiques et l'évolution du monde des entreprises notamment après la bulle internet qui a apporté beaucoup de changements dans le monde. Dans la même année Bruno MARTINAUD a créé l'association Innover/entreprendre afin d'aider les jeunes étudiants et les accompagner dans la création de leurs propres start-up mais aussi leurs transmettre les principes de la « culture start-up ».

L'année 2010 a marqué l'éveil de l'intérêt de ces jeunes porteurs de projets issus d'une grande école à suivre une autre voie de développement et d'innovation en s'engageant dans la prise de risque, et en se tournant vers le financement par capital-risque .Cette époque a

⁶www.nasdaq.comconsulté le 21/02/2021

⁷ Chercheur français spécialisé dans les mathématiques appliquées : créateur de la start-up « let itwave » en 2001. Porteur de l'idée de l'entrepreneuriat en 2009.

vu naître divers start-up au niveau mondiale dans le domaine du big data⁸ et internet on citera à titre d'exemple : Rythm pour faciliter le sommeil, Cardiologs pour éviter les maladies cardiovasculaires⁹...

L'arrivée de ces start-up a soufflé un nouvel air dans le développement de l'entrepreneuriat français et a conduit à la création de l'un des premiers incubateurs de France qui est l'AGORANOV par Jean-Michel DALLE¹⁰.

En 2013 le gouvernement Français a pris l'initiative de mettre l'écosystème des start-up en ordre de marché en créant la FRENCH TECH, un mouvement qui réunit les start-up mais aussi des investisseurs, décideurs et tous les acteurs du domaine.

En accordant le label FRENCH TECH aux villes reconnues pour leurs mouvements des start-up, il permettra à ces jeunes entreprises d'avoir une identité visuelle mais aussi d'échanger entre elles.

En 2014, neuf villes françaises considérées comme étant pôles métropolitains¹¹ ont eu le label FRENCH TECH : Lille, Lyon, Grenoble, Aix-Marseille, Montpellier, Toulouse,

Bordeaux, Nantes, Rennes.¹²



Figure N°2 : Labélisation « FRENCH TECH » de neuf métropoles français en 2014.

Source : image de Google.

⁸ Ces termes signifient méga données, grosses données ou encore données massives. Ils désignent un ensemble très volumineux de données qu'aucun outil classique de gestion de base de données ou de gestion de l'information ne peut vraiment travailler.

⁹ Bruno MARTINAUD , Start-up, précis à l'usage de ceux qui veulent changer le monde...et parfois réussissent, 2^e édition, Pearson France, 2017, préface page .

¹⁰ Professeur a Sorbonne université, diplômé de l'école polytechnique, de l'EHESS et de l'ENSAE, docteur en sciences économiques. Incubateur, il a contribué a la naissance de 300 start-up technologiques innovantes dont la pluparts sont maintenant cotées en bourse.

¹¹ Ville principale d'une région géographique ou un pays, qui est à la tête d'une aire urbaine importante, elle permet d'exercer des fonctions organisationnelles dans n'importe quel domaine.

¹² www.gouvernement.fr du 12/11/2014 consulté le 22/02/2021

« Lancement de l'initiative de labellisation des villes ayant un écosystème de start-up de niveau international. L'Etat investira 200 millions d'euros dans des programmes d'accélération privés sur ces territoires : Les métropoles FRENCH TECH pourront rivaliser avec Londres, Berlin voir New York et San Francisco »¹².

Ce label français est considéré comme l'équivalent de la Silicone Valley des Etats Unis. A Aix-en-Provence un campus a été créé pour les transactions sociales et technologiques qui est nommé « The camp » : le seul centre Européen d'innovation qui accompagne les entreprises du domaine technologique pour leur développement ainsi que la création d'un nouveau mode de gouvernance et ce dans un cadre durable pour construire leurs avenir.

En 2019, le gouvernement français a créé un label sous le nom de NEXT40 composé de 40 jeunes entreprises innovantes qu'il souhaite encourager pour devenir pionnières et leaders du domaine technologique. Après cette initiative le concept est devenu plus large en ajoutant 83 start-up à la liste des NEXT40 pour devenir le FRENCH TECH 123, ces start-up sont accompagnées financièrement à l'international et bénéficient de simplifications administratives. On citera donc quelques exemples :

- 360 Learning (Île-de-France) : solution du e-learning pour favoriser et encourager le travail collaboratif.
- Agriconomie (Île-de-France) : c'est le e-commerce des agriculteurs spécialisé dans la vente d'engrais, semences et matériel agricole.
- Alizé Pharma 3 (Auvergne-Rhône-Alpes) : une société spécialisée dans le développement de peptides thérapeutiques pour le traitement de maladies endocriniennes et métaboliques rares.
- Cooptalis (Hauts-de-France) : un site d'innovation dans la mobilité des ressources humaines, en offrant des services de recrutement.
- Keranova (Auvergne-Rhône-Alpes) : fournisseur de matériel médical et chirurgical.¹³

1.2.Définitions des start-up :

Depuis leurs apparitions, les start-up ont connu plusieurs définitions selon la période d'études et les critères pris en considération. Mais si on devait en retenir une, ça serait celle de Steve BLANK¹⁴ :

¹² Le journal français « La tribune » du 29/01/2014, par Delphine CUNY, consulté le 22/02/2021.

¹³ Blogdumoderateur.com, par Flavien CHANTREL du 20/01/2020, consulté le 08/03/2021.

¹⁴ Un entrepreneur américain de la silicon valley. Connu pour sa méthodologie de développement client qui a lancé le mouvement lean start-up, une méthodologie de développement des entreprises.

« A start-up istemporary organisation designed to search for a repeatable and scalable business model», cela veut dire « une start-up est une organisation temporaire conçue pour trouver un modèle d'affaire reproductible et évolutif ». C'est une définition qui résume la start-up tout en mettant en avant ses principaux fondements.

Commençant par son étymologie, le mot start-up vient de l'anglais américain « start-up company » en français c'est une «entreprise qui démarre ». Le mot start-up se décompose en deux :

- Start : qui veut dire commencer ou démarrer une nouvelle entreprise,
- Up : c'est pour la phase d'accélération de son développement.

Une start-up c'est d'abord une idée d'un projet souvent dans le domaine technologique dans le but d'évoluer, généralement trouvé une solution à un problème d'une manière innovatrice. Souvent confondu aux PME (Petites et Moyennes Entreprises) qui ont pour objectifs de maximiser leurs profits tout en restant PME, les start-up quant à elles ont pour ambition de s'accroître sans pour autant conserver leurs statuts comme il est le cas de plusieurs leaders mondiaux.

Une start-up c'est une entreprise qui ne connaît pas clairement :

1. Ce qu'est son produit
2. Qui sont ses clients
3. Comment gagner de l'argent.¹⁵

Grace à internet, ces jeunes pousses ont la possibilité de s'adresser très rapidement à de divers marchés. Leurs nouveaux produits ou services innovants peuvent faciliter la vie de beaucoup de clients et donc générer une forte croissance due à leurs scalabilités

De ces définitions de start-up on peut retenir trois points essentiels :

- I. Elles veulent aller vite et ont besoin de moyens de financement pour développer leurs activités, pour cela elles font appel à des financements pour réaliser des levées de fonds en phase de démarrage
- II. Elles perdent de l'argent par nature, une fois qu'elles en gagnent elles deviennent pérennes et changent de statut pour devenir « des licornes »
- III. Ce sont des entreprises « à risque » sur le plan financier.

Plusieurs de ces start-up en phase de démarrage passent par des incubateurs, qui les accompagnent et les préparent pour leur lancement.

¹⁵ Par Dave MCCLURE, le-shift.com, mais en-fait c'est quoi une start-up ?, consulté le 26/02/2021.

On a ci-dessous une courbe graphique qui illustre la croissance des différents types d'entreprises par rapport aux start-up en fonction des risques.

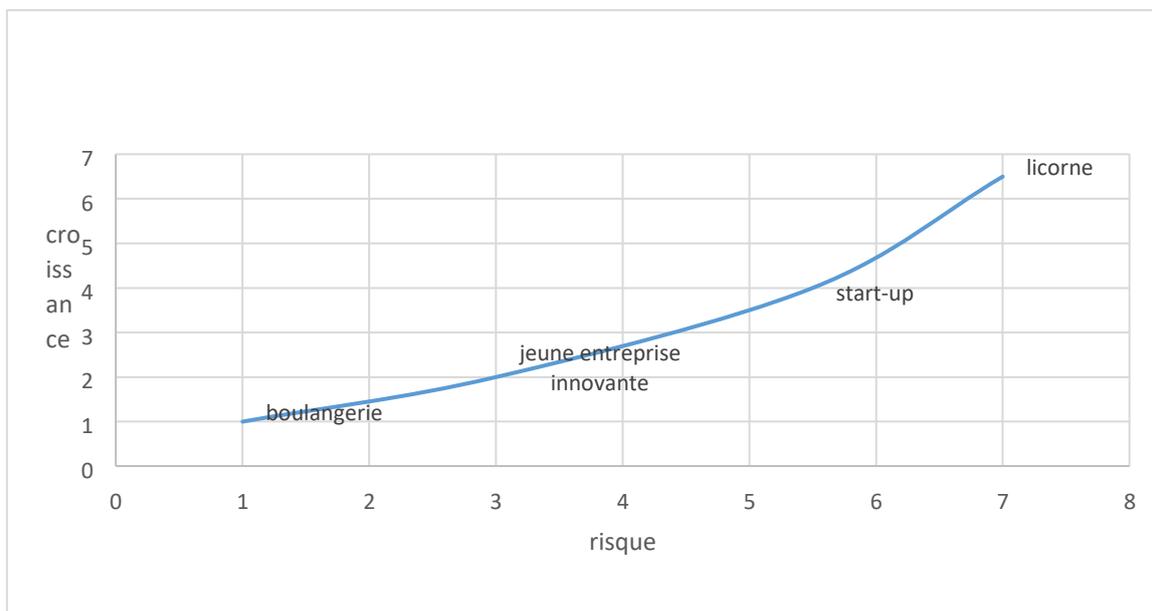


Schéma N° : l'évolution de la croissance des entreprises en fonction des risques :

Source : vidéo YouTube : Qu'est-ce qu'une start-up ? Définition, par Gautier VELTRI du 05/12/2016, consulté le 12/03/2021.

On citera aussi un type d'entreprises qui ont trouvé leurs business model mais gardent l'esprit start-up, et ce en travaillant dans un environnement qui stimule le travail de groupe et l'innovation. Exemple : GOOGLE : qui permet à ses employés de garder 20% de leurs temps de travail pour développer leurs propres projets, ce qui a donné à titre d'exemple GMAIL qui a eu une forte réussite dans le domaine de la communication.

1.3.Définition des entreprises licornes :

Le terme licorne est employé pour désigner une start-up qui est valorisé à plus d'un milliard de dollars. Il a été utilisé pour la première fois par Aileen LEE, une spécialiste américaine du capital risque. Les licornes est une appellation donné à une analyse réaliser en 2013 pour démontrer que moins 0,1des start-up financer par les fonds de capital-risque atteignent des valorisations supérieur à 1 milliard de dollars.

Un sens qui donne du rêve pour qualifier ces investissements rares, en 2015 le monde compte près de 140 licornes, cette terminologie fait référence aux gérants du web qui dominant le marché du numérique : Américains (GAFAM : Google, Apple, Facebook,

Amazon, Microsoft) ; Chinois (BATX : Baidu, Alibaba, Tencent, Xiaomi) mais aussi NATU (Netflix, Airbnb, Tesla, Uber).¹⁶

1.4. Définitions des incubateurs :

Les incubateurs sont des organismes d'aide et d'accompagnement à la création d'entreprise. Leur mission principale est de former les porteurs de projets innovants, certains incubateurs s'adressent aux nouveaux projets : start-up, alors que d'autres sont destinés aux entreprises en recherche de croissance¹⁷.

Ces structures apportent un appui sur l'hébergement et les formations sous différents volets ; marketing, management, gestion des ressources humaines ; et des conseils de financement pendant la première phase de lancement. Les incubateurs différents selon leurs services, on a des incubateurs à caractère lucratif : animé par la volonté de rentabilité, leur rémunération est selon un pourcentage du capital de la société accompagnée ; et ceux à but non lucratif : liés à des organismes publics ou parapublics.

1.5. Définition de l'entrepreneuriat :

«Fonction d'une personne qui mobilise et gère des ressources humaines et matérielles pour créer, développer et implanter des entreprises».

L'entrepreneuriat est le fait d'entreprendre ou de mener à bien un projet. C'est aussi l'action d'organiser des activités qui ont pour objectif de résoudre un problème qu'il soit économique, social ou politique. Cette action est initiée par une personne qu'on appelle un entrepreneur ou plus exactement fondateur.

Section 02 : Les caractéristiques des start-up :

Si ce n'est le statut juridique, une startup se différencie en bien des points d'une entreprise classique.

Pour réussir à caractériser une entreprise d'une Start up, il faut prendre en compte plusieurs critères à remplir. Toute entreprise qui naît n'est pas forcément une Start-up. Avant tout, il faut savoir qu'une Start-up est une entreprise promise à une croissance très rapide dans un secteur innovant ; une startup propose un produit issu des nouvelles technologies. En effet, n'importe quelle entreprise ne peut s'octroyer le titre de start-up ; il faut de l'innovation et des caractéristiques particulières.

¹⁶ Le magazine américain de l'économie « Fortune »

¹⁷ www.journaldunet.fr, business, incubateurs : définition simple et traduction du 20/04/2020, consulté le 15/03/2021.

2.1.L'innovation :

Selon le manuel d'Oslo, l'innovation est : « la mise en œuvre – la commercialisation ou l'implantation – par une entreprise, et pour la première fois, d'un produit (bien ou service) ou d'un procédé (de production) nouveau ou sensiblement amélioré, d'une nouvelle méthode de commercialisation ou d'une nouvelle méthode organisationnelle dans les pratiques d'une entreprise, l'organisation du lieu de travail ou les relations avec l'extérieur »¹⁸

En d'autres termes, l'innovation constitue le fondement de l'entrepreneuriat, puisque celui-ci suppose des idées nouvelles pour offrir ou produire de nouveaux biens ou services, ou, encore, pour réorganiser l'entreprise. L'innovation, c'est créer une entreprise différente de ce qu'on connaissait auparavant, c'est découvrir ou transformer un produit, c'est proposer une nouvelle façon de faire, de distribuer ou de vendre¹⁹.

Il existe une réelle différence entre les entreprises classiques et les startups à ce niveau, pour cela lancer une startup a besoin d'une nouvelle idée qui entraînera la création de nouveaux marchés. Que l'idée soit simple ou extraordinaire, l'objectif est de changer la société. On peut donc exclure les idées, produits ou services qui sont déjà existants. Étant donné qu'il existe plusieurs façons d'innover, et que chacune de ces méthodes d'innovation implique une stratégie différente à chaque fois, il existe donc tout naturellement plusieurs types d'innovations. Pour bien comprendre, voici donc les 4 types existants actuellement :

2.1.1.L'innovation incrémentale :

L'innovation incrémentale appelée également « amélioration produit », est issue généralement d'une amélioration de la performance du produit (ou service) déjà existant. Quand on parle d'amélioration, on parle donc d'une optimisation de ses capacités et performances. Ce type d'innovation se fait donc étape par étape, une invention à la fois que l'on améliore au fil du temps.

Pour illustration, les évolutions d'iPhone sont maintenant des innovations incrémentales par l'ajout de nouvelles fonctionnalités. Le microprocesseur, régie par la loi de Moore²⁰ est en constante innovation incrémentale.

¹⁸ Le manuel d'oslo est un document rassemblant la totalité des « principes directeurs proposés pour le recueil et l'interprétation des données sur l'innovation » crée par l'OCDE ou l'Organisation de Coopération et de Développement économique. Commission européenne, 2005

¹⁹ Michel MARCHESNAY, Pierre-André JULIEN, L'entrepreneuriat, édition ECONOMICA, 1996, p35.

²⁰ Les lois de Moore sont des lois empiriques qui ont trait à l'évolution de la puissance de calcul des ordinateurs et de la complexité du matériel informatique.

Proposer des innovations incrémentales consiste à améliorer constamment ce qui existe déjà.

C'est la forme d'innovation la plus répandue car la prise de risque semble faible, et les gains intéressants :

- Satisfaire les consommateurs en leur proposant des produits toujours plus perfectionnés.
- Augmenter les prix au fur et à mesure de l'innovation du produit.
- Continuer à se démarquer de la concurrence en adaptant telle technologie.
- La faire durer plus longtemps et optimiser la production.
- Minimiser les coûts et les investissements.

2.1.2.L'innovation de rupture :

Le concept de l'innovation de rupture a été premièrement introduit par Clayton Christensen.

Par la publication en 1997 de son livre « le dilemme de l'innovateur ». Ensuite, dans le livre « la solution de l'innovateur » publié en 2003. Cette innovation consiste à rendre accessible ce qui paraissait hors de portée, et crée une nouvelle catégorie de produits qui n'existait pas. Cependant, elle nécessite une maîtrise parfaite des technologies et une connaissance optimale du marché. C'est de loin la plus risquée des innovations car elle propose généralement une modification complète des usages, des repères, des habitudes que le client (le marché, ou l'utilisateur) avait jusqu'à présent.²¹

IKEA est un très bon exemple d'innovation de rupture. En fondant le concept de KIT, aisé à transporter, facile à assembler soi-même, et en offrant des matériaux à bon prix, IKEA a réussi à diminuer les coûts d'assemblage en usine, de même que les coûts de distribution car elle pratique la vente directe au client final.

2.1.3.L'innovation adjacente :

L'innovation adjacente est l'une des parades les plus utilisées pour allonger le cycle de vie d'un produit ou d'un service. Elle vise principalement à tirer parti d'un produit ou d'un service déjà existant et de l'adapter à un nouveau marché.

Deux cas de figure sont possibles quand on parle d'innovation adjacente suivant qu'elle concerne le produit ou le marché.

- **L'innovation adjacente de produit:** la société intègre un produit ou une technologie déjà existante et provenant d'un autre marché à son produit tout en restant sur le même marché.

²¹ Arnaud GROFF, Manager l'innovation 100 questions pour comprendre et agir, édition AFNOR , 2009, P20 ²³ www.seemy.com. consulté le 23/02/2021.

- **L'innovation adjacente de marché** : en restant dans son domaine de compétence, l'entreprise lance un produit déjà existant mais en lui attribuant un nouvel usage, ce qui permet la création d'un nouveau marché.²³

2.1.4.L'innovation radicale (Breakthrough) :

L'innovation radicale consiste à la mise sur pied sur le marché de nouveaux produits ou services et à créer un nouveau marché qui ne répond à aucune problématique existante. Cette innovation représente un très haut risque d'affaires dans la mesure où, le produit conçu peut ne pas subvenir aux attentes de la clientèle.

Sur cent start-up quatre-vingt-quinze sont ceux qui choisissent ce type d'innovation. Les entreprises qui réussissent dans cette voie, deviennent très rapidement des leaders dans leur secteur. Les exemples de sociétés qui ont réussi en utilisant l'innovation radicale sont nombreux. Parmi les plus connus, il existe celles qui proviennent du domaine numérique à l'instar de Microsoft, Facebook et Google²²

2.2.Le financement :

Les méthodes de financement d'une startup diffèrent de celle des entreprises traditionnelles. Dans le cas des entreprises classiques le financement se fait généralement par le biais de crédits bancaires contre des garanties minimums, contrairement au financement des startups qui représente un risque plus important pour les organisations bancaires faute de garanties insuffisantes.

Outre les bailleurs de fonds traditionnels comme les banques ou les institutions publiques, il existe également divers sponsors et créanciers spécialisés dans le financement de start-up.

2.3.Une startup est une organisation temporaire :

La définition même du mot Start up en français : s'élever.

De ce fait, l'ambition d'une startup est de ne plus en être une, de sortir de cet état temporaire pour atteindre l'état permanent d'entreprise mature. Toutes n'y parviendront pas, bien sûr, mais toutes essaient.²³ Il s'agit comme le dit Peter Thiel, célèbre entrepreneur de la Silicone Valley, de passer de 0 à 1.

Le projet peut donc échouer, et disparaître, ou réussir puis devenir une entreprise classique lorsque son modèle est trouvé.

²²<http://bloginfluant.fr/>. Consulté le 23/02/2021.

²³Younès Rharbaoui Annabelle Bignon, le livre de la jungle "Les secrets des meilleures startups Pour prendre en main ta carrière», édition DUNOD, 2019,p24.

2.4. Le business model :

Selon Benavent et Verstraete (2000) « L'expression Business Model ne désigne pas tant la conception du service ou du produit ou le choix du segment cible, mais quelque chose de plus large qui inclut les relations avec les fournisseurs, les partenariats, les interactions avec plusieurs marchés et peut se traduire par des choix qui définissent les conditions et la réalité de l'affaire ». En effet, Le business model est un concept essentiel à l'entrepreneuriat, il s'agit de l'ensemble des éléments qui décrivent la manière dont une entreprise crée, délivre et capture de la valeur sur son marché. Par conséquent, cette approche met l'accent sur la création de valeur et l'acquisition de cette dernière.

Pour les start-up, le but est de proposer aux clients des produits ou services innovants tout en créant et en établissant un business model qui convient à leur demande et qui n'est pas calqué sur structure existante.

2.5. Les types de business model :

Afin de mettre au point un business model pertinent, il est avant tout nécessaire de choisir le type de business model idéal.

Il existe différentes typologies de business model parmi elles²⁴ :

-L'Affiliation : L'idée est de permettre à des tiers de vendre via la plateforme Web afin qu'ils puissent accéder à une clientèle plus large, Les membres utilisent l'installation pour faciliter les ventes contre un pourcentage sur le chiffre d'affaires réalisé. Exemples : Amazon Store, Pinterest.

- Les enchères : faire une offre signifie attribuer le produit / service au meilleur soumissionnaire. Le prix final est atteint après le délai défini ou sans l'intervention de nouveaux acheteurs. Cela permet aux entreprises de vendre des produits au prix le plus élevé que les consommateurs peuvent accepter. Les clients ont la possibilité d'influencer le prix final du produit. Exemples : Google, EBay.

-La digitalisation : le but est de transformer des produits ou services existant en des équivalents numériques. Idéalement, cette numérisation n'a aucun impact sur la proposition de valeur faite au consommateur, en d'autres termes, l'efficacité et l'effet multiplicateur induit par la digitalisation ne détruiront pas la valeur perçue par les clients. Exemples : Wikipédia, Facebook, Netflix.

²⁴www.business-builder.cci.fr, consulté le 06 /03/2021.

-Exploiter les données clients : De la nouvelle valeur est créé en collectant des données à propos des utilisateurs et en la préparant afin que ce soit bénéfique à des usages internes ou puisse intéresser un tiers. Les revenus sont générés aussi bien en vendant ces données directement à d'autres ou en l'exploitant pour son propre usage, par exemple pour augmenter l'efficacité de la publicité. Exemples : Twitter, payback.

2.6. La scalibilité :

La scalibilité est un terme emprunté à l'informatique qui désigne initialement la capacité d'un système informatique à monter en charge pour s'adapter à la demande, c'est-à-dire à traiter plus d'informations, à encaisser un pic de trafic soudain²⁵.

Lorsqu'on parle de scalabilité dans l'univers des start-up, c'est pour désigner la capacité d'une entreprise à faire face à une forte augmentation de son volume d'activité en y adaptant son schéma d'entreprise et son business modèle. En d'autres termes ça signifie la capacité de cette startup à produire plus et à réaliser des économies d'échelle. Cette stratégie doit permettre d'adapter le business model à une forte croissance de l'entreprise et de passer en quelque temps du statut de start-up à celui de grande entreprise tout en restant performant et rentable.

Afin d'illustrer ces explications on peut prendre comme exemple Google qui reflète parfaitement ce modèle économique, en effet l'algorithme de classement des pages web est son principal atout. Une fois développé, il aide à faire des millions de recherches par jour.

Mieux encore, il évolue à mesure qu'on le sollicite, et affine sa pertinence à chaque recherche ce qui attire encore plus d'utilisateurs en quête de réponses pertinentes, ces derniers amènent à leur tour des annonceurs qui payent pour afficher leurs publicités dans les pages de résultats.

Ces annonceurs référencient leur contenu, améliorant ainsi l'efficacité de l'algorithme. On a donc là un cercle vertueux qui s'auto-entretient et où Google capture de la valeur à l'échelle.

2.7. Un model reproductible / industrialisable :

Le concept de reproductibilité désigne la capacité du modèle à être répliqué dans d'autres implantations, pour d'autres segments de marché, avec le même processus de vente et de marketing²⁶. C'est-à-dire qu'une startup cherche un modèle qui, une fois qu'il fonctionne, peut être réalisé à plus grande échelle quel que soit la ville ou le secteur.

²⁵YounèsRharbaoui Annabelle Bignon, le livre de la jungle "Les secrets des meilleures startups Pour prendre en main ta carrière», édition DUNOD, 2019,p28.

²⁶ Bis,p29

Prenons l'exemple d'Amazon. Au début de sa création, Amazon ne s'intéressait qu'aux livres. Cependant, compte tenu du développement rapide de l'entreprise, elle s'est diversifiée dans plusieurs autres domaines. Aujourd'hui, Amazon propose même des services vidéo.

2.8. Une rentabilité effective :

Les startups ont pour principal objectif de générer un maximum de revenus en un minimum de temps, ce qui veut dire que chaque transaction doit être rentable sans pour autant que l'entreprise le soit. Néanmoins, il est important de noter que le business model quant à lui peut être profitable

Prenons l'exemple d'Uber. La société charge des frais sur le prix de chaque course, soit quelques euros. Les coûts engendrés par une course ne sont que ceux de la transmission des informations au chauffeur (et du service client dans des cas marginaux), soit quelques centimes. Chaque course est donc rentable. En outre, Uber propose à ses utilisateurs des réductions lors des premières courses ou lorsqu'on invite un ami à rejoindre le réseau. C'est ce qu'on appelle un coût d'acquisition (CAC²⁷). Il est maîtrisé : Uber sait bien que la dizaine d'euros dépensés pour acquérir ce nouvel utilisateur seront vite compensée par la lifetime value (LTV)³⁰ du client. On a donc des transactions rentables et une LTV supérieure au CAC. Le business model d'Uber est profitable. Pour autant, la société Uber est loin de l'être.

En effet elle a connu d'énormes pertes, Ces pertes sont l'effet combiné de sa volonté de croître rapidement sur de nouveaux marchés, d'une presse dévastatrice, de coûts légaux extrêmement élevés (en raison des batailles juridiques contre les taxis dans les différents pays d'implantation) et surtout d'une concurrence féroce sur les marchés asiatiques et sur son marché .

2.9. Le mode de fonctionnement :

La force des startups réside dans leur organisation et leur fonctionnement très flexible, ce qui leur permet d'opérer une croissance rapide dans un environnement concurrentiel en se basant sur des méthodes modernes tels que :

- Les open space personnalisés ou le coworking : il s'agit de bureaux partagés et organisés de façon à favoriser l'ouverture, l'échange entre les collaborateurs (espace commun,

²⁷Le montant investi pour recruter un nouveau client. L'intérêt de cet indicateur réside principalement dans le fait qu'il permet de mesurer l'efficacité de l'effort marketing et vente.³⁰ C'est tout le chiffre d'affaires généré par le client dans le futur. Ou la somme des profits actualisés attendus sur la durée de vie d'un client.

thématique commune, ateliers, conférences), cet espace permet de développer les synergies entre ces membres à des coûts relativement moins élevés que ceux de la location classique de bureaux.

- le management transversal qui désigne le recours et la gestion de ressources humaines, matérielles ou financières, appartenant à des composantes différentes de la startup, en vue de mener à bien un projet ou une mission commune. Il permet de répondre aux exigences d'individualisation et d'amélioration des expériences utilisateur et collaborateur.
- Un décloisonnement des barrières hiérarchiques entre les employés et le patron.
- Une formation permanente aux dernières avancées, aux derniers usages, et un usage efficace des outils et des nouvelles pratiques liées aux numériques et aux nouvelles technologies.
- Une plus grande flexibilité, mobilité dans l'organisation du travail.

Section3 : Les modes de financement des start-up :

Tout comme pour la création d'entreprises classiques, les start-up ont besoin de financements afin de se lancer. Ce financement diffère d'un projet à un autre et représente un risque plus ou moins important en vue du taux d'échec élevé de ces dernières.

L'objectif est de trouver des financements adaptés aux caractéristiques des startups tout en minimisant les risques pour les principaux financiers.

Nous allons donc énumérer les différentes options qui s'offrent aux startups :

3.1. L'autofinancement :

Pour commencer à faire vivre un projet, l'autofinancement est un préalable essentiel les fondateurs ou associés de la start-up peuvent choisir d'apporter leurs propres fonds propres pour la financer.

En plus d'apports monétaires, les associés peuvent également contribuer au financement avec des biens matériels tels que des locaux, et des biens immatériels tels que des logiciels, des applications qui peuvent aider au développement de la start-up. Le fait de ne pas recourir à une aide financière extérieure permet de conserver une grande liberté et de ne pas s'endetter. Mais cette solution s'applique essentiellement à des projets dont le coût n'est pas très important. En outre, elle peut conduire à une faillite personnelle.

3.2. La love money :

On entend par Love Money, l'argent venant de la famille, des amis et des associés.

Cette méthode consiste à faire impliquer financièrement les proches dans la constitution ou le développement d'une affaire. Parfois, ce genre de financement n'a pas de contrepartie,

mais il n'est pas rare d'octroyer, en échange des fonds, des parts de la start-up (souvent à tarifs réduits).

La love money offre plusieurs avantages aux créateurs. En effet, la confiance envers le créateur et son projet régit l'engagement des financeurs, cette confiance permet d'accélérer la prise de décision d'abonder ou non au capital, et peut être utilisé pour enclencher plus de levée de fond auprès des banques et particuliers dans le cadre d'une campagne de financement participatif.

Cependant, au titre d'inconvénient, le fait de faire appel à des proches pour le lancement d'un projet peut faire peser un risque sur les financeurs, le créateur peut être tenté d'être trop optimiste sur ses chances de réussite et du coup, les proches peuvent perdre leurs mises de fonds. Cela peut entraîner des conflits entre le créateur et les proches.

Autre désavantage pour le créateur ; la Love Money est composé de sommes limitées. Les proches n'ont en effet souvent que quelques économies à injecter dans le projet. Il faudra donc trouver des sources de financement complémentaires pour boucler le budget²⁸.

3.3. L'emprunt bancaire :

L'emprunt bancaire est une solution fréquemment utilisée pour la création d'entreprise. Pour le financement d'une startup, cette option est envisageable, mais il est important de souligner que la plupart des établissements bancaires rechignent à s'engager dans ce type de projets. En effet, le fort taux d'échec dans le domaine des startups est un frein pour convaincre une banque et obtenir un crédit bancaire classique.

Pour espérer y parvenir, il est essentiel d'avoir établi un plan marketing solide et de présenter un business plan détaillé. Ces deux documents sont d'ailleurs des atouts majeurs pour le financement d'une startup, quel que soit le mode de financement choisi.

3.4. Le crowdfunding :

La définition la plus répandue qui figure dans le dictionnaire « Oxford Dictionaries » dit que :

« Le crowdfunding est une pratique de financement d'un projet ou d'entreprise par la levée de beaucoup de petits montants d'argent auprès du large nombre de personnes, typiquement via Internet »²⁹.

Cela correspond à une définition similaire de Lambert et Schwienbacher :

²⁸<https://www.toute-la-franchise.com/>, consulté le 23/03/2021.

²⁹ OXFORD DICTIONARIES, Crowdfunding, Disponible sur : http://www.oxforddictionaries.com/us/definition/american_english/crowdfunding. consulté le 24/03/2021. ³³ BELLEFLAMME P, LAMBERT T, SCHWIENBACHER A, « Crowdfunding: tapping the right crowd », In Journal of business venturing, 2014, p8.

« Crowdfunding implique un appel ouvert, pour la plupart via Internet, pour la provision des ressources financières soit en forme de don, soit en échange de produit futur ou une forme de récompense afin de soutenir les initiatives pour les buts spécifiques »³³.

A partir de ces différentes définitions on peut dire que le crowdfunding est un financement participatif ouvert à tous et qui convient parfaitement à l'esprit créatif et innovant des startups. Pour faire appel au crowdfunding, il convient de passer par une plateforme dédiée et de lancer une collecte de financement qui doit être effectuée dans un certain délai. En cas de succès, le financement de la startup est garanti. Il est important de noter que cette option demande un grand investissement de la part du porteur de projet qui doit absolument convaincre de la pertinence de son idée.

Il existe plusieurs types de crowdfunding :

- **Le crowdfunding en don (pur)** : qui est sans doute le type le plus ancien de financement participatif. Ce type de crowdfunding permet aux internautes de donner au porteur de projet, sans contrepartie. Il s'agit alors d'une levée de fonds, considéré comme une donation.
- **Le crowdfunding en don contre récompense** : Cette forme de crowdfunding est la plus connue, Elle est idéale pour les porteurs de projet en création d'entreprise car elle permet d'évaluer l'intérêt des internautes pour ce projet. Dans ce cas précis, le porteur de projet doit récompenser les contributeurs de la campagne à travers une contrepartie symbolique, ou plus conséquente. Les plateformes les plus connues sont Kickstarter ainsi que Indiegogo.
- **Le landingcrowdfunding(le prêt participatif)**: Dans le cas du landingcrowdfunding, les internautes prêtent de l'argent en négociant le taux avec l'entreprise qui cherche à financer son projet. Les entreprises rembourseront ensuite la somme prêtée aux différents particuliers.
- **Les royalties crowdfunding** : cette méthode est plus complexe que les précédentes, mais tout aussi intéressante, elle permet aux entrepreneurs de mobiliser des investisseurs sans diluer leur capital, et ce grâce à un montant financier aussi appelé « redevance périodique ». Cette redevance doit donc être remboursée par le porteur de projet dès que ce dernier aboutit, par une contrepartie financière pour service rendu.

La transaction est matérialisée par un contrat de cession de revenus futurs émis par l'entreprise financée. Ce contrat, validé en amont par l'entrepreneur, décrit les modalités de versement, d'information et le pourcentage de chiffre d'affaires versé à l'investisseur.

- **Le crowdfunding en actions (Equity-based crowdfunding)** : Ce système est très utilisé par les entreprises qui souhaitent passer à l'étape suivante dans leur développement. Il permet aux investisseurs de posséder une part du capital, en investissant dans la création d'un capital suffisant à l'entreprise pour se développer. Quelques exemples de plateformes: Particeep, Wiseed, Anaxago.

3.5. Les Business Angel :

C'est une personne physique qui investit son argent personnel et apporte son avis, des conseils et des réseaux. Il existe de nombreuses associations de business Angel, qui investissent souvent à plusieurs sur un même deal³⁰.

Littéralement, les Business Angel sont des « Anges d'Affaires » ou bien des « investisseurs providentiel ». Tels que des chefs d'entreprises à la retraite ou même des entrepreneurs disposant d'un patrimoine très important qui décide d'investir dans un projet attractif ou une nouvelle entreprise innovante (start-up) qui est en phase de démarrage ou de lancement.

Les business Angel n'investissent pas que leurs argents mais ils apportent également les appuis nécessaires à la réussite du projet : leurs compétences, leurs conseils et expériences, ainsi que leurs méthodes de gestion.

Eventuellement impliqué dans le projet, le business Angel peut être amené à échanger sa casquette d'investisseur pour celle de dirigeant. Il rentre ainsi dans la catégorie des dirigeants de fait (personne qui n'est pas dirigeante de droit, s'immisçant dans la gestion, l'administration ou la direction d'une société). Ace titre, le dirigeant de fait peut engager sa responsabilité pénale ; Exemple : en cas d'infraction à la loi sur les sociétés commerciales, il s'expose aux mêmes sanctions pénales que les dirigeants de droit³¹.

Les business Angel choisissent les entreprises à financer selon leurs critères d'innovation, puisqu'en général ils se basent sur de nouveaux produits qui répondent aux besoins sociétaux. En plus de son financement comme on l'a déjà cité dans la définition ces investisseurs apportent des conseils à l'entrepreneur qui bénéficie de différentes expériences surtout lorsqu'il est soutenu par une « family office ».

- **Caractéristiques du Business Angel :**

-Les business Angel soutiennent des entrepreneurs étrangers avec lesquels ils n'ont pas de liens de parenté d'où leur caractère « Angélique »

³⁰ La fabrique des start-up : maîtriser les clés du nouvel entrepreneuriat, par Jean-François CAILLARD et Thomas PARIS, Edition Pearson, le 07/12/2018.

³¹ Business Angel : une solution pour financer les start-up, par Gildo PALLANCA-PASTOR, Jean-Paul CAILLOUX et François CAZALAS, Edition d'Organisations 2000, page 220.

-Leur objectif principal est que l'investissement soit rentable

-Les business Angel misent sur des projets solides, puisqu'ils attendent des contreparties futures

-La décision de financement des projets ne dépend que d'eux.

- **Les avantages et inconvénients des Business Angel :**

-Le mode de financement par les business Angel est souvent positif, puisqu'ils investissent non seulement leurs fonds dans le projet mais aussi partagent leur expériences et conseils ce qui rassure en quelques sortes l'entrepreneur

-Les business Angel restent minoritaires au capital de l'entreprise (+ ou - 20%), mais leur participation massive dans la gestion et l'administration donne un sentiment d'expropriation chez le chef de la start-up

-Les business Angel n'investissent pas à long terme, au bout de 3 à 5 ans ils revendent leurs parts pour en dégager une plus-value ; cette sortie se fait par une vente à un groupe industriel, un fonds d'investissement ou une introduction en bourse.

3.6. Le capital-risque :

C'est un investisseur informel qui aide financièrement par l'apport de stratégie une entreprise innovante (start-up) qui n'est pas cotée en bourse.

Le capital-risque consiste en la prise de participation au capital de cette entreprise, mais qui reste minoritaire, tout en dégageant une plus-value à la fin de l'investissement.

Les principaux risques de cette méthode de financement proviennent des investisseurs qui essaient d'anticiper et d'évaluer leur plus-value obtenue à la fin de l'investissement ; aussi le manque d'acquéreurs pour leurs actions en cas de non-développement de l'entreprise soutenue.

- **Caractéristiques du capital-risque :**

Les caractéristiques du capital-risque sont pratiquement les mêmes que celles du business Angel, c'est pour cela que ces deux investissements peuvent porter à confusion. On citera ci-dessous quelques points de différence entre ces deux financements :

-L'entreprise financée : le capital-risque finance généralement des entreprises qui n'ont pas encore trouvé leur équilibre mais qui ont déjà leur place sur le marché. Par contre les business Angel financent des entreprises en phase de démarrage.

-Le capital investi : les investisseurs en capital-risque investissent des sommes plus importantes que les business Angel.

-La période d'investissement : premièrement elle varie selon les modalités du projet d'investissement mais généralement la période estimée pour la récolte du fruit de l'investissement pour un business Angel- est de 2 à 5 ans, de 5 à 7 ans pour le capital-risque³².

- **Avantages et inconvénients du capital-risque :**

-Ces investisseurs permettent à l'entrepreneur de lever des fonds pour financer ses besoins avant les premiers encaissements en renforçant ses fonds propres. Ces participations apportent ainsi de la crédibilité au projet. Il est donc plus facile d'obtenir d'autres financements, en particulier un emprunt bancaire.

-le créateur d'entreprises peut tirer profit de l'expérience de ces professionnels, bénéficiant de leurs réseaux et carnets d'adresses, aussi bien pour des conseils techniques que pour le développement commercial de la jeune pousse.

-Faire entrer de nouveaux actionnaires signifie une dilution au fur et à mesure des tours de table. Et donc une perte de contrôle et de rentabilité pour le porteur initial du projet.

-La prise de participation dans le capital engage un pouvoir décisionnel dans l'entreprise.

3.7. Les pépinières d'entreprises privées en phase de démarrage :

Les pépinières d'entreprises en phase de démarrage sont des endroits de rencontre et de rassemblement de plusieurs jeunes porteurs de projets de nouvelles entreprises en phase d'amorçage (start-up), ces entreprises qui n'ont pas encore trouvé de financement ou leur équilibre ou même leur place de marché. Cet endroit offre plusieurs avantages que ce soit dans l'accompagnement ou le financement de ces nouvelles entreprises ; il met à leur disposition les moyens nécessaires à la pérennité de leur projet pour une durée maximale de 5 ans.

Avant cette étape de pépinière, les nouveaux porteurs de projet passent généralement par ce qu'on appelle des incubateurs. Ces incubateurs sont des organismes d'aide dans la création et le développement des nouvelles entreprises ; le premier objectif de ces incubateurs est que ces jeunes entrepreneurs passent de l'étape de porteurs d'idées à porteurs de projets. C'est une chance pour ces entrepreneurs de faire connaissance avec le monde des entreprises mais aussi créer leur propre société et la développer.

³²www.debitoor.fr/terme-comptable/capital-risque, consulté le 20/03/2021.

3.8. Le financement Mezzanine :

Le financement mezzanine est une forme de dette qui accompagne une dette bancaire, prioritaire. Cette dette mezzanine se situe entre la dette bancaire et le capital (les fonds propres).

Le financement mezzanine est d'une durée de 8 à 10 ans, il permet aux entreprises d'augmenter leurs chances de bénéficier d'autres crédits bancaires et de capitaux des investisseurs.

Ce mode de financement a plusieurs caractéristiques qui sont les suivantes :

- ✦ Un paiement d'intérêt périodique et cash
- ✦ Un paiement d'intérêt capitalisé exigible à l'échéance lors du remboursement de la dette.
- ✦ Le financement mezzanine est utilisé généralement dans deux cas :
 - Soit dans le cas d'une entreprise à forte croissance pour le renforcement en matière de capitaux, on a donc l'exemple des start-up.
 - Soit pour l'acquisition d'une entreprise³³.

- **Avantages et inconvénients du financement Mezzanine :**

-Ce mode de financement laisse à la société nouvellement créée le temps de se développer. Comme elle a recours avant tout à la somme du financement mezzanine, elle est à même de garder leur capital intact.

-Le remboursement de la dette mezzanine étant in fine³⁴, l'entreprise au temps de grandir et se développer avant la date d'échéance de la dette, le financement mezzanine permet donc d'accentuer l'effet de levier, basé sur l'enrichissement par l'endettement

-Il représente un mode de financement très flexible, il permet de construire un montage financier « sur mesure » pour l'entreprise.

-cette dette permet à l'entreprise d'avoir davantage de liberté. L'investisseur mezzanine ne dispose effectivement que d'un droit de cogestion limité. De même, il ne siège que temporairement au conseil d'administration.

-Le principal inconvénient du financement mezzanine tient aux risques encourus par les investisseurs en contrepartie d'un rendement financier élevé : si l'emprunteur fait défaut sur un prêt, le financement mezzanine est considéré comme une dette junior (subordonnée).

³³ www.chefdentreprise.fr/thématique/ outil de financement d'entreprise : qu'est-ce que le financement mezzanine : publié par Weshare bonds le 13/10/2017 consulté le 23/03/2021.

³⁴ C'est un mode de remboursement selon lequel le remboursement de l'intégralité du capital par la société intervient uniquement à la dernière échéance de l'investissement, à maturité.

Les investisseurs ne seront donc remboursés qu'après les prêteurs plus hauts, lorsque la dette sénior aura été éteinte.

-Les entreprises qui utilisent ce type de financement sont confrontées à des coûts plus élevés que dans le cadre d'un crédit bancaire "conventionnel".

Conclusion :

Ce premier chapitre retrace l'histoire de l'émergence des start-up dans le monde. Il fournit une synthèse sur l'évolution de ces jeunes pousses dans deux pays leader des nouvelles technologies et de l'entrepreneuriat ; les Etats Unis et la France, tout en faisant un aperçu des principaux critères qui les différencie des entreprises classiques et les différents modes de financement dont elles disposent pour leur création.

Une start-up est un modèle d'innovation et de nouvelles technologies, un air de développement risqué pour un potentiel de croissance exponentiel. Elle est le berceau des plus grandes carrières entrepreneuriales et des leaders mondiaux.

L'Algérie, malgré sa lenteur dans le domaine des technologies et de l'entrepreneuriat, connaît une croissance de ces jeunes pousses. En effets l'intérêt que l'Etat porte à ces startups ne cesse de s'accroître. Ces dernières années on assiste à l'adoption de plusieurs réformes, lois et décrets de l'état ainsi que l'organisation de plusieurs évènements par des structures spécialisés destinées à les accompagner tout au long de leur processus de création .

Chapitre 2

Introduction :

Le début du troisième millénaire est marqué par le renouveau de l'esprit d'entreprendre et du comportement entrepreneurial, lesquels affectent tous les pays et tous les domaines de la vie économique et sociale.

L'entrepreneuriat serait pour l'Algérie un moyen de développement économique permettant en plus de la réalisation de la valeur ajoutée et de l'amélioration de la croissance nationale, de lutter contre le chômage et le travail informel, à l'exemple des startups qui affirment de plus en plus leurs présences dans l'écosystème du pays.

Ce chapitre va se concentrer autour des événements marquants l'apparition de ces jeunes pousses, leurs apports dans l'économie Algérienne, ainsi que les moyens mis en place par l'Etat et les acteurs financiers afin d'encourager leur création et leur développement. Dans la première section nous allons aborder plus en détails l'historique de ces startups ainsi que leur cadre juridique en Algérie.

Dans la deuxième section, on donnera un aperçu de l'écosystème de ses jeunes pousses, leur environnement et les différentes options de financements qui sont mises à leurs dispositions.

Enfin, dans la troisième et dernière section on présentera les étapes de création d'une startup, on mettra en évidence les startups les plus connus en Algérie, et on clôturera ce chapitre par les menaces qui peuvent ralentir la croissance de ces dernières.

Section1 : L'avènement des start-up en Algérie :**1.1. L'historique :**

L'Algérie accuse un retard dans le développement des start-up par rapport à ses homologues maghrébins, américains et européens. Dans une perspective d'accroître l'économie du pays et trouver une alternative aux Hydrocarbures l'Algérie a besoin d'une autre stratégie de relance basée sur la promotion d'un secteur d'entreprise plus large.

La première initiative Algérienne pour la croissance des start-up à débiter en 2009 avec l'adoption de l'idée de création des start-up dans le domaine des nouvelles technologies de l'information et de la communication(NTIC)¹ le 21/10/2009 ; une première dans le pays après la création du « Algerian Start-up Initiative » (ASI) : lors d'un séminaire du 19/10/2009 qui a regroupé des ministres, entrepreneurs algériens dont certains ont eu la chance de travailler dans la célèbre Silicon Valley, dans le but de former les jeunes porteurs de projets dans l'élaboration d'un business plan, convaincre les investisseurs pour l'accompagnement de leurs projets mais aussi partager leur expérience américaine pour peut-être réaliser une Silicon Valley algérienne.

« Avec les compétences dont dispose l'Algérie on peut créer notre propre Silicon Valley » par Abdelkrim SALEM : chef d'entreprise algérien basé en Californie²

En 2016, le gouvernement algérien a mis en œuvre des textes juridiques pour donner un cadre légal à ces jeunes pousses.

« Le mot STARTUP est cité dans 04 textes juridiques dont 02 décrets exécutifs, 01 décret présidentiel et une loi (Décret présidentiel n° 16-309 du 28 Safar 1438 correspondant au 28 novembre 2016 portant composition et fonctionnement du Conseil national économique et social, Décret exécutif n° 17-272 du 16 Moharram 1439 correspondant au 7 octobre 2017 portant organisation de l'administration centrale du ministère de la poste, des télécommunications, des technologies et du numérique, Décret exécutif n° 13-81 du 18 Rabie El Aouel 1434 correspondant au 30 janvier 2013 fixant les missions et l'organisation de la direction générale de la recherche scientifique et du développement technologique et la Loi n° 17-02 du 11 Rabie Ethani 1438 correspondant au 10 janvier 2017 portant loi d'orientation sur le Développement de la petite et moyenne entreprise et dernièrement dans la loi de finance 2020 n° 19-14 du 14 Rabie Ethani 1441 correspondant au 11 décembre 2019). »³

¹On peut l'utiliser sans distinction avec les TIC, ce sont l'ensemble des outils et techniques utilisés dans le traitement des données informatiques. Un nouveau système très recommandé dans le domaine de création d'entreprises y compris les start-up pour promouvoir leurs produits et

² Article de Magharibia du 21/10/2009 : L'Algerian Start-up Initiative (ASI), un projet pour favoriser les jeunes pousses algériennes des TIC, consulté le 10/03/2021.

En 2018, le club scientifique ALUMNI HEC Alger⁴ en partenariat avec l'Agence nationale de promotion et de développement des parcs technologiques a organisé la première édition d'Algerian Startup Challenge dont le thème était « E-Commerce et le E-Paiement » sous deux phases (workshops/cérémonie finale; un programme très riche pour les jeunes porteurs de projets. Cette première édition leur a permis de faire connaissance avec le monde de l'entrepreneuriat, et d'accéder à des formations concernant la création des startups.

En 2020, le Premier ministre a signé deux décrets qui portent les numéros N 20-306 et N30-307, concernant la fixation et l'organisation d'un ministère délégué de l'économie de la connaissance et des Start-up⁵,

Ce ministère a par la suite sponsorisé l'Algerian start-up challenge afin de sensibiliser un plus grand nombre d'étudiants et de porteurs de projets mais aussi se diversifier et toucher d'autres domaines.

1.2. Le cadre juridique d'une startup en Algérie :

Pour Walid Ghanemi, responsable de la start-up "Légal doctrine" spécialisée dans la collecte et la mise en ligne de législations et de réglementations, «la mise en place d'un cadre juridique permettra aux jeunes de se structurer et d'avoir plus de visibilité sur le secteur".

Vu l'importance de la mise en place d'un cadre juridique pour ces jeunes pousses, la législation Algérienne a pour la première fois consacré une partie de la loi de finance 2020 à ces start-up.

Le premier point qui différencie les start-up des entreprises classiques est leurs définitions ; dans le droit Algérien il n'existe à ce jour aucune définition pour ces sociétés mais en se référant au décret exécutif n° 20-254 du 15 septembre 2020 portant sur la création du comité national de labellisation des « start-up » des « projets innovants et des incubateurs » ; fixant sa mission, sa composition et son fonctionnement : Monsieur Yacine El Mahdi OUALID ministre chargé de l'économie de la connaissance et des start-up propose une définition de ces start-up qui est la suivante : « une start-up est une entreprise qui dispose du label start-up ; qui est un document juridique qui lui permettra de s'identifier auprès des administrations ; si elle remplit un certain nombre de conditions »⁶.

³ Start-up génération algérienne, une grande histoire de définition par Karim BROURI dans le BRESCO : engineering and consulting du 06/02/2020, consulté le 09/03/2021.

⁴ Un club étudiant installé au niveau de Kolea, Tipaza. Il vise à préparer les étudiants au monde du travail par de différents événements, conférences ; workshops, et des formations afin de développer les compétences personnels...

⁵ Economie de la connaissance et des start-up : les attributions du ministre fixées : www.aps.dz, publié le samedi 14 novembre 2020, consulté le 04/04/2021.

⁶ Une interview sur www.youtube.com/LegalDoctrineTV , le cadre juridique et réglementaire des start-up en Algérie- droit au débat- legal doctrine, premier épisode du 08/02/2021, consulté le 17/05/2021.

L'inscription ou la demande de labellisation se fait en ligne via le site web « startup-dz.com ». En plus de la labellisation une autre forme juridique plus adaptée aux start-up verra le jour, une forme à mi-chemin entre la SARL et la SPA dans le but de donner plus d'avantages et de flexibilité dans le lancement des start-up ; cette forme est la SPAS⁷ avec deux critères principaux : un actionnaire minimum et un capital minimal de 100000 DA, le passage d'une SPA à une SPAS se fait directement par acte notarial.

Section 2 : L'étude de l'écosystème des start-up en Algérie :

Pour bien comprendre les start-up il faut bien analyser les composants de leurs environnements, tout ce qui est en relation directe avec leurs développements et leurs stratégies d'évolutions.

2.1. La politique de l'Etat :

La création d'entreprises ou l'entrepreneuriat est devenu l'un des principaux objectifs de l'Algérie.

Ces dernières années on assiste à plusieurs réformes dans le domaine des investissements et des entreprises notamment les start-up. Ces entreprises tendances à qui on accorde beaucoup d'importances à travers des événements et des décrets dans les nouvelles lois de finances⁸ mais aussi la création du nouveau ministère délégué chargé de l'économie de la connaissance et des start-up ; par ces activités, l'Etat vise à promouvoir l'esprit de l'entrepreneuriat et du développement dans le domaine des start-up chez les étudiants et jeunes porteurs de projets.

Selon **Doing business**⁹2020 : pour le climat des affaires l'Algérie est à la 157ème place sur 190, quant à la création des entreprises elle est à la 152ème place. Voici quelques critères contraignant du climat des affaires :

- L'appareil bureaucratique.
- La volatilité des textes juridiques relatifs à l'entreprise et l'acte d'investir comme en témoigne l'imposition puis l'abandon avec le projet de la loi de finance 2020 de la règle 51/49 et la préférence accordé aux investisseurs nationaux¹⁰.

L'Algérie se classe derrière les pays du Maghreb excepté la Libye qui est à la 186ème place, le Maroc quant à lui est à la 53ème place ; la Tunisie à la 78ème place et la Mauritanie à la

⁷ Société Par Actions Simplifiée

⁸ Loi de finance 2020 compléter par la loi de finance 2021

⁹ Une publication de la banque mondiale mesurant les réglementations favorables et défavorable à l'activité commerciale, en présentant des indicateurs quantitatifs et qualitatifs sur la réglementation des affaires de 190 économies.

¹⁰ www.reprters.dz climat des affaires : Doing Business 2020, l'Algérie cale a la 157ème place : par Kahina SIDHOUM le 26/10/2019 consulté le 25/04/2021.

152^{ème} place¹¹. Le tableau ci-dessus représente un récapitulatif du classement de l'Algérie par rapport aux pays du Maghreb selon le Doing Business 2020 et ce par rapport à plusieurs critères :

- Temps nécessaire pour la création d'une start-up (jours).
- Nombre de procédures.
- Faciliter de faire des affaires.

Tableau n°1 : Classement des pays du Maghreb selon le Doing Business¹²

ECONOMIE	RANG (1-190)	FACILITER DE FAIRE DES AFFAIRES (0-100%)	TEMPS DE CREATION DE START-UP (JOURS)	NOMBRE DE PROCEDURES
ALGERIE	157	48,6	17,5	12
MAROC	53	73,4	9	4
TUNISIE	78	68,7	8	6

2.2. La finance :

Les aides financières sont la partie la plus compliquée dans le processus de création d'une entreprise en Algérie notamment pour les nouveaux dans le domaine ou encore les start-up.

Le système bancaire Algérien a été moins touché par les crises financières en raison des richesses du pétrole, qui représente la principale ressource du pays.

Il comprend trois types d'institutions financières :

- **Banques commerciales publiques :**
 - CNEP-Banque : Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance
 - BADR : Banque de l'Agriculture et du Développement Rural
 - BDL : Banque de Développement Local
 - BNA : Banque Nationale d'Algérie
 - BEA : Banque Extérieure d'Algérie
 - CPA : Crédit Populaire d'Algérie
 - CNMA : Caisse Nationale de Mutualité Agricole
 - Al Baraka : Mixte

¹¹www.Algerie-éco.com : Doing Business 2020 : l'Algérie peine à améliorer son classement : par Khelifa LITAMINE le 25/10/2019 ; consulté le 25/04/2021.

¹²www.francais.doingbusiness.org/ Doing Business 2020 : Données clés : Moyen-Orient et Afrique ; consulté le 25/04/2021.

○ **Banques Privées :**

- Arab Banking Corporation Algérie : ABC
- Natexis Banque
- Société Générale Algérie
- Citibank
- Arab Bank PLC Algeria
- BNP PARISBAS EL Djazair
- Trust Bank Algeria
- Algeria Gulf Bank
- Housing Bank for Trade et Finance

○ **Etablissements financiers :**

- Etablissements Financiers à vocation générale : SOFINANCE, FINALEP, Société de Refinancement Hypothécaire « SRH », Salem (Société de crédit-bail), Arab Leasing Corporation (Société de Crédit-Bail), Cetelem, Maghreb Leasing.
- Etablissements Financiers à vocation spécifique : Banque Algérienne de Développement « BAD ».

Le secteur bancaire Algérien est passé par des réformes en 2009 mais reste toujours en difficulté dans plusieurs activités notamment l'investissement en entreprises.

2.3. La bourse :

C'est un marché faible, limité à quatre sociétés cotées qui sont les suivantes avec cours du 22/04/2021¹³ :

- ALLIANCE Assurances « ALL » : dans le secteur des assurances, avec un nombre d'actions de 9287217 d'une valeur de 220 DA
- EGH EL AURASSI « AUR » : dans le secteur de l'hôtellerie, avec un nombre d'actions de 6000000 d'une valeur de 250 DA
- SAIDAL « SAI » : dans le secteur pharmaceutique, avec un nombre d'actions 10000000 d'une valeur de 250 DA
- BIOPHARM « BIO » : dans le secteur pharmaceutique, avec un nombre d'actions de 25521875 d'une valeur de 200 DA.

En ce qui concerne les startup , Yazid BENMOUHOU B directeur général de la bourse d'Alger a indiqué lors d'une interview sur les ondes de la radio nationale en Janvier 2021 que le projet portant sur la mise en place de conditions d'accès simplifiées au marché boursier au

¹³www.sgbv.dz, marché officiel, valeurs cotées, consulté le 21/04/2021.

profit des start-up a été finalisé et transmis aux autorités , tout en précisant que des "barrières ont été prévues pour garantir la protection de l'argent des épargnants".

Il a également ajouté : «Nous sommes en train de travailler sur un projet visant à créer un marché au niveau de la Bourse qui sera dédiée aux start-up avec certaines conditions. Les start-up qui auraient un business-model bien établi et ayant prouvé leur marque sur le terrain pourraient solliciter le marché financier ». L'introduction des start-up au niveau de la bourse se fera à travers notamment le fonds d'investissement créé en octobre 2020. Celui-ci pourrait envisager son retrait du capital des start-up en sollicitant le marché boursier.

2.4. Tour d'horizon des modes de financements en Algérie :

2.4.1. Crédit bancaire pour start-up :

Un financement accordé par un organisme prêteur ou une banque publique pour un jeune porteur de projet innovant. Ce prêt permettra la création de la start-up sans même avoir de capitaux propres, le crédit aux startups se chargera de toutes les dépenses nécessaires au lancement du projet de l'installation au marketing (publicités).

2.4.2. Micro-crédit algérien pour start-up :

C'est une forme de financement assuré par l'Agence Nationale de Gestion des Micro-crédit (ANGEM), il dispose de deux formules de financement :

La première formule est dédiée aux start-up qui disposent des équipements nécessaires pour leurs activités mais qui n'ont pas de fonds pour l'achat de la matière première ; ces crédits non rémunérés d'une somme de 100000 Dz et de 250000 Dz pour la région du sud sont remis directement par l'ANGEM.

La deuxième formule est proposée par les banques publiques en collaboration avec l'ANGEM, le montant est plafonné à 1000000 Dz. Ce crédit permet aux jeunes porteurs de projets d'acquérir les matériaux nécessaires à leurs activités telles que la matière première et assurer les frais de lancement de la start-up¹⁴.

2.4.3. Financement participatif ou crowdfunding algérien pour start-up :

C'est la meilleure solution pour ceux qui créent leurs start-up sans passer par la banque. Le crowdfunding est une nouvelle formule de financement en Algérie qui passe par la collecte de fonds auprès des investisseurs privés Algériens.

Le principe de ce financement participatif est la collecte de fonds via des plateformes qui réunissent des investisseurs privés avec des porteurs de projets ; il existe plusieurs plateformes de crowdfunding en Algérie :

¹⁴www.angem.dz, Algérie Presse Service, les dispositifs de financement des start-ups mis en avant à Alger, consulté le 27/04/2021.

La plateforme Ninvesti, Algerian crowdfunding : « The only one place for your project »¹⁵Lancé par l'entrepreneur Nazim Sini le 10 Mai 2020, le site se veut une plateforme mettant en lien porteurs de projets et personnes voulant les financer. Destinée en particulier aux Algériens établis à l'étranger, Ninvesti reste tout de même ouvert à tous les contributeurs

Chriky, créé en 2014 ; elle vient alléger la pression sur les voies de financements traditionnels (les banques); mais aussi promouvoir la culture de l'entrepreneuriat et faciliter l'investissement aux petits porteurs de projets innovants¹⁶.

Twiiiza, déjà présente dans plusieurs pays du monde comme le CANADA et les USA, cette plateforme permet la rencontre de projets innovants et créatifs et d'investisseurs qui participent à leurs réussites, la particularité de cette plateforme est tout d'abord son nom qui évoque une très grande valeur en Algérie mais également leur participation dans plusieurs domaines d'activités artistiques, sportifs, solidaires et scientifiques¹⁷.

2.4.4. Business Angel en Algérie :

En Algérie, des business Angel opérant individuellement sont souvent des chefs d'entreprises, mais aussi des professionnels ou des commerçants ayant réussi leur carrière, ou encore des entrepreneurs ayant réussi leurs affaires. Cependant, des statistiques ou des études n'ont pas encore été menées pour identifier ces acteurs importants de l'écosystème et pour connaître leur volume d'investissements. Les opérations qui sont réalisées actuellement se font discrètement et ne font pas l'objet d'une promotion ou médiatisation par leurs auteurs.

Au-delà de ces personnes qui investissent dans des start-up de façon isolée, il existe un seul réseau de Business Angel actif en Algérie, il s'agit de Casbah Business Angel (CBA) qui a été lancée en 2012 dans le cadre du 'Programme d'Opportunités Économiques pour la Jeunesse Algérienne' une initiative dirigée par la communauté algéro-américaine résidant aux États-Unis. cette plateforme a pour but d'exploiter les compétences et l'expérience de professionnels Algériens aux États-Unis pour soutenir et guider les jeunes Algériens dans leur objectif de devenir des entrepreneurs prospères¹⁸.

¹⁵www.ninvesti.com, consulté le 27/04/2021.

¹⁶www.chriky.com, consulté le 27/04/2021.

¹⁷www.twiiiza.com, consulté le 27/04/2021.

¹⁸www.gust.com, consulté le 06/05 /2021.

2.5. Un soutien aux start-up : les incubateurs et les accélérateurs

2.5.1. Les incubateurs :

L'incubateur joue un rôle important dans le renforcement de la confiance au sein des porteurs de projet. Il est présent durant tout le processus entrepreneurial, et met à la disposition des porteurs de projet une structure d'accompagnement solide grâce à un grand nombre de dispositifs. Il favorise également les rencontres et les mises en contact avec des experts dans tous les domaines qui touchent à l'entrepreneuriat. Plusieurs incubateurs ont vu le jour à travers le pays tel que :

- **Les incubateurs privés :**

Leancubator : Dernier venu chez les incubateurs, Leancubator n'est pas inconnu à ce secteur, il se présente comme un lieu « d'accompagnement à l'entrepreneuriat innovant », mais aussi comme une « Startup Factory »¹⁹ qui mise sur le capital humain. Parmi les startups accompagnées, on citera Bladna Live et Diaspower.

InCubMe : Initié entre autres par Kamel Omnia, l'inventeur derrière les chaussures qui respirent, Incubme se veut le premier incubateur qui prône la «cross-fertilisation²⁰» en Algérie. Aujourd'hui, l'incubateur se tourne vers le continent, en lançant son premier programme d'incubation panafricain, sobrement nommé « Africa by Incubme ».

Naql Tech : Incubateur spécialisé dans les transports, Naql Tech est à l'image de Leancubator, également pris en charge par Capcowork²¹ et ce, en partenariat avec le Ministère des Transports. C'est d'ailleurs au sein de l'ETUSA²² que se trouve l'incubateur.

ACSE : Autre coworking space à se distinguer d'un élément particulier : l'Algerian Center for Social Entrepreneurship ne s'intéresse, comme son nom l'indique, qu'aux startups et aux entreprises sociales.

Crearena : Situé à Blida, Crearena est là aussi un « all-in-one », avec un espace de coworking ainsi qu'un autre dédié à l'incubation.

KnowLab : Situé non loin de Blida, à Médéa, Knowlab met également en place le combo coworking et incubateur.

¹⁹ C'est une entreprise qui crée des startups en s'appuyant sur des ressources partagées et une équipe multidisciplinaire. Les startups factory sont aussi appelés startup studio.

²⁰ En français fertilisation croisée est une technique de management de l'innovation qui consiste à exploiter de nouvelles chaînes de valeurs en dehors du champ d'activité habituel, elle permet de trouver des applications pour d'autres secteurs tel que le domaine de la santé.

²¹Incubateur de startups.

²²L'Établissement de Transport Urbain et Suburbain d'Alger qui prend en charge la gestion et l'exploitation des lignes de bus et de téléphériques dans la wilaya d'Alger.

- **Incubateurs des opérateurs**

ENP Incubator by Djezzy : Les opérateurs téléphoniques ne sont pas en reste et ont également lancé des initiatives afin d'aider les startups et projets innovants. C'est à l'Ecole Nationale Polytechnique (ENP) que l'incubateur prend place depuis 2018 afin d'incuber les projets des étudiants.

Tstart Ooredoo : Pour sa part, Ooredoo avait commencé bien avant, soit en 2013, avec son programme TStart. Destiné là aussi aux startups innovantes, il permet à celles qui gagnaient le concours du même nom de bénéficier d'un accompagnement et d'une incubation d'une année.

- **Du côté de l'initiative publique :**

Les incubateurs de l'ANPT :

L'Agence Nationale de Promotion et de Développement des Parcs Technologiques (ANPT)²³, est un instrument de l'Etat en matière de conception et de mise en œuvre d'une politique nationale de développement des parcs technologiques, inscrit dans un programme de développement économique et social axée sur les nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC). Elle a été créée par décret n°04-91 du 24 mars 2004 avec pour but le renforcement des capacités nationales en vue d'assurer le développement des TIC.

Dans le cadre de son objectif de concevoir et de mettre en place les parcs technologiques, l'ANPT a créé le Cyber parc de Sidi Abdellah, le premier parc technologique en Algérie, opérationnel depuis février 2009, qui abrite l'incubateur « technobridge ».

Cet incubateur représente une stratégie qui se base essentiellement sur les axes suivants :

- Favoriser la création d'entreprises innovantes ;
- Assister les porteurs de projets à transformer leur projet en entreprise viable et forte.
- valeur ajoutée ; Promouvoir l'esprit entrepreneurial des porteurs de projet et des startups.
- Propulser les TIC en Algérie et généraliser leur utilisation dans tous les secteurs et les domaines d'activité.

Algeria FINLAB : (laboratoire de la finance algérienne)

AlgeriaFINLAB est un laboratoire de Fintech dédié au développement de l'innovation technologique dans le marché financier. Lancé par la COSOB en collaboration avec le ministère des finances et la société de la bourse d'Alger, ce laboratoire regroupe des acteurs financiers comme les banques et les compagnies d'assurance, des universités et des Startups, afin de travailler pour "Transformer, en business, des idées innovantes visant la modernisation

²³ L'ANPT est un établissement public à caractère industriel et commercial (E.P.I.C), sous la tutelle du Ministère de la Poste et des Technologies de l'Information et de la Communication (M.P.T.I.C), son siège se trouve au Cyberparc de Sidi Abdallah

du secteur financier". Le champ d'intervention du FINLAB s'étend du financement alternatif des entreprises, jusqu'au paiement en ligne, en passant par la gestion d'épargne et les prêts afin d'offrir aux clients des services de meilleure qualité et moins coûteux

Le FINLAB articule ses actions autour de trois axes :

- Soutenir le développement des fintech et accompagner les porteurs de projets et l'entreprenariat dans ce domaine.
- Créer un écosystème favorable au développement des technologies innovantes.
- Promouvoir les fintech algériennes au niveau national et international.

2.5.2. Les accélérateurs :

A l'instar des incubateurs, les accélérateurs sont également des dispositifs d'accompagnements destinés aux projets innovants, mais ils n'interviennent pas au même moment du développement des entreprises.

En effet les accélérateurs visent à donner un « coup de boost » à la croissance d'entreprises déjà formées et proposent une action flash d'une durée moyenne de 4 mois .il est important de souligner que la sélection à l'entrée des accélérateurs est beaucoup plus compétitive que pour les incubateurs.

L'Algérie a récemment accueilli son tout premier accélérateur publique « Algeria Venture », financé et réalisé par SONATRACH²⁴ ; il est dédié à la promotion et à la gestion des structures d'appui aux start-up.

Situé au niveau du parc Les grands vents d'Ouled Fayet (Dounia Parc), à l'ouest d'Alger, cette structure permettra de consolider l'écosystème de ces start-up. Cela en leur proposant des programmes de coaching, de formation mais aussi pour sélectionner les projets les plus viables économiquement. En plus de l'accompagnement de ces entreprises innovantes, A-venture leur facilitera l'accès à des financements, à travers des fonds d'investissement publics et privés.

Lors de son inauguration en Mars dernier, le Premier ministre Abdelaziz Djerad a déclaré :« Ces entreprises font partie des priorités du programme du président de la République, lequel a insisté sur la nécessité de fournir toutes les conditions et moyens nécessaires pour leur permettre de jouer pleinement leur rôle dans la voie souhaitée de la diversification économique », en rappelant le rôle que jouent et pourront jouer ces entreprises innovantes dans le cadre du plan de relance économique engagé par le gouvernement²⁵.

²⁴ « Société nationale pour la recherche, la production, le transport, la transformation, et la commercialisation des hydrocarbures » est une entreprise pétrolière et gazière algérienne. Créée le 31 décembre 1963. C'est un acteur majeur de l'industrie pétrolière .

²⁵www.jeune-independant.net , Publié le 03 mars 2021 , consulté le 16 /06/2021.

Section3 : Les start-up Algériennes entre opportunités et menaces :

3.1. Les étapes de création d'une start-up :

La forme nominale d'une start-up en Algérie est la SARL²⁶, d'un capital minimum de 100000 DZ.

Avant de passer à l'étape de création administrative le porteur de projet doit bien étudier son projet, de l'idée jusqu'à déterminer les apports de valeurs à sa start-up qu'on présentera ci-dessous :

- **Trouver une idée :** Pour bien assimilé l'utilité de cette étape il faut comprendre ce concept qui est que « Une personne est prête à te payer cher pour ta tisane qui le guérit d'un mal de tête que d'un bonbon qui lui fera plaisir »²⁷, on comprend que les idées innovantes des start-up proviennent des problèmes du quotidien, un client est prêt à payer cher pour un produit ou un service qui éliminerait son problème. Cette première étape ne coute rien aux nouveaux entrepreneurs en terme d'efforts ou d'argent, ils leurs suffit d'observer leurs environnement afin de déceler d'éventuels problèmes et leur trouver des solutions efficaces.
- **Proposition de valeur :** c'est le moteur de la start-up expliquer le pourquoi du comment de son idée, cette value proposition décrit le **Quoi ?** du produit ou service ce qu'il fait et ce qu'il apporte aux clients. La proposition de valeur doit être claire et précise pour que les clients prennent leurs décisions d'une manière simple et rapide, on prend l'exemple de value proposition de AIRBNB : « **Trouvez votre nouveau chez vous, découvrez des logements à proximité pour vous installer, travailler ou tout simplement vous détendre** » leur proposition est bien défini et le client comprend vite l'objet du métier de la start-up.
- **Le segment client :** Après l'idée innovante, la proposition de valeur l'entrepreneur doit trouver une clientèle à son produit ou service ; l'erreur commise par la plupart des nouveaux dirigeants d'entreprises ou start-up particulièrement est qu'ils veulent vendre à toutes les catégories de clients ; c'est une perte de moyens financiers et de temps. Pour cela il est préférable de trouver son segment de marché, identifier sa clientèle type par : l'âge, fonction, pouvoir d'achat et préférences. L'objectif de cette étape est de ne pas utiliser ses ressources dans une clientèle qui ne rapporte rien à sa start-up.
- **La niche de la start-up :** La niche est une partie du segment du marché, des produits ou services spécialisés. Le but de la niche est en premier lieu d'avoir une vision plus précise de sa clientèle, avoir une bonne relation avec cette dernière, mais aussi réduire la concurrence et se faire une place plus rapidement sur le marché.

²⁶ Société à responsabilité limitée.

²⁷ Startups-dz, conseil et formation en digital, cours N°01 du 26/04/2021.

- **Parler à sa cible :** Pour éviter les pertes en matière de temps et de ressources la meilleure solution notamment en Algérie est de parler à sa clientèle, expliquer l'utilité de son produit ou service, écouter leurs feed-back²⁸ dans l'objectif de comprendre leurs besoins et leurs futures intentions. L'entrepreneur peut créer une landing page²⁹ qui lui permettra de rassembler sa cible dans une même plateforme, le but est d'attirer l'attention de potentiels clients par le call to action³⁰, en les incitant par exemple à laisser leurs coordonnées sur le site, afin de pouvoir les contacter par téléphone et récolter leurs premières impressions sur le produit.
- **Concevoir un MVP :** Minimum viable Product ou le produit minimum viable, il consiste en un prototype basique du produit ou service. Le but est d'éviter le gaspillage de ressources au lancement mais aussi améliorer son produit ou service au fur et à mesure avec la participation de sa cible de marché sans prendre beaucoup de risques.
- **Les canaux de distribution :** C'est le chemin que prend le produit ou service pour atteindre le client. Cette étape met en avant l'utilité de l'étape précédente ou il faut connaître sa clientèle (leurs adresses, lieux favoris) ; il existe deux canaux de distribution : Directe comme les publicités, réseaux sociaux, événement, télévision et journaux. Indirecte dans le cas des produits ou services de haute qualité que recommande un client à un autre par voie du bouche à oreille, un canal puissant du marketing des start-up en Algérie.
- **La relation avec ses clients :** c'est la clé de la réussite : un ensemble de services que doit proposer la start-up afin de satisfaire et fidéliser sa clientèle : qualité de traitement des commandes, services après-vente, promotion. Le client est roi mais tout en préservant la valeur de la start-up, la satisfaction des clients est la réussite d'un marketing gratuit.
- **Les activités clés :** L'identification des activités-clés permettra de bien organiser le travail de toute l'organisation et prioriser ses journées, ces activités peuvent être classées en quatre types : production : qui est la conception ou la réalisation des produits ou services ; résolution des problèmes : définir les dysfonctionnements pour les corriger ; la vente : c'est la promotion du produit ou service ; activités de soutien : c'est tout ce qui est comptabilité-administration³¹.

²⁸Une remontée d'information client relative à sa satisfaction à l'égard d'un produit ou service. Il peut être spontané (plainte, commentaire / avis produit, discussion vendeur, etc.) ou sollicité par l'entreprise (enquête de satisfaction, avis ou notation sollicité).

²⁹ Une page web qui représente le produit sans l'avoir encore développé : quoi ? Comment ? Et pourquoi ?

³⁰ A pour mission de guider l'internaute dans sa démarche. Il aide le visiteur d'une page Web à savoir quelle action il doit réaliser, comment et où le faire. C'est une technique qui permet d'améliorer le taux de conversion visiteurs/clients. Il constitue un élément clé dans l'efficacité des campagnes publicitaires interactives.

³¹ Startups-dz.com, comment créer une start-up en Algérie, publié par team startups-dz le 20/09/2020, consulté le 09/03/2021.

On passe maintenant aux procédures administratives de création de start-up en Algérie qui sont les mêmes avec celles des entreprises classiques, avant d'entamer les procédures il faut consulter quelques personnes du domaine pour décrire la situation, donner des conseils, mais aussi définir les textes juridiques ; ces personnes sont les suivantes :

-Un avocat d'affaires : pour les textes juridiques, règles à respecter, relations avec les partenaires et les clients.

- Un notaire : pour tout ce qui concerne les actes notariés et statut de l'entreprise.

- Un Commissaire aux comptes : pour s'occuper de la comptabilité de l'entreprise.

Les procédures sont les suivantes :

- 1. Dénomination de la société :** c'est au niveau du CNRC³², que l'entrepreneur doit inscrire quatre des noms choisis par ordre de préférence au frais de 490 DA
- 2. Contrat de location du siège de la société ou bien l'acte de propriété :** il se fait chez un notaire et un huissier de justice, les frais selon les critères du siège. Pour cela il faut : des actes de naissance des associés, photocopie légalisée des cartes nationales des associés, statut de la société
- 3. La création du statut :** ou la création officielle de la société chez le notaire. Il y aura presque les mêmes documents que le contrat de location en ajoutant l'engagement d'un commissaire aux comptes et le capital social de la société
- 4. Immatriculation du CNRC :** il faut pour cela : une demande signée établie sur des formulaires fournis par le CNRC ; acte de propriété du local commercial ou contrat de location au nom de la société ; deux exemplaires des statuts portant la création de la société ; deux copies de l'insertion des statuts de la société au BOAL³³ et dans un quotidien national (avis) ; extrait des actes de naissance et extrait du casier judiciaire des gérants et administrateurs ; quittance justifiant l'acquisition des droits de timbre prévu par les impôts (4000 DA) ; reçu de versement des droits d'immatriculation au registre de commerce tel fixé par la réglementation en vigueur payable dans une agence bancaire partenaire du CNRC.
- 5. La carte fiscale :** Pour la carte fiscale il faut : une copie légalisée du registre de commerce ; le statut de la société ; acte de propriété du local ou contrat de location notarié au nom de la société ; un formulaire fourni par l'inspection des impôts rempli et signé et cacheté au nom de la société.
- 6. NIS (Numéro d'Identification Statistique) :** Par l'office national des statistiques : photocopie de la carte fiscale ; photocopie du registre de commerce ; photocopie de la carte nationale du gérant ; photocopie du statut de création.

³² Centre National du Registre de Commerce.

³³ Bulletin Officiel des Annonces Légales.

7. **Ouverture d'un compte bancaire :** Pour l'ouverture d'un compte bancaire il faut : le registre de commerce ; carte d'immatriculation fiscale ; statut de création de l'entreprise et le BOAL³⁴.

3.2. Les conditions d'attribution du label « start-up », des « projets innovants », et « incubateurs » :

Il s'agit du décret n 20-254 du 15 septembre 2020, signé par le Premier ministre, Abdelaziz Djerad portant sur la création d'un comité national de labellisation des "start-up", des "projets innovants" et des "incubateurs".

Le comité a pour mission d'attribuer les labels "Start-up", "Projet innovant" et "Incubateur", d'identifier des projets innovants et de les promouvoir, ainsi que de participer à la promotion de l'écosystème start-up.

3.2.1. les conditions d'attribution du label « start-up » :

Le label start-up est un document institutionnel qui servira de passeport pour bénéficier de toutes les facilitations que l'Etat accorde aux start-up, on ne peut pas avoir le label start-up sans avoir créé la société et répondre à certains critères.

Les conditions d'obtention du label « start-up » sont les suivantes :

- ✓ La société ne doit pas exister depuis plus de 8 ans.
- ✓ Le modèle d'affaires de la société doit s'appuyer sur des produits, des services, le business model ou tous autres concepts innovants.
- ✓ Le chiffre d'affaire 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'investissements 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 employés³⁵.

La société souhaitant obtenir le label « start-up » doit déposer sa demande sur la plateforme électronique Startup. Dz-Portail national de start-up accompagnée des documents suivants :

- ✓ Un extrait du registre de commerce et des cartes d'identification fiscale et statistique
- ✓ Une copie du statut de la société
- ✓ Une attestation d'adhésion à la caisse nationale des assurances sociales (CNAS) avec une liste nominative des salariés.
- ✓ Une attestation d'adhésion à la caisse nationale de sécurité sociale des non-salariés (CASNOS)

³⁴www.cloudschool.org / lancer et gérer sa start-up en Algérie/ start-up et entrepreneuriat, par Mohammed Zennir, consulté le 29/04/2021.

³⁵ Journal officiel de la république Algérienne N°55 du 3 Safar 1442/21 septembre 2020/ chapitre 4 : conditions d'attribution du label « start-up », article 11.

- ✓ Une copie des états financiers de l'année en cours
- ✓ Un plan d'affaires détaillé
- ✓ Les qualifications scientifiques et techniques et l'expérience du personnel de la société
- ✓ Le cas échéant, tout titre de propriété intellectuelle et tout prix ou récompenses obtenus³⁶.

La réponse d'obtention du label « start-up » est apportée dans un délai de 30 jours à compter de la date de dépôt, ce label est attribué pour une durée de 4 ans renouvelable 1 fois sous la même forme. La décision d'octroi est publiée sur la plateforme électronique « startup.dz ».

3.2.2. Les conditions d'attribution du label « projet innovant » :

Ce label est accessible à toute personne physique ou groupe de personne physique ayant un projet se rapportant à l'innovation.

Pour l'obtention de ce label, il est exigé :

- ✓ Le dépôt d'une demande via le portail électronique national des start-up.
- ✓ Une présentation du projet et ses aspects d'innovation.
- ✓ Les éléments prouvant le fort potentiel de croissance économique, ainsi que les qualifications scientifiques et/ou techniques et l'expérience de l'équipe en charge du projet.

Le label « Project innovant » est octroyé pour une durée de deux ans, renouvelable deux fois.

3.3.3. Les conditions d'attribution du label « incubateur » :

Ce label est accordé à toute structure publique, privé ou en partenariat public-privé qui propose un appui aux start-up et aux porteurs de projets innovants dont l'hébergement, la formation le conseil et le financement.

Les postulants souhaitant obtenir le label « incubateur » sont tenus de :

- ✓ Disposer d'un personnel ayant les qualifications requises et/ou une expérience professionnelle suffisante dans le domaine de l'accompagnement des entreprises.

Le label « incubateur » est octroyé au postulant pour une durée de cinq ans, renouvelable, dans les mêmes formes et son détenteur ouvre droit à des mesures d'aide et de soutien de l'Etat.

3.3. Présentation de quelques start-up par secteur:

Malgré les difficultés de l'écosystème du pays, les startups Algériennes y croient encore leur nombre ne cesse d'augmenter, ces jeunes pousses profitent également des initiatives étatiques mais aussi des réglementations simplifiées pour se développer. On présentera ci-dessous une liste des start-up les plus connues en Algérie tout en soulignant leurs domaines d'activité³⁷:

³⁶Journal officiel de la république Algérienne N°55 du 3 Safar 1442/21 septembre 2020/ chapitre 4 : conditions d'attribution du label « start-up », article 12.

³⁷www.izzoran.com/ liste des start-up en Algérie : découvrez la crème des start-up algériennes, du 18/01/2021, consulté le 28/04/2021.

- YASSIR : la première start-up en Algérie dans le domaine du VTC³⁸ : C'est un service de transport innovant qu'on peut utiliser avec un Smartphone (application), il permet à ses utilisateurs de réserver leurs chauffeurs à n'importe quel moment. Aujourd'hui YASSIR est présent dans 25 wilayas du pays, le CANADA, la France, le MAROC et la TUNISIE avec près de 2 millions d'utilisateurs et 40000 partenaires³⁹.
- QUIZZITO : une première dans son domaine : cette application est créée dans le but d'encourager les petits enfants de 6 à 14 ans à lire et à développer leurs connaissances en culture générale «Nous combinons des livres en papier avec des jeux et la technologie pour faire de la lecture une activité amusante»⁴⁰.
- KOTOOB : c'est une plateforme de vente de livres neufs et d'occasions en Algérie : elle présente une large gamme de livres les trois langues : Arabe ; Français et Anglais. Cette start-up dispose d'un réseau de livraison en Algérie et en dehors de l'Algérie⁴¹.
- SPART : une plateforme qui met en relation des particuliers avec des coachs sportifs. « Soyez en forme comme jamais », spart vous donne la possibilité d'avoir des coachs et conseillers en sport ; cette start-up est disponible à Alger, à Oran et à distance⁴².
- GOUTRA : elle consiste en un système d'économie d'eau basé sur un robinet intelligent pour réduire la consommation domestique. « Smart Faucet » ce système peut s'adapter à la sortie de tout type de robinet, pour assurer les mesures de consommation ; les résultats sont traités par un logiciel qui va fournir une analyse et un rapport détaillé sur la consommation de l'eau⁴³.

3.4. Les menaces :

Malgré les efforts fournis par l'état et les acteurs financiers du pays, l'Algérie se retrouve confronter à certains problèmes qui ralentissent le développement des startups tel que :

-La faiblesse du débit internet, considéré comme étant l'un des plus mauvais au monde .En effet, le site spécialisé dans les données de connexion mobile et fixe Speedtest a classé l'Algérie en 2021 à la 174^{eme} place, parmi les 177 pays concernés par ce classement.

-En ce qui concerne la vitesse de l'internet mobile. L'Algérie, déjà très mal classée pour la vitesse de sa connexion fixe, ne fait guère mieux. En effet, sur les 140 pays concernés par le classement, la connexion mobile en Algérie a été classée à la 126^{eme} place.

³⁸ Voitures de Transport avec Chauffeurs.

³⁹www.yassir.com.

⁴⁰<https://quizzito.com>, Read, Play and Win

⁴¹www.kotoob.dz

⁴²www.spart.com

⁴³www.goutra.com

- Corruption élevée, selon l'indice de perception de la corruption (IPC) établie par Transparency International⁴⁴, l'Algérie se place 106 sur 180 pays en 2020.
- Les couts du transport et de la logistique très élevé par rapport à la norme mondiale .En Algérie, ils sont approximativement de 35% du cout du produit, alors que la norme dans le monde est de 15% environ.
- Classement de l'Algérie à la 80^{eme}place dans le classement sur l'environnement entrepreneurial, selon le site « global entrepreneurship index 2018 »
- La difficulté d'accès au paiement en ligne.
- les difficultés à obtenir certaines autorisations et homologations.

⁴⁴C'est une organisation non gouvernementale internationale d'origine allemande ayant pour principale vocation la lutte contre la corruption des gouvernements et institutions gouvernementales mondiaux

La conclusion :

Ce deuxième chapitre nous donne plus de détails sur l'apparition et l'évolution des startups en Algérie, ainsi il démontre le retard que le pays a enregistré pour comprendre l'impact positif de ce modèle particulier de l'entrepreneuriat sur l'écosystème. Néanmoins, grâce aux efforts fournis par l'état et les organisations privés on a pu avoir des résultats satisfaisants dans plusieurs domaines ; et ce par l'importance donnée aux jeunes créateurs et porteurs de projets qui avec leurs idées et leurs innovations sont arrivées à conquérir le marché étranger avec l'exemple de la startup Yassir qui s'est importé au Canada et en Tunisie.

L'Algérie rencontre certaines difficultés pour proposer des modes de financement adapter aux startups, il est bien connu que ces jeunes pousses ne peuvent pas profiter des systèmes de financements traditionnels vu le risque important qu'elles représentent pour ces établissements, il est donc nécessaire pour l'état de se pencher un peu plus sur ce sujet afin d'atteindre les objectifs qu'il s'est fixé ; comme l'a déclaré Le ministre délégué chargé de l'économie de la connaissance et des Startup Oualid Yacine dans un point presse, en marge d'un déplacement à Blida , que ses services avaient recensé « plus de 600 startups », mais que son objectif était de porter ce chiffre « à près de 1.500 entreprises à la fin de l'année en cours ». En mettant à disposition des porteurs de projets des outils et des avantages administratifs ou fiscaux pour évoluer dans un cadre favorable conformément aux critères internationaux.

Chapitre 3

Introduction :

Pour un passage d'une économie de rente à une économie de production, l'état Algérien s'intéresse aux nouvelles technologies et innovations plus particulièrement aux start-up qui sont considérées comme un pilier de l'économie actuelle.

Un nouveau fonds de soutien aux projets innovants et aux start-up a été lancé à la fin de l'année dernière qui a pour objectif d'alléger les conditions de lancement des nouveaux projets innovants mais aussi créer une base solide pour l'économie ; nous y reviendrons plus en détails dans ce présent chapitre.

Dans la première section on présentera les facilités accordées par la loi de finance 2021 pour les start-up Algériennes notamment les exonérations fiscales. La deuxième section sera consacrée à ce fond de financement, en mettant l'accent sur sa définition, ses avantages et caractéristiques. Enfin nous présenterons Quelques exemples de start-up et de banques qui ont répondu à une série de questions et donnerons leurs avis sur le sujet dans la troisième et dernière section.

Section 1 : Les facilités accordées aux startups par la loi de finance :

Près de 2000 startups activent sur le territoire Algérien, Le nombre croissant de ces jeunes pousses incite l'Etat à prendre des initiatives afin de faciliter leurs processus de création.

La loi de finance 2020 a introduit plusieurs mesures fiscales, en dépit des difficultés qui caractérisent la situation financière du pays, notamment avec la propagation de la pandémie de coronavirus et ses répercussions économiques. Ces mesures fiscales comprennent des exonérations pour les jeunes pousses activant dans le domaine des innovations et des nouvelles technologies, cela veut dire que ces startups sont dispensées du paiement de leurs dettes fiscales pendant les trois premières années qui peuvent aller jusqu'à quatre ans à compter de la date du début de l'activité.

Les premières exonérations sont celles du 11 Décembre 2019 portant sur la loi de finance 2020, cette loi prévoit une exonération de l'IBS (impôt sur les bénéfices des sociétés) et de la TVA (taxe sur la valeur ajoutée). Cette première initiative de l'état offre un énorme avantage aux startups par rapport aux entreprises classiques qui ne sont pas concernées. Ces exonérations ont pour objectifs de garantir la pérennité de ces startups mais aussi réaliser un développement économique durable à moyen terme. L'avant-projet de la loi de finance 2021 ajoute à ces deux exonérations l'IRG (impôt sur le revenu global), le TAP (taxe sur l'activité professionnelle) ou l'IFU (impôt forfaitaire unique) et cela selon le régime fiscal choisi lors de la création¹.

Pour plus de précisions on présente l'article suivant qui complète les informations précédentes. les dispositions de cet article de la loi n°20-07 du 12 Chaoual 1441 correspondant au 4 Juin 2020 portant la loi de finance complémentaire pour 2020, sont modifiées et rédigées comme suit :

« L'article 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 exonérées de la TVA et soumis à 5% des droits de douane, les équipements acquis par les entreprises disposant du label « start-up », entrants directement dans la réalisation de leurs projets d'investissement »².

¹ Article de El Watan.com du 18/01/2021, loi de finance pour 2021 : avantages aux start-up, consulté le 29/05/2021.

² Article 86 de l'avant-projet de la loi de finance 2021/ Journal officiel de la république Algérienne, n°83 du 16 Joumada El Oula 1442/ 31/12/2020.

En Algérie, les entreprises classiques choisissent leurs régimes fiscaux lors de la création en fonction de leurs caractéristiques et leur domaine d'activité. Les entreprises disposant du label « start-up » sont exonérées de ce régime fiscal comme l'indique l'article précédant de la loi de finance, pour bien comprendre l'intérêt de cette démarche on tient à préciser les catégories de ce régime³ :

➤ **Régime fiscal réel** : il concerne :

- Les personnes morales quel que soit le montant de leurs chiffres d'affaires
- Les personnes physiques et professions libérales : avec un chiffre d'affaire qui dépasse les 15.000.000 DA
- Les personnes physiques et professions libérales : avec un chiffre d'affaire inférieur à 15.000.000 DA et qui ont opté pour le régime fiscal réel.

Le régime réel est divisé en deux catégories :

✓ L'impôt sur les bénéfices des sociétés (IBS) pour les personnes morales (SARL, SPA..), il est fixé à trois niveaux :

_19% : pour les activités de production de biens ;

_23% : pour les activités de bâtiment, de travaux publics et d'hydrauliques ainsi que les activités touristiques et thermales à l'exclusion des agences de voyages ;

_26% : pour les autres activités.

✓ L'impôt sur le revenu global (IRG) pour les sociétés de personnes (SNC, SCS,..) les personnes physiques et les professions libérales ; il suit un régime progressif qui se présente comme suit :

_0% : pour un chiffre d'affaires qui n'excèdent pas les 120.000 DA ;

_20% : pour un chiffre d'affaires allant de 120.001 DA à 360.000 DA ;

_30% : pour un chiffre d'affaires allant de 360.001 DA à 1.440.000 DA ;

_35% : pour un chiffre d'affaires supérieur à 1.440.000 DA.

➤ **Régime forfaitaire (impôt forfaitaire unique)** : ce régime est un impôt simplifié qui regroupe :

- La taxe sur l'activité professionnelle (TAP)
- La taxe sur la valeur ajoutée (TVA)
- L'impôt sur le bénéfice des sociétés (IBS)
- L'impôt sur le revenu global (IRG).

³www.lentrepreneuralgérien.com / Qu'est ce que le régime fiscal en Algérie, du 24/11/2020, consulté le 12/06/2021.

Selon l'article 282 du CIDTA⁴ : Sont soumises à l'IFU, les sociétés civiles à caractère professionnel et les personnes physiques exerçant une activité industrielle, commerciale, non commerciale, artisanale ainsi que les coopératives d'artisanat d'art et traditionnelles dont le chiffre d'affaires ne dépasse pas les quinze millions de dinars (15.000.000) à l'exception de celles soumises au régime d'imposition ayant opté pour le régime réel.

Le taux de l'IFU est calculé sur le chiffre d'affaires, il est fixé à deux niveaux :

_5% : pour les activités de production et de vente de biens

_12% : pour les autres activités.

Section2 : Présentation du nouveau mode de financement «Algerian Start-up Fund »



Après les facilitations prévues par la loi de finance pour toutes les entreprises disposants du label « start-up », un nouveau mode de financement a été créé pour faire de ces jeunes pousses des pionnières de leurs de leurs domaines mais aussi pour qu'elles soient la locomotive de l'économie de demain.

2.1. Définition de l'ASF :

Un nouveau mécanisme de financement dédié aux jeunes entreprises disposantes du label « start-up ».

Lancé le 03 octobre 2020, lors de la conférence nationale des start-up « Algeria Disrupt 2020 »⁵ au centre international de conférences (CIC) à Alger ; baptisé « Algerian Start-up Fund : ASF » ; un fonds public d'investissement qui répond aux besoins de financements des start-up. La particularité de ce fonds est sa participation au capital de ces start-up (en fonds propres ou quasi-fonds propres), ce qui donne naissance au « risque »⁶ par le partage des risques liés aux investissements de ces entreprises.

Ce fonds de financement a été créer par le ministre délégué chargé de l'économie de la connaissance et des start-up sous la direction de Mr HAFTARI Ahmed en collaboration avec la commission d'organisation et de surveillance des opérations de bourse (COSOB) ;

⁴ Code des impôts directs et taxes assimilées.

⁵ Un cadre juridique et réglementaire dans le but de promouvoir les start-up et accéléré leurs croissances.

⁶ www.aps.dz , économie : lancement officiel du fonds de financement des start-up, le 02/10/2020, consulté le 20/05/2021.

qui a pour rôle l'organisation des rencontres entre les demandeurs et les offreurs de capitaux ; et six (06) banques publiques (BADR, CNEP-Banque, BDL, BNA, BEA, CPA)⁷. Monsieur le DG de l'ASF expose 35 dossiers de projet déjà déposés pour étude, ces projets concernent divers secteurs d'activité : l'intelligence artificielle, E-santé (dont Beesiha) ainsi que l'industrie et le tourisme.

2.2. Les caractéristiques du nouveau fonds de financement des start-up :

- Un fonds d'investissement qui n'accorde pas de crédits : ce nouveau fonds injecte du capital dans des start-up labélisées avec un potentiel de croissance très important.
- Le critère principal de ce fonds est la prise de risque contrairement aux banques qui ne sont pas en mesure de prendre en charge le financement des start-up à un taux d'échec élevé
- Vu l'aspect innovant de ce fonds et les conditions sanitaires dues à la covid19, le financement se fait via une plateforme internet « startup.dz »
- Par cette particularité ce fonds évitera aux startups les problèmes de la bureaucratie et la lenteur qui en découle.
- Une possibilité d'introduction en bourse.
- A chaque session de labellisation le fonds a un accès aux bases de données des startups labélisées : il choisit ainsi les startups qu'il juge intéressantes à financer.
- Ce fonds présente trois tickets ou bien niveaux de financement qui dépend du stade de maturité de la startup : 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 dinars⁸.

Lors d'une interview donnée par la journaliste Fatma MEHANI de Légal Doctrine TV pour le ministre délégué chargé de l'Economie de la connaissance et des startups Monsieur Yacine OUALID et le Président de la COSOB monsieur Abdelhakim BERRAH ; les deux intervenants se sont exprimés sur leurs missions et celles des banques publiques pour la réussite de ce projet :

- Le ministère délégué chargé de l'économie de la connaissance et des start-up : l'initiateur du projet, qui va veiller à la présentation et l'introduction des textes réglementaires et juridiques au sein du parlement afin de les officialiser.
- Les banques publiques : elles contribuent à l'alimentation du fonds par des ressources nécessaires qui pourront répondre aux besoins de financement des start-up labélisées.

⁷www.startup.dz , premier fonds public dédié aux startups : Algerian Startup Fund, consulté le 15/05/2021.

⁸www.youtube.com/ Legal Doctrine TV, le cadre juridique et réglementaire des start-up en Algérie – Droit au débat – Legal Doctrine, janvier 2021, consulté le 15/05/2021.

- La commission d'organisation et de surveillance des opérations de bourse (COSOB) : la création d'un compartiment pour les start-up qui arrivent à maturité après être passé par les étapes de création et qui sont à la recherche de financements pour réaliser leur vision. Ce compartiment est appelé excellence car il est dédié aux meilleures start-up qui arrivent sur ce marché, comme l'a déclaré monsieur Abdelhakim BERRAH « Arriver sur ce marché, il y'a un besoin de bonne gouvernance, un besoin de divulgation d'informations de transparence, de notoriété à l'international et de visibilité. Ce sera un cheminement logique dans le financement des start-up »

Section3 : Analyse des études de cas :

A. Que pensent les banques de ce nouveau mode de financement ?

Pour y répondre nous avons conçu une série de questions qui représente notre principal outil d'investigation auprès des banques afin d'obtenir des réponses qualitatives en rapport leurs activités en général mais aussi leurs points de vue sur le nouveau fonds de financement des start-up en particulier.

Pour cette enquête nous avons choisi des banques publiques Algériennes au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou qui sont les suivantes : CNEP-Banque : Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance, BADR : Banque d'Agriculture et du Développement Rural, BNA : Banque Nationale d'Algérie, BDL : Banque du Développement Local et une agence CPA au niveau de la wilaya d'Alger ; au total on a interrogé cinq banques dont quatre ont répondu à notre questionnaire (CNEP-Banque, BADR, CPA et BNA).

Nos recherches ce sont concentrer sur les banques publiques car comme nous l'avons vu précédemment, ces banques sont en étroites collaborations avec le ministère délégué chargé de l'économie de la connaissance et des start-up et la COSOB (commission d'organisation et de surveillance des opérations de la bourse) pour l'approvisionnement de ce fonds de financement .

Ce questionnaire a été remis en mains propres à trois employés des trois agences CNEP⁹ , BADR¹⁰ et BNA¹¹ de Tizi-Ouzou et par email à un employé de l'agence CPA¹² d'Alger.

Les banques ont été très réactives et nous ont accordé un peu de leur temps afin de répondre le mieux possible à notre questionnaire ; les explications données étaient claires et satisfaisantes, on a ouvert notre questionnaire par des questions concernant l'activité générale de ces banques : taille de marché, situation de l'offre sur le marché (excès ou pénurie),

⁹ Contact : le directeur adjoint de l'agence CNEP-Banque, le 12/03/2021.

¹⁰ Contact : chef de service animation commerciale, le 18/03/2021.

¹¹ Contact : employé, le 23 /03 /2021

¹² Contact : employé, le 14/03/2021.

catégorie d'activité (clientèle entreprise ou en relation directe avec le consommateur), les critères d'achats de leurs clientèles.

La plupart de ces banques ciblent le marché national cela veut dire que leurs produits sont présents au niveau national avec une offre moyenne de multiples produits à une clientèle diversifiée (entreprises et consommateurs) avec des conditions d'achats tout aussi différents ; les clients peuvent aussi bien être captifs , loyaux , ou dans l'obligation de s'adresser à ces structures financières selon leurs besoins. La suite des questions portait sur les produits de ces banques, leurs connaissances et leurs facultés d'adaptation aux nouveaux produits qu'ils proposent aux clients ; les banques bénéficient de formations express de quelques semaines afin de mieux appréhender ces produits, et améliorer leurs compétences et expériences dans le domaine. Nous avons achevé notre enquête par des questions sur « le fonds de financement des start-up » en particulier : leurs points de vue et attitude envers ce projet ; en tant que financiers ils considèrent ce nouveau projet comme étant ambitieux, il présente à la fois un risque pour les banques en cas de mauvaise gestion vu l'absence de garantit des startups et un avantage pour ces dernières en raison du manque de concurrence sur le marché. La particularité du questionnaire envoyé à la CPA est qu'il comportait une question supplémentaire par rapport à leur expérience avec les startups vu le nombre de startups présentes à Alger : leur réponse était encourageante à l'égard de ces jeunes pousses qui présentent des critères très particuliers (innovantes, rentables et viables) et ce nouveau fonds peut être le coup de pouce dont ces startups ont besoin pour s'épanouir en Algérie.

Le taux de réponse au questionnaire était correct malgré l'absence de la banque BDL; en raison du caractère confidentiel des informations ou du manque d'expérience dans l'accompagnement des entreprises.

Cette étude nous donne une vision claire sur l'opinion de ces banques vis-à-vis de cette nouvelle catégorie d'entreprises qui représente aussi bien un tremplin qu'un risque pour ces établissements.

B. Une nouvelle opportunité pour le financement des start-up :

A ce jour, l'Algérie compte plus de 3000 startups, dans différents secteurs d'activité. L'Etat a bien pensé à ces jeunes pousses en leur facilitant le processus de création, les démarches administratives ainsi que le financement ; dans le but de compléter nos investigations, nous avons conçu un questionnaire destiné aux startups afin d'avoir leur point de vue sur ce fonds de financement et connaître son réel impact sur ces entreprises.

Pour cette enquête nous avons contacté dix (10) startups par email ; les plus connues en Algérie, dans le but d'obtenir un avis professionnel sur le sujet.

Les start-up sont les suivantes : **Goubba** : une application dans le domaine du marketing, d'agrégation de coupons et codes promotionnels en Algérie, dans l'objectif d'économiser de l'argent et du temps sur l'achat en ligne ; **tem-tem** : une plateforme internet dans le domaine des transports, réservation de véhicules pour tous les déplacements avec ou sans chauffeurs à des prix très raisonnables ; **3ersi** : guide de mariage, organisation de mariages avec toutes les prestations nécessaires ; **kotoob** : librairie en ligne de vente de livres ; **Yassir** : réservation de véhicules pour tous les déplacements, aujourd'hui présente dans 25 wilayas en Algérie, le Maroc, la Tunisie, la France et le Canada ; **AVRID** : une agence de voyage durable et responsable, pour le développement des destinations touristiques locales avec des acteurs locaux du tourisme. Le choix de ces startups a été fait on se basant sur leurs produits ou plus exactement les solutions qu'elles apportent à plusieurs problèmes en Algérie (le manque de culture du e-commerce, les embouteillages, cherté des hôtels..).



Le questionnaire recouvre plusieurs questions concernant l'activité de ces startups ; leurs idées, business modèle, les risques liés à leurs activités, le mode de financement lors de la création et en dernier lieu leurs avis sur ce nouveau fonds de financement et ce qu'il peut apporter de plus à leurs start-up.

Le taux de réponse était quasiment nul. En effet, seulement deux (2) des dix (10) startups contactées ont bien voulu répondre à notre questionnaire ; l'agence de voyage AVRID et la librairie en ligne Kotoob. Malgré notre insistance auprès des huit (8) startups restantes, elles ont refusé de nous répondre pour des raisons de confidentialité.

L'activité principale de ces jeunes pousses est d'apporter des solutions concrètes à des problèmes du quotidien et d'encourager la population Algérienne à développer leurs cultures et leurs savoir-faire (encourager à la lecture, dynamiser le tourisme local et soutenir les métiers traditionnels), avec des idées innovatrices tout en respectant leurs business modèle.

Ces startups sont animées par un but commun qui est de contribuer au développement économique du pays tout en gardant leurs esprits créatifs et leur liberté.

Ces startups font face à des risques divers que ce soit du côté des partenaires ou pour l'obtention des produits, mais le plus grand problème qu'elles rencontrent est le financement, la majorité des startups comptent sur l'autofinancement pour démarrer leurs activités ce qui peut désavantager celles qui n'ont pas de capitaux propres. Nous avons clôturé notre questionnaire par leur demander leurs avis sur ce nouveau mode de financement, les réponses ont été unanimes sur son aspect attractif et sur les retombées positives qu'il puisse avoir sur ces jeunes pousses, toutefois le manque de communication sur ce projet (quelques mois après son lancement) le rend méconnu de la plupart des startups.

Malgré un taux de réponse minoritaire de deux startups seulement (AVRID¹³ et KOTOOB¹⁴), nous avons pu avoir des explications très satisfaisantes pour alimenter notre travail. Le but de ce questionnaire est de mettre en avant ces différentes startups et leurs domaines d'activités mais aussi de faire connaître ce nouveau projet de financement et les avantages qu'il offre à ces entreprises.

- C. Beesiha une des premières start-up qui a bénéficié d'un financement par le « Algerian Start-up Fund » :



Le fondateur de la startup Beehisa a accepté de nous accorder une interview virtuelle via l'application Viber le 9 Juin 2021, nous avons synthétisé ses réponses comme suit :

Beesiha est une application qui révolutionne le domaine de la santé en Algérie. Le souci de trouver un médecin compétent, son adresse, prendre un rendez-vous mais aussi consulter son historique médical actualisé ; chose qui n'est pas du tout facile dans notre pays.

¹³ Contact : le fondateur du projet le 12 février 2021

¹⁴ Contact : responsable du projet le 06 Mars 2021

La startup Beesiha a été créée en Janvier 2020 par **Amine BABOU** un jeune Français d'origine Algérienne plein d'ambitions qui voulait participer au développement économique de l'Algérie par sa propre création, en ayant de l'expérience dans le secteur de la santé il décide de lancer sa propre start-up afin de régler un des plus grand problème des citoyens Algériens ; trouver des médecins qualifiés à proximité et prendre rendez-vous de chez eux. Cette startup a été lancée le 19 Novembre 2020, l'application était présente seulement dans la wilaya d'Alger puis étendue à Blida, Tipaza, Boumerdes, et à Tizi-Ouzou en Mai 2021. Beesiha a fait partie des premières startups à recevoir le label « startup » lors de la première vague de labellisation par le comité de labellisation des start-up, projets innovants et incubateurs début Décembre 2020.

Près d'une année après son lancement, l'application compte plus de 10.000 rendez-vous et 500 médecins participants, cette plateforme est très répondeuse pour ses avantages et son accessibilité :

- Elle permet de trouver un médecin d'une manière très rapide et facile.
- Eviter les déplacements et les salles d'attente notamment pendant cette période de COVID19.
- Prise de rendez-vous gratuite.
- Faciliter aux patients la recherche des médecins et leurs adresses via GPS.
- Une synchronisation des rendez-vous pour les médecins
- Chaque utilisateur aura son propre profil médical et un historique actualisé chaque rendez-vous.

A la fin de l'année 2020, Beesiha a bénéficié du financement par le ASF (Algerian Start-up Fund) ou le fonds de financement des start-up. La sélection des start-up se fait par trois sessions :

-Session 1 : la phase de présentation des business plans de toutes les start-up qui souhaitent bénéficier du fonds, l'étude de leur potentiel entrepreneurial mais aussi leur degré d'innovation.

-Session 2 : le fondateur doit passer un entretien avec le comité pour discuter de l'idée de son projet, son business plan et ses objectifs

-Session 3 : la dernière session de négociation sur le financement (ticket de financement) et la signature du contrat.

En prenant le label start-up comme étant la principale condition d'obtention du financement par le ASF, les startups auront la possibilité non seulement d'accroître leurs potentiels de croissance mais aussi bénéficier de plusieurs avantages :

- Profiter d'un soutien financier et gouvernemental.

- L'ouverture à d'autres secteurs d'activités
- Une forte possibilité d'introduction en bourse
- Une démarche positive pour faire des start-up la locomotive du développement économique au futur.

Conclusion :

Dans ce chapitre, nous avons présenté le nouveau mode de financement accordé aux startups également appelés « Algerian Start-up Fund », initié par l'état au profit des startups et de l'économie du pays.

On a introduit ce chapitre par les avantages de la loi de finance en faveur des startups Algériennes, ces avantages passent par la réduction des conditions de création ou encore d'exploitation de leurs projets. Ensuite nous avons évoqué l'importance du ASF dans la croissance des startups et la construction d'une économie innovante. Nous avons approfondi nos investigations par la mise en place d'un questionnaire qui nous a permis d'avoir deux différents angles de vue pour étudier ce fonds ; d'une part les banques qui sont les principaux contributeurs du fonds et d'une autre part les startups qui sont les bénéficiaires de ce fonds. Les réponses des deux parties étaient encourageantes quant aux bienfaits de ce projet et son rôle dans la vie des startups.

Afin de démontrer la valeur de ce projet , nous avons contacté l'une des premières start-up Algérienne qui en a profité , et qui nous a dans un premier temps prouvé l'importance des nouvelles technologies et des jeunes pousses pour faciliter notre quotidien , mais aussi montrer le soutien de l'état à travers la mise en œuvre de ce fonds pour créer un écosystème innovateur et permettre à ces entreprises de se développer dans les meilleures conditions .

Conclusion générale

Conclusion générale

Conclusion générale :

Ayant vu le jour aux Etats Unis, le terme « startup » n'existe pas depuis longtemps il s'est généralisé à l'international depuis une grosse vingtaine d'années.

L'éclatement de la bulle internet ou la bulle technologique a entraîné la disparition d'une myriade de sociétés proches de la « nouvelle économie » et provoqué une onde de choc boursière qui a secoué les grandes places financières de la planète. A défaut d'argent, des centaines de start-up ont basculé comme des dominos, tant dit que d'autres ont fleuri .C'est à ce moment-là que cette poignée de jeunes entreprises a pris place dans l'écosystème mondial.

En dépit de leurs incroyables ascensions dans la sphère économique, ces jeunes pousses sont très souvent freinées par le manque de financement adapté à leurs situations .en effet, lorsqu'un porteur de projet décide de se lancer, les risques sont plus élevés, il ne peut donc offrir aucune garantie aux potentiels investisseurs. C'est pour cela que des alternatives au circuit de financement traditionnel ont vu le jour tel que la love money, le crowdfunding et les Business Angel.

L'Algérie quant à elle avait eu un retard dans le domaine des nouvelles technologies et des start-up, ce qui ne l'a pas empêché de s'intéresser de plus près à ces entreprises. En 2020, malgré l'absence d'une définition des startups dans la législation algérienne, l'Etat a mis en œuvre un cadre juridique plus approprié à ces jeunes pousses en leur accordant des avantages fiscaux qui passent par des exonérations 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). L'élaboration aussi d'une gamme de financement plus accessible mais aussi un accompagnement personnalisé par des incubateurs et des accélérateurs plus qualifiés afin d'offrir à ces jeunes entreprises un environnement adéquat pour évoluer dans de meilleures conditions.

L'Etat a également veillé à la création d'un ministère délégué chargé de l'économie de la recherche et des start-up ; première initiative pour encourager d'un côté le domaine de l'entrepreneuriat et de la création d'entreprises par les jeunes diplômés mais aussi se détacher des hydrocarbures qui est la rente principale de l'économie actuelle . Ce ministère a ainsi mis en place un fonds de financement dédié aux start-up baptisées l'Algerian Start-up Fund , en collaboration avec la COSOB et les banques publiques, qui a pour objectif de mettre en avant le potentiel des startups et les inciter à atteindre leurs buts de croissance mais aussi redynamisé le marché boursier du pays par leur présence.

Ce fonds de financement est réservé aux start-up ayant le label « start-up » accordé par un comité spécialisé créé selon un décret exécutif n°20-254 du 15 septembre 2020, en plus du

Conclusion générale

label, les start-up sont choisies selon le degré d'innovation et la pertinence de leurs projets. Dans le cadre des nouvelles technologies mais aussi pour réduire l'impact de la bureaucratie, les inscriptions pour l'obtention du label ou pour bénéficier du ASF se font via une plateforme internet « startup.dz ».

L'avantage principal de cette initiative est la prise de risque, vu la situation délicate de ces start-up, l'ASF prend en charge leurs financements non pas par crédit mais par injection de fonds dans leur capital tout en supportant les pertes. D'autres avantages vont apparaître au niveau économique puisqu'il encouragera à la création de richesses et de l'emploi.

Notre enquête auprès des établissements financiers publics ainsi que quelques startups, nous a démontrés d'une part ; que les banques publiques soutiennent ce projet et ont conscience de l'importance de cette démarche pour soutenir ces jeunes entreprises et les aider à s'épanouir, mais que le manque d'informations sur ce fonds les laisse perplexe quant à son efficacité sur le terrain. D'une autre part ; les startups ont accueilli ce nouveau projet avec engouement et enthousiasme, en espérant que cette démarche marque le début d'une longue série d'actions par le gouvernement.

Une année après son lancement ce fonds reste très peu répondeur dans l'univers des start-up, du fait d'un manque de communications et d'informations à ce sujet (publicités, événements..), sans oublier l'absence d'un cadre législatif qui retrace les modalités de ce fonds, ses avantages et opportunités.

Bibliographie :

➤ **Les ouvrages :**

1. AZOULAY Hervé, KRIEGER Etienne et Poulain Guy, De l'entreprise traditionnelle à la start-up : les nouveaux modèles de développement, Edition d'Organisation, Paris 2001
2. BARNETO Pascal et GEORGES Gregorio, DSCG 2 : finance, l'essentiel en fiches, Edition Dunod, Paris 2015
3. BORDERIE Alain, Financer les PME autrement : le capital-investissement ; des fonds propres pour les entrepreneurs, Edition Maxima Laurent du Mesnil, 1998
4. CAILLARD Jean-François et PARIS Thomas, La fabrique des start-up : Maitriser les clés du nouvel entrepreneuriat, Edition Pearson, 07/12/2018
5. GROFF Arnaud, Manager l'innovation : 100 questions pour comprendre et agir, Edition Afnor, 2009
6. MARTINAUD Bruno, Start-up : précis à l'usage de ceux qui veulent changer le monde... et parfois réussissent : 2^e édition, Edition Pearson, France, 2017
7. PASTOR Gildo Pallanca et CAILLOUX Jean-Paul et CAZALAS François, Business Angel : une solution pour financer les start-up, Edition d'Organisation, 2000
8. RHARBAOUI Younès et BIGNON Annabelle, Le livre de la jungle « les secrets des meilleures start-ups pour prendre en main ta carrière », Edition Dunod, 2019
9. RIES Eric, Le modèle start-up : devenir une entreprise moderne en adoptant le management entrepreneurial, Edition Pearson, 2018
10. TSAGLIOTIS Adrien, S'inspirer des start-up succès, Edition Dunod, 2015.

➤ **Les articles :**

1. BROURI Karim, Start-up génération Algérienne, une grande histoire de définition, Brenco-dz, du 06/02/2020
2. BELLEFLAMME. P, LAMBERT.T, SCHWIEN Bachera, « crowdfunding tapping the right crowd », in journal of business venturing 2014
3. CHATREL Flavien, la liste des start-up qui composent la French Tech 120 a été dévoilée, Blog du modérateur, du 20/01/2020
4. CUNY Delphine, journal français la Tribune, du 29/01/2014

5. LEVRATTO Nadine, MAROUF Ramadane et TESSIER Luc, les business angel révélateurs plus que moteurs de l'engagement des entreprises dans l'innovation, Open Edition Journal : Revue d'économie industrielle, du 15/03/2017
6. MCCLURE Dave, Mais en-fait c'est quoi une start-up, le shift.com
7. Article de MAGHARIBIA du 21/10/2009 : l'Algerian start-up Initiative (ASI), un projet pour favoriser les jeunes pousses Algériennes des TIC
8. Algérie Presse Service (APS), Economie de la connaissance et des start-up : les attributions du ministre fixées, du 14/11/2020
9. Article d'El Watan, loi de finance pour 2021 : avantages aux start-up, du 18/01/2021
10. Journal officiel de la république Algérienne : N°55 du 20/09/2020, Article 11 et Article 12
11. Journal officiel de la république Algérienne N°83 du 31/12/2020
12. La loi de finance complémentaire de 2020
13. L'avant-projet de la loi de finance 2021.

➤ **Les sites :**

1. www.nasdaq.com
2. www.gouvernement.fr
3. www.journaldunet.fr
4. www.seemy.com
5. www.bloginfluent.fr
6. www.business-builder.cci.fr
7. www.toutelafranchise.com
8. www.oxforddictionaries.com
9. www.debitoor.cfr
10. www.chefdentreprise.fr
11. www.aps.dz
12. www.brenco.dz
13. www.youtube/ Legal Doctrine TV
14. www.reporters.dz
15. www.Algérie-éco.com
16. www.francais.doingbusiness.org
17. www.angem.dz
18. www.avrid.net

19. www.goutra.com
20. www.chriky.com
21. www.twiiza.com
22. www.gmail.com/ start-up-dz
23. www.izzoran.com
24. www.yassir.com
25. www.kotoob.com
26. www.lentrepreneurAlgérie.com

Annexes

Questionnaire aux start-up :

❖ Thème du mémoire de fin d'études : *Le fonds de financement des start-up :*

❖ Présentation du thème :

Dans le cadre de notre projet de fin d'étude nous nous sommes intéressées au fond de financement des startups.

Le fond de financement des startups ou « Algérien Start-up Fund », est un nouveau projet de l'état nouvellement mis en place, dans l'objectif de créer des start-up pionnières aptes à commercialiser leurs produits partout dans le monde, en permettant aux jeunes innovants de bénéficier des mêmes mécanismes de financement que dans les pays développés et de concrétiser leurs projets novateurs en Algérie.

Afin de mieux comprendre les tenants et les aboutissants de ce projet, nous avons rédigé une série de questions que l'on vous soumettra ci-dessous, merci d'y répondre brièvement :

❖ Les questions :

1. **Présenter votre start-up, et quel est le produit ou service que vous proposez ?**

Projet d'Agence de voyage durable et responsable, pour développer des destinations touristiques locales avec des acteurs locaux du tourisme. Nous proposons des produits touristiques respectueux du patrimoine culturel et naturel des populations locales.

2. **Quel est votre business model ?**

Notre projet se repose sur un travail de proximité que nous menons en partenariat avec des acteurs locaux du tourisme, dans l'objectif de booster leur économie locale, en symbiose avec le respect de leur culture et leur environnement.

3. **Qu'est-ce qui vous différencie de vos concurrents ?**

A la différence de nos concurrents qui se limitent uniquement à commercialiser des produits touristiques, nous, nous engageons plutôt dans un processus d'éthique de développement pour promouvoir les destinations locales algériennes.

4. **Pourquoi avoir opté pour la création d'une start-up au lieu de travailler dans l'une des entreprises leaders de votre secteur ?**

Nous avons voulu contribuer, à notre manière, au développement économique et touristique de notre pays et pour cela, nous ne pouvons le faire que si on est libre de nos choix et de nos actes. Réaliser notre propre projet, nous permettra d'avoir cette liberté qui n'est pas souvent garantie dans des entreprises qui se disent leader.

5. **Quels sont les principaux risques susceptibles d'affecter votre activité ?**

Le risque de travailler avec un tissu associatif qui n'a peut-être pas la compétence requise pour mieux mener nos activités.

6. Avez-vous rencontré des difficultés de financements lors de la création de votre start-up, si oui les quelles ?

Notre projet a été financé avec nos propres moyens. Donc nous n'avons pas rencontré de difficultés dans ce domaine.

7. A quel moment jugez-vous que votre start-up est rentable ?

Elle sera rentable à partir de la deuxième phase, à savoir la phase de l'internationalisation du projet. Quand nous allons commencer à recevoir des touristes étrangers en Algérie, et aussi à proposer aux algériens des destinations en dehors du pays.

8. Que pensez-vous de ce nouveau projet de financement ? aura-il un impact positif sur votre start-up ?

Pour notre projet on ne compte pas sur le financement de ce dispositif, mais il peut s'avérer efficace pour d'autres qui ont besoin d'être accompagnés financièrement dans la réalisation de leurs objectifs.

Nom de la start-up en démarrage : AVRID

Responsable : A.B

Date : 12 Février 2021

Questionnaire aux start-up :

❖ **Thème du mémoire de fin d'études :** *Le fonds de financement des start-up :*

❖ **Présentation du thème :**

Dans le cadre de notre projet de fin d'étude nous nous sommes intéressées au fond de financement des startups.

Le fond de financement des startups ou « Algérien Start-up Fund », est un nouveau projet de l'état nouvellement mis en place, dans l'objectif de créer des start-up pionnières aptes à commercialiser leurs produits partout dans le monde, en permettant aux jeunes innovants de bénéficier des mêmes mécanismes de financement que dans les pays développés et de concrétiser leurs projets novateurs en Algérie.

Afin de mieux comprendre les tenants et les aboutissants de ce projet, nous avons rédigé une série de questions que l'on vous soumettra ci-dessous, merci d'y répondre brièvement :

❖ **Les questions :**

1. Présenter votre start-up, et quel est le produit ou service que vous proposez ?

Kotoob is an online librarywesimplysell books and relatedstuff : bookmarks notebooks ..ect

2. Qu'est-ce qui vous différencie de vos concurrents ?

Wedon't have a clue about thiswe do our best to bebettereach time but if i shouldandwer i wouldsaycustomer service

3. Pourquoi avoir opté pour la création d'une start-up au lieu de travailler dans l'une des entreprises leaders de votre secteur ?

Becauseit'sbetter on the personalside and the fiancial one too .Wellget th chance to becreative in ourown chance and free in everydecisionwemake !

4. Quels sont les principaux risques susceptibles d'affecter votre activité ?

Basicallyyouractivityisaffected by the import sinceit's not whoget the books fromoutsideadd to that the ability of purshase for the people ..in the end the book isn'tthatnecessary in the algerian life style, unfortunately

5. Avez-vous rencontré des difficultés de financements lors de la création de votre start-up, si oui les quelles ?

Yes of course,

Getting the money to pay the rent and to finish with the RC also to buy more books in bigquantities to gain in a betterway

6. A quel moment jugez-vous que votre start-up est rentable ?

Almost one yearafterourlaunch

7. Que pensez-vous de ce nouveau projet de financement ? Aura-il un impact positif sur votre start-up ?

Honestly i have no idea about it i feelsad to saythat but i reallydon't know

Nom de la start-up en démarrage : kotoob

Nom de la personne contacté : R.A

Date : 6 / 03 / 2021

Questionnaire aux Banques :

❖ **Thème du mémoire de fin d'études :** Le fonds de financement des start-up :

❖ **Présentation du thème :**

Dans le cadre de notre projet de fin d'étude nous nous sommes intéressés au fond de financement des startups.

Le fond de financement des startups ou « Algérien Start-up Fund », est un nouveau projet de l'état nouvellement mis en place, dans l'objectif de créer des start-up pionnières aptes à commercialiser leurs produits partout dans le monde, en permettant aux jeunes innovants de bénéficier des mêmes mécanismes de financement que dans les pays développés et de concrétiser leurs projets novateurs en Algérie.

Afin de mieux comprendre les tenants et les aboutissants de ce projet, nous avons rédigé une série de questions que l'on vous soumettra ci-dessous, merci d'y répondre brièvement :

❖ **Les questions :**

1. Quelle est la taille de votre marché ?

➤ Régional :×

➤ National :

2. **Sur ce marché y'a-t-il pénurie ou excès de l'offre ?**

Pénurie

3. **Votre activité est-elle B to B (business to business), clientèles entreprises, ou B to C (business to consumer), en relation directe avec le consommateur ?**

➤ B to B :×

➤ B to C :

4. **Quels sont les critères d'achats de vos clients ? sont-ils loyaux ou captifs ?**

-Fiabilité

-Sécurité

-Disponibilité

-Professionnalisme.

- ils sont loyaux et captifs.

5. **Votre connaissance des produits vous donne-elle un réel avantage ?**

Oui.

6. **Avez-vous les capacités nécessaires d'adaptation aux nouveaux produits ?**

➤ Oui :×

➤ Non :

7. Combien de temps d'expérience dans un nouveau produit vous faut-il pour être crédible auprès de vos clients ?

Dés sa mise en vente.

8. Que pensez-vous de ce nouveau projet de financement ? êtes-vous prêt à vous engager dans le financement de ces startups ?

-Ce nouveau projet de financement est risqué pour une banque, puisque ces startups ne possèdent de d'actifs.

-Nous ne se sommes pas prêt à nous engager dans le financement des startups.

9. Pensez-vous qu'il puisse représenter un risque pour vous ?

Oui, le risque de non remboursement est très élevé.

Nom de la Banque :Agence BNA- Tizi Ouzou

Date : 24/03/2021

Questionnaire aux Banques :

❖ **Thème du mémoire de fin d'études :** Le fonds de financement des start-up :

❖ **Présentation du thème :**

Dans le cadre de notre projet de fin d'étude nous nous sommes intéressés au fond de financement des startups.

Le fond de financement des startups ou « Algérien Start-up Fund », est un nouveau projet de l'état nouvellement mis en place, dans l'objectif de créer des start-up pionnières aptes à commercialiser leurs produits partout dans le monde, en permettant aux jeunes innovants de bénéficier des mêmes mécanismes de financement que dans les pays développés et de concrétiser leurs projets novateurs en Algérie.

Afin de mieux comprendre les tenants et les aboutissants de ce projet, nous avons rédigé une série de questions que l'on vous soumettra ci-dessous, merci d'y répondre brièvement :

❖ **Les questions :**

1. **Quelle est la taille de votre marché ?**

➤ Régional :

➤ National :×

2. **Sur ce marché y'a-t-il pénurie ou excès de l'offre ?**

Pénurie

3. **Votre activité est-elle B to B (business to business), clientèles entreprises, ou B to C (business to consumer), en relation directe avec le consommateur ?**

➤ B to B :

➤ B to C :×

4. **Quels sont les critères d'achats de vos clients ? sont-ils loyaux ou captifs ?**

Par nécessité

5. **Votre connaissance des produits vous donne-elle un réel avantage ?**

Oui et indéniablement un avantage conséquent qui nous permet de mieux expliquer et surtout orienter notre clientèle.

6. **Avez-vous les capacités nécessaires d'adaptation aux nouveaux produits ?**

➤ Oui :×

➤ Non :

7. **Combien de temps d'expérience dans un nouveau produit vous faut-il pour être crédible auprès de vos clients ?**Le temps nécessaire:

-cadre règlementaire : préparation des textes réglementaires 3mois

-formation du personnel une année

8. Que pensez-vous de ce nouveau projet de financement ? êtes-vous prêt à vous engager dans le financement de ces startups ?

Un projet ambitieux qui a besoin de l'adhésion de tous les acteurs en tant que financière; nous sommes prêts à accompagner ce projet.

9. Pensez-vous qu'il puisse représenter un risque pour vous ?

La notion de risque existe toujours, il faut mesurer ce risque.

Nom de la Banque : CNEP banque, Draa Ben Khedda, Tizi-Ouzou.

Nom de la personne contacté : L.M

Date : 10/03/2021

Questionnaire aux Banques :

❖ **Thème du mémoire de fin d'études :** Le fonds de financement des start-up :

❖ **Présentation du thème :**

Dans le cadre de notre projet de fin d'étude nous nous sommes intéressés au fond de financement des startups.

Le fond de financement des startups ou « Algérien Start-up Fund », est un nouveau projet de l'état nouvellement mis en place, dans l'objectif de créer des start-up pionnières aptes à commercialiser leurs produits partout dans le monde, en permettant aux jeunes innovants de bénéficier des mêmes mécanismes de financement que dans les pays développés et de concrétiser leurs projets novateurs en Algérie.

Afin de mieux comprendre les tenants et les aboutissants de ce projet, nous avons rédigé une série de questions que l'on vous soumettra ci-dessous, merci d'y répondre brièvement :

❖ **Les questions :**

1. **Quelle est la taille de votre marché ?**

➤ Régional :×

➤ National :

2. **Sur ce marché y'a-t-il pénurie ou excès de l'offre ?**

Une offre moyenne

3. **Votre activité est-elle B to B (business to business), clientèles entreprises, ou B to C (business to consumer), en relation directe avec le consommateur ?**

➤ B to B :×

➤ B to C :×

4. **Quels sont les critères d'achats de vos clients ? sont-ils loyaux ou captifs ?**

Captifs

5. **Votre connaissance des produits vous donne-elle un réel avantage ?**

Oui

6. **Avez-vous les capacités nécessaires d'adaptation aux nouveaux produits ?**

➤ Oui :×

➤ Non :

7. **Combien de temps d'expérience dans un nouveau produit vous faut-il pour être crédible auprès de vos clients ?**

02 mois.

8. Que pensez-vous de ce nouveau projet de financement ? êtes-vous prêt à vous engager dans le financement de ces startups ?

Oui, mais avec un financement suivi de très prêt.

9. Pensez-vous qu'il puisse représenter un risque pour vous ?

Oui

Nom de la Banque : Agence BADR- Tizi Ouzou

Nom de la personne contacté : Z.Y

Date : 18/03/2021

Questionnaire aux Banques :

❖ **Thème du mémoire de fin d'études :** Le fonds de financement des start-up :

❖ **Présentation du thème :**

Dans le cadre de notre projet de fin d'étude nous nous sommes intéressés au fond de financement des startups.

Le fond de financement des startups ou « Algérien Start-up Fund », est un nouveau projet de l'état nouvellement mis en place, dans l'objectif de créer des start-up pionnières aptes à commercialiser leurs produits partout dans le monde, en permettant aux jeunes innovants de bénéficier des mêmes mécanismes de financement que dans les pays développés et de concrétiser leurs projets novateurs en Algérie.

Afin de mieux comprendre les tenants et les aboutissants de ce projet, nous avons rédigé une série de questions que l'on vous soumettra ci-dessous, merci d'y répondre brièvement :

❖ **Les questions :**

1. **Quelle est la taille de votre marché ?**

➤ Régional :

➤ National : **X**

2. **Sur ce marché y'a-t-il pénurie ou excès de l'offre ?**

Il y a excès d'offre

3. **Votre activité est-elle B to B (business to business), clientèles entreprises, ou B to C (business to consumer), en relation directe avec le consommateur ?**

➤ B to B : **X**

➤ B to C : **X** (les deux)

4. **Votre connaissance des produits vous donne-elle un réel avantage ?**

Oui

5. **Avez-vous les capacités nécessaires d'adaptation aux nouveaux produits ?**

➤ Oui : **X**

➤ Non :

6. **Combien de temps d'expérience dans un nouveau produit vous faut-il pour être crédible auprès de vos clients ?**

Je dirais 03 mois

7. Comment jugez-vous votre relation avec les start-up ? Quelle était votre première expérience avec ses nouvelles entreprises ?

Excellente ! En fait nous ne considérons pas les « startups » comme étant des entreprises particulières, en revanche, nous nous intéressons aux projets qu'elles portent (innovant, rentable, viable, etc.)

Un nouveau projet est toujours sensible à approcher par les banques, l'expérience je ne dirais pas vraiment excellente, il faut y avoir d'autres organismes pour non seulement financer ces startup mais plutôt les accompagner.

Dans les pays développés on ne parle pas de financement de startup, on parle de levées de fonds

Dans notre pays il faut que d'autres formes d'intermédiaires financiers existent tels que les sociétés à capital-risque.

Le fonds de financement des startups pourrait être un pas important permettant l'éclosion et l'épanouissement des startups en Algérie.

8. Que pensez-vous du capital-risque ?

Voilà je viens de le mentionner dans la question qui précède, c'est un très bon moyen pour accompagner les startups,

Le hic c'est que ces sociétés doivent être gérées par des compétences qui ont travaillé au sein des startups qui ont aussi travaillé dans le domaine de la finance.

9. Que pensez-vous de ce nouveau projet ? représente-il un risque ou bien au contraire un avantage ou une opportunité pour votre établissement ?

C'est un très bon projet,

Il présente à la fois un risque, un avantage et une opportunité,

Le risque : c'est l'éventualité d'une mauvaise gestion,

Avantage : spécialisation que pour un segment particulier qui est la startup

Opportunité : c'est nouveau, absence de la concurrence.

Nom de la Banque : Agence CPA Alger

Date : 14/03/2021

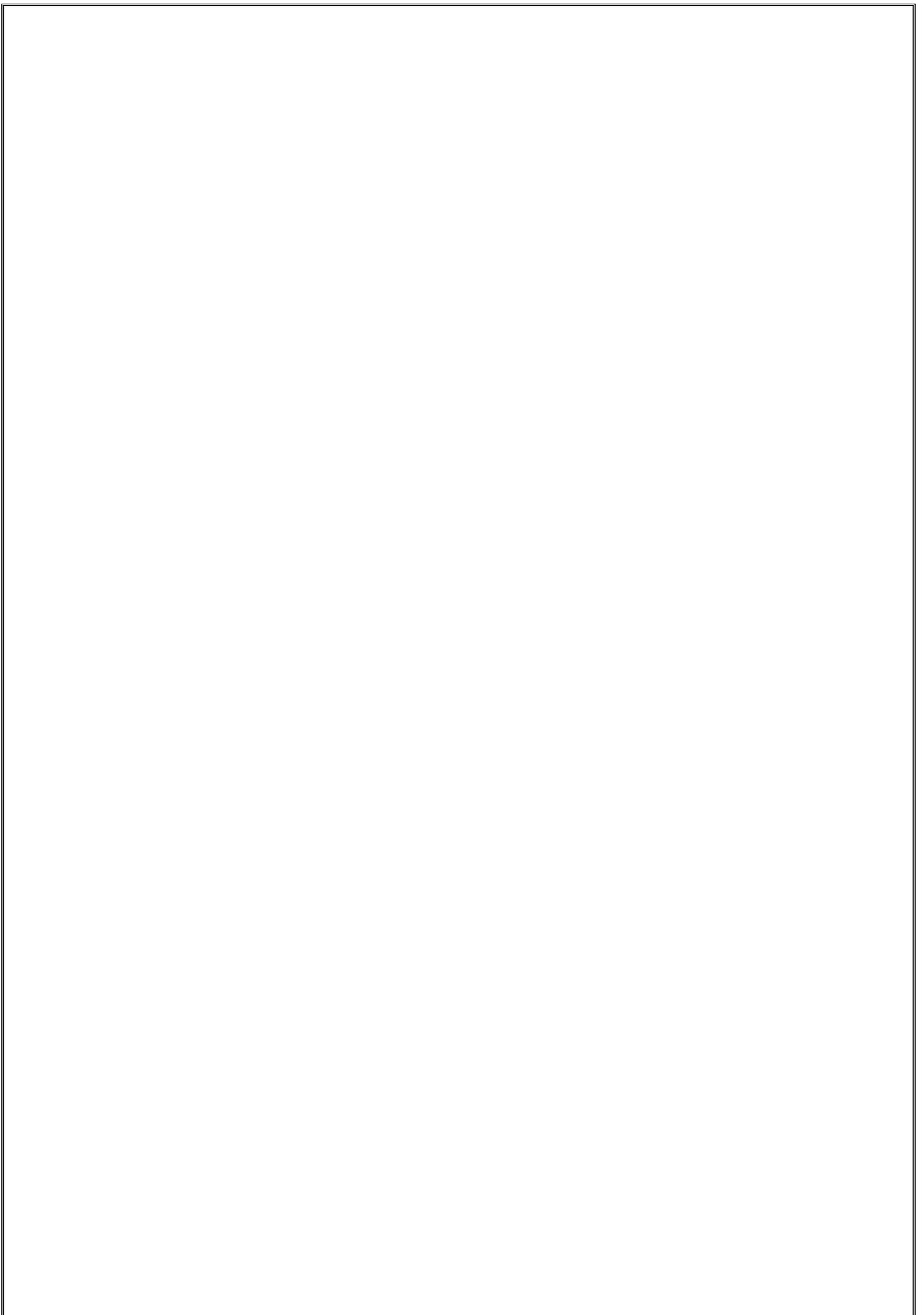


Table des matières

Remerciements	
Introduction générale.....	1
Chapitre I : De l'entreprise traditionnelle à la start-up.....	
Introduction	5
Section 1 : Le modèle startup	6
1.1. L'apparition des startups dans le monde	6
1.2. Définition des startups.....	10
1.3. Définition des entreprises licornes	12
1.4. Définition des incubateurs	13
1.5. Définition de l'entreprenariat.....	13
Section 2 : Les caractéristiques des startup	13
2.1.L'innovation.....	14
2.1.1. L'innovation incrémentale.....	14
2.1.2. L'innovation de rupture.....	15
2.1.3. L'innovation adjacente.....	15
2.1.4. L'innovation radicale (Breakthrough).....	16
2.2. Le financement.....	16
2.3. Une startup est une organisation temporaire.....	16
2.4. Le business model.....	17
2.5. Les types du business model.....	17
2.6. La scalabilité.....	18
2.7.Un model reproductible / industrialisable.....	18
2.8. Une rentabilité effective.....	19
2.9. Le mode de fonctionnement.....	19
Section3 : Les modes de financement des start-up	20
3.1. L'autofinancement.....	20
3.2. La love money	20
3.3. L'emprunt bancaire.....	21
3.4. Le crowdfunding.....	21
3.5. Les Business Angel.....	23
3.6. Le capital-risque.....	24
3.7. Les pépinières d'entreprises privées en phase de démarrage.....	25
3.8. Le financement Mezzanine.....	26

Conclusion	28
Chapitre 2 : L'émergence des startups en Algérie	
Introduction	29
Section 1 : l'avènement des start-up en Algérie	30
1.1. L'historique	30
1.2. Le cadre juridique d'une startup en Algérie	31
Section 2 : L'étude de l'écosystème des start-up en Algérie	32
2.1. La politique de l'état.....	32
2.2. La finance	33
2.3. La bourse	34
2.4. Tour d'horizon des modes de financements en Algérie.....	35
2.4.1. Crédit bancaire pour startups.....	35
2.4.2. Micro-crédit algérien pour start-up	35
2.4.3. Financement participatif ou crowdfunding algérien pour startups.....	35
2.4.4. Business Angel en Algérie.....	36
2.5. Un soutien aux startups : les incubateurs et les accélérateurs	37
2.5.1. Les incubateurs	37
2.5.2. Les accélérateurs	39
Section 3 : les startups algériennes entre opportunités et menaces	40
3.1. Les étapes de création d'une startup	40
3.2. Les conditions d'attribution du label « start-up », des « projets innovants », et « incubateurs ».....	43
3.2.1. Les conditions d'attribution du label « start-up ».....	43
3.2.2. Les conditions d'attribution du label « projet innovant ».....	44
3.2.3. Les conditions d'attribution du label « incubateurs ».....	44
3.3. Présentation de quelques startups par secteur	44
3.4. Les menace	45
Conclusion	47
Chapitre 3 : Le fonds de financement des startups	
Introduction	48
Section 1 : Les facilités accordées aux startups par la loi de finance	49
Section 2 : Présentation du nouveau mode de financement «Algerian Start-up Fund ». 51	
2.1. Définition de l'ASF	51
2.2. Les caractéristiques du nouveau fonds de financement des start-up.....	52
Section 3 : Analyse des études des cas	53

Conclusion	59
Conclusion générale.....	60
Bibliographie	
Table des matières	
Annexe	
Résumé	

Résumé :

Les start-up, un nouveau modèle d'innovation dans le secteur de l'entrepreneuriat. Apparues pour la première fois aux Etats Unis à l'air de la télégraphie sans fil, ces entreprises ont connu une évolution remarquable suite à l'éclatement de la bulle internet ; cet événement a marqué un tournant dans la vie des start-up et les a fait connaître à l'international.

L'inconvénient majeur que rencontrent ces entreprises est celui du financement, en vue des besoins de fonds très importants. En effet, la présence du facteur risque les empêche d'avoir recours au financement traditionnel ; ce qui a encouragé l'élaboration de plusieurs études et la création d'alternatives de financement

L'Algérie, s'intéresse également à ces start-up et leur financement par la création de plusieurs moyens de financement dont le « fonds de financement des start-up ». Ce fonds de financement des start-up est la première initiative de l'Etat pour soutenir ces entreprises dans leurs créations dans l'objectif de constituer une économie basée sur ces jeunes innovations.

L'objectif de cette étude est de faire le point sur l'émergence des start-ups et leurs financements notamment en Algérie.

Notre problématique est par conséquent la suivante :

Qu'est-ce qu'on entend par startups, dans quelles circonstances sont-elles émergées ? Quel est leur rôle dans l'écosystème ? Quelles sont les décisions prises par l'Etat algérien afin de soutenir ces jeunes entreprises ? Le fonds de financement des start-up une année après son lancement, est-il un financement percutant pour une croissance exponentielle ?

Pour répondre à cette problématique, une expérience incluant la distribution d'un questionnaire a été conduite. Les participants ont été les banques publiques et quelques start-up Algériennes, les réponses récoltées étaient claires et satisfaisantes malgré la réticence de quelques-uns. Les résultats démontrent qu'en dépit de l'efficacité de ce fonds dans le financement de certaines start-up comme Beesiha il reste peu connu au niveau des institutions financières et même les start-up.

À partir de ces conclusions, le ministère délégué ; de l'Economie de la Recherche et des Start-up ; ses partenaires les banques, la Bourse et la COSOB doivent promouvoir et faire connaître ce projet par le biais des différents moyens de communication : publicités, événements, organisation des portes ouvertes au niveau des banques et des universités ; mais aussi élargir son cadre légal dans le but de regagner la confiance des start-up en ce financement non conventionnel.

Les mots clés : Les start-up, Financement, Fonds de financement des start-up.