

**Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou Faculté des Sciences
Économiques, Commerciales et des Sciences de Gestion
Département des Sciences Financières et Comptabilité**



Mémoire de fin de cycle

**En vue de l'obtention du diplôme de master en Sciences Financières et
Comptabilité**

Option : Finance d'Entreprise

Thème

**Le dispositif d'aide à la création et au
soutien des startups en Algérie**

Réalisé par :

TAFROUKHT Yacine

TALEB SALIM

Dirigé par :

Mme IGUERGAZIZ Wassila

Devant les membres de jury

- Présidente : Mme BOULIFA Yamina, M.A.A, UMMTO

- Examineur : Mr DRALI Nabil, M.A.A, UMMTO

- Rapporteur : Mme IGUERGAZIZ Wassila, M.C.A, UMMTO

2024/2025

Remerciements

Nous tenons à exprimer notre profonde gratitude à toutes les personnes qui ont contribué, de près ou de loin, à la réalisation de ce mémoire.

Nos remerciements s'adressent tout particulièrement à Mme IGUERGAZIZ notre encadrante, pour son accompagnement, sa disponibilité, ses conseils avisés et ses encouragements tout au long de ce travail.

Nous souhaitons également remercier l'ensemble des enseignants et intervenants de l'université pour la qualité de leur enseignement, qui a été une source précieuse de savoir et d'inspiration.

Nos pensées reconnaissantes vont aussi à tous les professionnels et participants leurs échanges et suggestions ont enrichi notre réflexion.

Enfin, nous souhaitons remercier chaleureusement les membres éminents du jury, dont la bienveillance et l'acceptation de l'évaluation de ce travail sont empreintes de générosité et d'une profonde reconnaissance.

Résumé

Ce mémoire analyse le rôle des dispositifs publics de soutien à la création et au développement des startups en Algérie dans un contexte de transformation économique. Face à la nécessité de diversifier son économie et de réduire sa dépendance aux hydrocarbures, l'Algérie a initié depuis 2020 une politique volontariste en faveur de l'innovation et de l'entrepreneuriat. Cette politique s'est traduite par la création d'un ministère dédié, l'introduction d'un label « Startup », la mise en place de fonds d'investissement publics comme l'Algeria Startup Fund et la multiplication des incubateurs et accélérateurs sur le territoire.

Le mémoire s'appuie sur une analyse documentaire approfondie, mobilisant à la fois la littérature académique, les textes réglementaires et des études de cas. Il explore le cadre conceptuel de la startup, les caractéristiques d'un écosystème entrepreneurial efficace et les dynamiques propres aux pays en développement, en particulier dans le contexte maghrébin.

L'étude met en lumière les progrès accomplis en Algérie : émergence d'un écosystème structuré, montée en puissance des structures d'accompagnement, soutien fiscal et financier aux entreprises innovantes. Toutefois, plusieurs obstacles persistent, notamment la complexité administrative, la faiblesse du capital-risque privé, l'inefficacité de certains incubateurs et un accès limité au financement bancaire. Comparée à ses voisins (Maroc, Tunisie), l'Algérie affiche une dynamique récente mais ambitieuse, avec un fort engagement politique.

Le mémoire conclut que, malgré des efforts notables, le dispositif algérien gagnerait à être mieux coordonné, plus ciblé et davantage orienté vers l'impact. Il recommande une simplification des démarches, un renforcement du capital humain, une stimulation du capital privé et une meilleure articulation entre recherche, entreprises et industrie pour faire des startups un véritable moteur de développement économique et d'emploi en Algérie.

Liste des abréviations :

Abréviation	Signification complète
AAPI	Agence Algérienne de Promotion de l'Investissement
ANADE	Agence Nationale d'Appui au Développement de l'Entrepreneuriat (ex-ANSEJ)
ANGEM	Agence Nationale de Gestion du Micro-crédit
ANDI	Agence Nationale de Développement de l'Investissement (remplacée par l'AAPI)
ANPME	Agence Nationale de Promotion de la Petite et Moyenne Entreprise
ANPT	Agence Nationale de Promotion et de Développement des Parcs Technologiques
ANSEJ	Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes (remplacée par l'ANADE)
ASF	Algerian Startup Fund
CAD/OCDE	Comité d'Aide au Développement / Organisation de Coopération et de Développement Économiques
CCP	Compte Chèque Postal
CGCI	Caisse de Garantie des Crédits d'Investissement
CIB	Carte Interbancaire
CNAC	Caisse Nationale d'Assurance Chômage
COSOB	Commission d'Organisation et de Surveillance des Opérations de Bourse
FGAR	Fonds de Garantie des Crédits aux PME
GAFA	Google, Apple, Facebook, Amazon (acronyme désignant les grandes entreprises du numérique)
GIZ	Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (Agence allemande de coopération internationale)
IBS	Impôt sur les Bénéfices des Sociétés
IRG	Impôt sur le Revenu Global
MENA	Middle East and North Africa (Moyen-Orient et Afrique du Nord)
NIF	Numéro d'Identification Fiscale
OCDE	Organisation de Coopération et de Développement Économiques
ONG	Organisation Non Gouvernementale
PME	Petite et Moyenne Entreprise
TAP	Taxe sur l'Activité Professionnelle
TIC	Technologies de l'Information et de la Communication
TVA	Taxe sur la Valeur Ajoutée
UMMTO	Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou
UTICA	Union Tunisienne de l'Industrie, du Commerce et de l'Artisanat
ZLECAf	Zone de Libre-Échange Continentale Africaine

Sommaire

Introduction générale.....	7
Chapitre 1 : Cadre conceptuel et environnement des startups.....	15
Section 1. Définition et caractéristiques des startups.....	15
Section 2. État de la littérature et perspectives sur le soutien à l'entrepreneuriat.....	21
Section 3 : Comparaison des dispositifs de soutien aux start-ups en Algérie et dans la région MENA.....	26
Chapitre 2 : Analyse du dispositif d'aide à la création et au soutien des start-ups en Algérie.....	33
Section 1 : Présentation des principaux acteurs du soutien aux start-ups.....	33
Section 2 : Les différentes formes de soutien apportées aux start-ups.....	40
Section 3 : Les principales difficultés rencontrées par les start-ups en Algérie.....	46
Chapitre 3 : Bilan critique et pistes d'amélioration.....	52
Section 1 : Évaluation de l'efficacité des dispositifs : critères et indicateurs de réussite.....	52
Section 2 : Analyse des forces, faiblesses, opportunités et menaces.....	61
Section 3 : Recommandations pour renforcer l'impact du dispositif.....	69
Conclusion générale.....	73
Bibliographie.....	81

Introduction générale

Introduction générale

Dans un contexte de mutations économiques mondiales marquées par la transition vers une économie de la connaissance et la révolution numérique, l'entrepreneuriat innovant et les startups jouent un rôle de plus en plus déterminant dans la croissance et la compétitivité des nations. Partout dans le monde, ces jeunes entreprises à fort potentiel d'innovation sont devenues des vecteurs essentiels de création de valeur, stimulant l'émergence de nouveaux secteurs d'activité et générant des emplois qualifiés. Les succès de la **Silicon Valley** ou de pôles technologiques en **Asie** et en **Europe** illustrent l'impact significatif des startups sur le renouvellement du tissu économique et la transformation des modes de production. Face à la globalisation et à l'intensification de la concurrence internationale, de nombreux pays misent sur le dynamisme entrepreneurial local pour s'adapter aux changements structurels, diversifier leurs économies et saisir les opportunités offertes par les nouvelles technologies. Ainsi, l'essor des startups n'est pas qu'un phénomène technologique ou de mode : il s'inscrit dans une tendance de fond des économies modernes qui voient dans l'innovation entrepreneuriale un moteur stratégique de développement et de résilience.¹

❖ Contexte et justification du choix du sujet

Cette dynamique mondiale prend une résonance particulière en **Algérie**, où le développement de l'entrepreneuriat innovant est devenu un enjeu économique national majeur au cours de la dernière décennie. Longtemps dépendante des hydrocarbures, l'économie algérienne cherche à se diversifier et à créer de nouvelles sources de croissance, un objectif d'autant plus crucial dans un contexte de volatilité des marchés pétroliers. Les pouvoirs publics ont identifié les startups et les PME innovantes comme des leviers stratégiques pour favoriser cette diversification et répondre aux défis du chômage des jeunes diplômés. À cet effet, l'État a multiplié les initiatives institutionnelles et les dispositifs d'appui visant à encourager la création et le développement de startups locales. La mise en place d'un **Ministère de l'Économie de la connaissance, des Startups**

¹ OCDE, *Start-ups, scale-ups and entrepreneurship policies for growth*, 2021.
<https://www.oecd.org/publications/start-ups-scale-ups-and-entrepreneurship-policies-for-growth-9b4bd292-en.htm>

et des Micro-entreprises, témoigne de la volonté politique d'inscrire l'innovation au cœur de la stratégie nationale. Sous l'impulsion de ce ministère, un cadre réglementaire favorable a vu le jour, incarné notamment par le **programme « Algeria Disrupt »** qui a introduit un système de labellisation des entreprises innovantes et consolidé l'écosystème entrepreneurial naissant.

Concrètement, plusieurs mécanismes d'appui à l'entrepreneuriat innovant ont émergé ou ont été renforcés. L'**ANADE** héritière de l'ancienne ANSEJ a recentré son action sur l'accompagnement qualitatif des porteurs de projet et le financement des micro-entreprises viables, marquant un changement de paradigme dans le soutien à l'emploi des jeunes. Parallèlement, un **Fonds national de financement des startups** a été créé en 2020 pour investir en capital dans des projets innovants à fort potentiel de croissance, comblant ainsi partiellement l'absence de capital-risque privé. Ce fonds public, géré en coordination avec l'accélérateur public **Algeria Venture**, vise à offrir aux startups un accès aux ressources financières et à l'accompagnement stratégiques nécessaires durant les phases critiques de leur développement. D'autres instruments ont complété ce dispositif d'aide, tels que le lancement du **financement participatif** (*crowdfunding*) encadré par la loi de finances 2020, l'instauration d'un « **label Startup** » ouvrant droit à des avantages fiscaux et la multiplication des **incubateurs et accélérateurs** à travers le pays. À titre d'illustration, plus de 60 incubateurs étaient opérationnels en 2023, contre à peine 14 en 2020, signe d'une structuration progressive de l'écosystème. De même, les centres de développement de l'entrepreneuriat se sont déployés dans les universités algériennes afin de sensibiliser et former les étudiants à la création d'entreprise.²

Malgré ces avancées institutionnelles importantes, le soutien à l'émergence des startups en Algérie se heurte encore à des **obstacles structurels persistants**. Le **fardeau bureaucratique** demeure l'un des principaux freins signalés par les entrepreneurs : les procédures administratives pour immatriculer une société, obtenir des autorisations ou accéder aux dispositifs d'aide restent souvent complexes et chronophages, décourageant nombre de porteurs d'idées innovantes. À cela s'ajoute un **manque d'accompagnement personnalisé** : si les incubateurs se multiplient, la qualité de l'encadrement et du mentorat offert aux jeunes startups est inégale et beaucoup de créateurs d'entreprise déplorent l'absence de réseaux d'experts ou de conseillers pour les guider dans les premières phases de croissance. L'**accès au financement** constitue un autre défi de taille. En effet,

² Hamza Zakaria, Almi Hassiba & Wassila Boucenna, *Startup Development in Algeria: Navigating Challenges and Seizing Opportunities*, *Journal of Economic Integration*, vol. 12 n° 4, déc. 2024

le système financier traditionnel algérien, dominé par les banques publiques, est peu adapté au risque inhérent aux startups et offre peu de produits dédiés à l'investissement dans l'innovation. Les startups en sont souvent réduites à compter sur les fonds personnels des fondateurs, la famille ou quelques aides publiques ponctuelles, ce qui limite leur capacité à se développer rapidement. Bien que l'**ASF** et les quelques fonds d'investissement naissants tentent de pallier cette carence, le **manque de capital-risque privé** et la frilosité des investisseurs locaux freinent l'essor de nombreuses jeunes pousses.

Sur le plan des politiques publiques, l'État algérien affiche toutefois des **ambitions renouvelées** pour soutenir son vivier entrepreneurial. Des réformes récentes ont été introduites afin d'améliorer l'environnement des affaires pour les startups. Par exemple, la **loi de finances 2022** suivie de dispositions reconduites en 2023 a établi des **incitations fiscales** significatives en faveur des entreprises labellisées *Startup*³. Ces jeunes sociétés bénéficient d'une exonération de l'impôt sur les bénéfices et de la taxe professionnelle pendant quatre ans (prolongeable une année supplémentaire en cas de renouvellement du label), ainsi que d'allègements de TVA et de droits de douane sur les équipements directement liés à leur projet. En 2023, les autorités ont également annoncé la création de nouveaux instruments, tels que l'**Algerian Innovation Fund** en partenariat avec un Small Enterprise Assistance Funds, pour diversifier les sources de financement et encourager l'**innovation ouverte** en lien avec les grandes entreprises. De plus, des **programmes sectoriels** ciblés ont vu le jour, par exemple dans les domaines du numérique, de l'agritech ou de la santé, afin de favoriser l'émergence de startups spécialisées répondant à des besoins nationaux spécifiques. L'ensemble de ces efforts s'inscrit dans une vision politique plus large portée au plus haut niveau de l'État : faire des startups un pilier de la **transformation économique** de l'Algérie et de la création d'emplois pour les jeunes.

Ces constats sur le contexte algérien à savoir un volontarisme institutionnel fort, accompagné de progrès notables mais aussi de défis récurrents justifient pleinement le choix du présent sujet d'étude. Étudier le **dispositif d'aide à la création et au soutien des startups en Algérie** revêt un double intérêt : d'une part, il s'agit de comprendre comment les mesures mises en place peuvent contribuer à lever les obstacles structurels freinant l'entrepreneuriat innovant ; d'autre part, cela

³ République Algérienne, *Loi de finances pour 2021*, Journal Officiel n°83, 31 décembre 2020, art. 86. <https://www.joradp.dz/FTP/JO-FRANCAIS/2020/F2020083.pdf>

permet d'évaluer dans quelle mesure ce dispositif peut accomplir les ambitions de diversification et de développement économique affichées par le pays. Au-delà du seul cas algérien, ce sujet s'inscrit dans une problématique plus générale concernant le rôle de l'État et des politiques publiques dans l'émergence des écosystèmes startups dans les économies en transition.

❖ **Problématique principale**

L'émergence des startups comme levier de croissance économique, de diversification productive et de création d'emplois a suscité un intérêt croissant de la part des pouvoirs publics en Algérie. Divers dispositifs d'accompagnement ont été progressivement instaurés, intégrant des dimensions financières, réglementaires, techniques ou encore éducatives. Toutefois, malgré cet engagement institutionnel manifeste, une incertitude demeure quant à l'efficacité réelle de ces instruments dans la consolidation d'un tissu entrepreneurial innovant, durable et compétitif.

Cette situation soulève une interrogation centrale : le cadre public d'appui à l'innovation entrepreneuriale permet-il véritablement de structurer un écosystème de startups viable et porteur à l'échelle nationale ? En d'autres termes, comment les politiques publiques, à travers leurs multiples déclinaisons, influencent-elles les trajectoires de développement des startups algériennes et quelles dynamiques sous-jacentes en limitent ou en favorisent l'impact ?

Au-delà de cette interrogation globale, plusieurs axes de questionnement spécifiques peuvent être dégagés. Il conviendra tout d'abord d'examiner la nature des mécanismes mobilisés dans le soutien aux jeunes entreprises innovantes : quels sont les outils disponibles, qui en sont les porteurs institutionnels et à quels besoins répondent-ils concrètement ? Une attention particulière sera portée aux modalités d'accès à ces dispositifs, à leurs critères d'éligibilité et aux conditions réelles de leur activation sur le terrain. Cette première étape permettra de poser un diagnostic sur l'architecture d'ensemble du système d'appui.

Par la suite, l'analyse se concentrera sur l'adéquation entre les dispositifs en vigueur et les besoins spécifiques des startups, notamment en termes de financement à risque, d'accompagnement post-crédation, de connexion aux réseaux de valeur, ou encore d'intégration dans des chaînes de collaboration et d'innovation. Ce questionnement suppose une approche critique, mobilisant les

outils de l'économie de l'innovation, pour évaluer non seulement l'offre institutionnelle, mais aussi sa cohérence avec les dynamiques entrepreneuriales réelles.

Enfin, une lecture transversale de ces éléments permettra de dégager les enjeux de long terme liés à l'évolution de ces politiques. Si certaines avancées sont perceptibles, des limites persistantes invitent à explorer les conditions de transformation de l'action publique : structuration de l'écosystème, complémentarité des acteurs, gouvernance de l'innovation, etc. En cela, la réflexion s'inscrira à la fois dans une logique d'évaluation critique et de projection stratégique.

Ainsi posée, la problématique générale ne vise pas à formuler des réponses définitives, mais à offrir un cadre d'analyse rigoureux pour appréhender les tenants et aboutissants du soutien public aux startups en Algérie. Elle interroge les articulations entre ambitions institutionnelles et contraintes systémiques, en mobilisant un socle théorique fondé sur les apports de l'entrepreneuriat innovant, de la politique publique et de l'économie institutionnelle.

❖ **Méthodologie adoptée et structure générale du mémoire**

Pour apporter des éléments de réponse à cette problématique, la démarche méthodologique adoptée dans ce travail repose principalement sur une analyse documentaire approfondie. Le mémoire s'appuie sur une **recherche bibliographique** englobant des sources variées : littérature académique sur l'entrepreneuriat et les politiques d'innovation, rapports officiels et textes réglementaires algériens (lois de finances, décrets relatifs aux startups, documents stratégiques), études et enquêtes déjà réalisées sur l'écosystème entrepreneurial national, ainsi que des analyses comparatives d'initiatives similaires dans d'autres pays. L'accent est mis sur l'exploitation et la synthèse critique de données et d'informations secondaires fiables. Cette approche se justifie par le caractère récent et en constante évolution du phénomène des startups en Algérie, pour lequel il existe désormais un corpus de sources écrites suffisamment riche permettant une analyse théorique fouillée sans recueil primaire additionnel. Par ailleurs, l'angle **comparatif** sera mobilisé ponctuellement afin de situer l'expérience algérienne dans un contexte plus large : les enseignements tirés d'autres écosystèmes ou plus globalement les recommandations de la Banque

mondiale et de l'OCDE en matière de climat entrepreneurial serviront de points de repère pour l'évaluation des dispositifs algériens.⁴

Quant à la **structure générale du mémoire**, elle s'articule de manière classique en **trois chapitres** principaux, outre la présente introduction et la conclusion finale. Le **premier chapitre** est consacré au **cadre conceptuel et théorique** : il définira les notions clés (startup, écosystème entrepreneurial, dispositifs d'aide publics...) et passera en revue les principaux courants théoriques et travaux empiriques portant sur le rôle de l'entrepreneuriat innovant dans le développement économique, ainsi que sur l'intervention de l'État dans la promotion des startups. L'objectif de ce chapitre est de fournir les bases intellectuelles et les références nécessaires pour appréhender le sujet, en mettant en évidence notamment les justifications économiques des politiques de soutien à l'innovation et les conditions de succès d'un écosystème de startups selon la littérature.

Le **deuxième chapitre** portera sur **l'analyse des dispositifs d'aide aux startups en Algérie**. Dans cette partie, nous dresserons un panorama détaillé des mécanismes existants cadre législatif (ex. définition du label Startup, incitations fiscales), structures d'accompagnement (ministère dédié, agences comme ANADE, incubateurs publics et privés, accélérateurs, centres universitaires) et outils de financement (fonds publics, concours, avantages financiers) en retraçant leur genèse et leur mode de fonctionnement. Il s'agira d'évaluer dans quelle mesure ces dispositifs répondent aux besoins des startups et d'identifier les éventuels gaps ou incohérences. Ce chapitre s'appuiera essentiellement sur l'analyse documentaire et sur des études de cas déjà publiées, afin d'illustrer concrètement les mécanismes de soutien mis en place en Algérie. Il examinera, par exemple, les dispositifs liés au label « Startup » ou au fonds d'amorçage public, ainsi que le rôle des incubateurs universitaires dans l'accompagnement des projets innovants. En complément, une approche comparative avec des dispositifs similaires mis en œuvre dans d'autres pays permettra de mieux cerner les particularités du modèle algérien et d'enrichir la réflexion sur ses éventuelles limites et potentialités.

Enfin, le **troisième chapitre** proposera un **bilan critique** du dispositif d'aide algérien et ouvrira sur des **perspectives d'amélioration**. En se fondant sur les constats des chapitres précédents, nous

⁴ Banque mondiale, *Doing Business 2020 – Comparing Business Regulation in 190 Economies*, World Bank Group, 2020. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/32436>

analyserons les **forces** et **faiblesses** de la stratégie nationale de soutien aux startups. Seront discutés, entre autres, l'impact réel des mesures instaurées sur la croissance de l'écosystème (à la lumière des chiffres récents, par exemple l'augmentation de 228 % du nombre de startups entre 2021 et 2023)⁵, la pertinence de l'allocation des ressources publiques, ou encore la coordination entre les différents acteurs (ministères, agences, secteur privé). Ce chapitre mettra en évidence les principaux **défis restant à relever** pour que les startups deviennent un moteur durable de l'économie algérienne : simplification administrative, renforcement du capital humain entrepreneurial, développement d'un marché du capital-risque local, amélioration de la connexion entre startups, universités et industrie, etc. Sur la base de ces analyses, nous esquisserons des **recommandations** et pistes de réflexion quant à l'évolution possible des dispositifs d'aide. Quelles **réformes** pourraient être envisagées pour accroître l'efficacité du soutien public ? Comment pérenniser les avancées actuelles et inscrire l'Algérie dans la durée comme une « nation startup » en Méditerranée et en Afrique ? Telles sont quelques-unes des questions auxquelles ce dernier chapitre tentera d'apporter des éléments de réponse, en phase avec les orientations stratégiques nationales et les standards internationaux en matière de promotion de l'entrepreneuriat innovant.

⁵ APS, « Startups en Algérie : plus de 7 800 projets enregistrés depuis 2020 », Algérie Presse Service, 13 octobre 2023. <https://www.aps.dz/economie/151273-startups-en-algerie-plus-de-7-800-projets-enregistres-depuis-2020>

Chapitre 1 : Cadre conceptuel et environnement des startups en Algérie

Chapitre 1 : Cadre conceptuel et environnement des startups en Algérie

Dans un monde marqué par l'innovation accélérée, la digitalisation et une économie en constante mutation, les startups incarnent l'un des moteurs essentiels de la transformation économique et sociale. Ces jeunes entreprises, souvent perçues comme des laboratoires d'idées audacieuses, se distinguent par leur agilité, leur capacité à innover et leur potentiel de croissance exponentielle. Cependant, leur succès ne dépend pas uniquement de la créativité de leurs fondateurs ni de leur modèle économique. Il est profondément ancré dans un écosystème complexe et un cadre conceptuel spécifique qui régissent leur naissance, leur développement et leur pérennité.

Ce chapitre introducteur se propose d'éclairer les fondements théoriques et pratiques qui définissent l'univers des startups. Nous aborderons d'abord les concepts clés permettant de cerner leur singularité : qu'est-ce qu'une startup ? En quoi se différencie-t-elle d'une entreprise traditionnelle ? Quels sont les modèles et méthodologies qui guident leur démarche ? Ensuite, nous dresserons un panorama de la littérature sur le soutien à l'entrepreneuriat, en portant une attention particulière aux contextes émergents comparables. Enfin, ce chapitre soulignera l'importance de comprendre ces dynamiques conceptuelles et contextuelles pour les entrepreneurs, investisseurs et décideurs publics. Car saisir les rouages de l'écosystème des startups, c'est mieux appréhender leur rôle dans la création de valeur, le développement de l'emploi ou la réponse aux enjeux sociétaux contemporains

Section 1. Définition et caractéristiques des startups

Comprendre ce qu'est une startup est essentiel pour distinguer les logiques qui sous-tendent l'entrepreneuriat innovant de celles des entreprises traditionnelles. Contrairement aux PME, qui reposent sur des modèles économiques éprouvés, la startup évolue dans un environnement d'incertitude, en quête d'un modèle rentable, reproductible et évolutif. Elle se caractérise par une forte dimension d'innovation, une ambition de croissance rapide et une organisation agile orientée vers l'expérimentation. Cette section clarifie la définition des startups, met en lumière leurs différences fondamentales avec les entreprises classiques et identifie les critères clés qui les distinguent.

1. Définition de la startup

Pendant de nombreuses années, les investisseurs et même une partie du monde académique ont assimilé les startups à de petites entreprises classiques. Or, il existe une différence conceptuelle et organisationnelle fondamentale entre une startup, une petite entreprise et une grande société. Selon Steve Blank, une startup est une « **organisation temporaire conçue pour rechercher un modèle d'affaires industrialisable, rentable et permettant la croissance** ». Autrement dit, le modèle économique d'une startup n'est validé que lorsqu'il devient rentable, reproductible et évolutif⁶ ; cela implique que la plupart des startups ajustent ou changent plusieurs fois de modèle avant de trouver le bon. Par conséquent, ce qui distingue une startup d'une petite entreprise classique, c'est qu'une PME fonctionne d'emblée avec un modèle d'affaires fixe et éprouvé, tandis que la startup est en quête de ce modèle. En d'autres termes, une startup est destinée à devenir, si elle réussit, une entreprise traditionnelle avec un modèle économique établi mais durant sa phase initiale, elle navigue en incertitude jusqu'à atteindre un modèle viable.

D'autres définitions mettent en avant le caractère innovant et incertain de la startup. Ainsi, Éric Ries définit la startup comme « **une institution humaine conçue pour livrer un nouveau produit ou service dans des conditions d'incertitude extrême** ». Cette définition insiste sur deux éléments essentiels. Premièrement, le produit ou service d'une startup est une innovation au sens large : il peut s'agir d'une découverte scientifique, de la réutilisation d'une technologie existante pour un nouvel usage, de la conception d'un nouveau modèle d'affaires exploitant une valeur cachée, ou même simplement de l'introduction d'un produit/service existant sur un marché encore inexploité. Dans tous les cas, l'innovation est au cœur du succès potentiel de l'entreprise. Deuxièmement, l'accent est mis sur le contexte **d'incertitude extrême** dans lequel opère la startup. Lancer une entreprise qui copie à l'identique une société existante (même produit, même clientèle, même modèle d'affaires) n'est pas une startup au sens strict : son succès dépend principalement de son exécution et peut être anticipé avec relativement peu d'incertitude, ce qui permet d'ailleurs de la financer aisément par des prêts bancaires classiques. À l'inverse, la startup évolue dans un contexte où le risque et l'incertitude sont très élevés, ce qui exclut la plupart des entreprises traditionnelles de cette catégorie. En somme, les startups représentent l'avant-garde de

⁶ Steve Blank, « What's A Startup? First Principles », *steveblank.com*, 25 janvier 2010

l'entrepreneuriat innovant et ouvrent la voie à la modernisation de l'économie. Comme le soulignent Heller et al, le terme *startup* a gagné en popularité à la fin des années 1990 avec l'essor de jeunes pousses dans les technologies de l'information promettant des croissances exponentielles.⁷ Ces jeunes entreprises emblématiques souvent désignées par l'acronyme GAFA ont illustré le potentiel de ce nouveau type d'entreprise innovante. Aujourd'hui, le concept de startup s'applique essentiellement aux jeunes entreprises innovantes, souvent dans le domaine des nouvelles technologies (numérique, biotech, fintech, e-commerce, intelligence artificielle, etc.), qui expérimentent un nouveau produit ou service sur un marché émergent avec un risque difficile à évaluer.

2. Différences entre une startup et une entreprise traditionnelle

Une startup se différencie d'une entreprise traditionnelle par sa nature, ses objectifs et son mode de fonctionnement, qui obéissent à des logiques souvent opposées.

2.1. Vision et objectifs :

Une startup est une organisation **temporaire** dont l'objectif premier est d'explorer un modèle économique innovant, scalable et répétable à grande échelle. Contrairement à l'entreprise traditionnelle qui cherche d'emblée la rentabilité selon un modèle éprouvé (par exemple une épicerie locale ou une agence immobilière), la startup privilégie une croissance rapide quitte à retarder la rentabilité. Son ambition est soit de conquérir très vite un marché de masse, soit de créer un nouveau besoin inexistant jusque-là. Des entreprises comme Uber ou Netflix illustrent cette démarche en révolutionnant leurs secteurs respectifs, là où une entreprise traditionnelle chercherait plutôt à préserver son marché existant.

2.2. Prise de risque et incertitude :

La startup évolue dans un contexte d'**incertitude radicale**. Son modèle d'affaires n'est pas validé au départ et elle doit s'adapter en permanence, par essais et itérations rapides (démarche inspirée

⁷ Heller, C., Martin, J. & Smith, L., *Innovation Driven Enterprises and Startup Ecosystems*, OECD Publishing, 2019, pp. 6–7.

du *Lean Startup*)⁸. À l'inverse, une entreprise établie opère généralement sur un marché mature avec des processus stabilisés et des risques maîtrisés. Par exemple, une startup spatiale comme SpaceX prend des risques technologiques importants pour bouleverser les coûts des lancements orbitaux, tandis qu'un constructeur automobile traditionnel se concentre surtout sur l'optimisation incrémentale de sa chaîne de production.

2.3. Organisation et culture :

La culture organisationnelle d'une startup est typiquement agile, horizontale et orientée vers l'innovation rapide. L'échec y est perçu positivement comme une opportunité d'apprentissage (on parle souvent du principe "*fail fast, learn fast*")⁹. Les équipes sont polyvalentes et les décisions se prennent rapidement au plus près du terrain. À l'opposé, une entreprise traditionnelle fonctionne avec une hiérarchie plus structurée, des rôles bien délimités et une aversion au risque plus marquée. La stabilité et la rentabilité à long terme y priment sur l'expérimentation.

2.4. Financement et horizon temporel :

Les startups dépendent souvent de levées de fonds externes (investisseurs privés, business angels, capital-risque) pour financer leur croissance initiale, ce qui les pousse à une expansion rapide. Au contraire, les entreprises traditionnelles s'appuient surtout sur le crédit bancaire ou l'autofinancement et visent une croissance plus progressive. Par exemple, la plateforme Airbnb a levé des millions de dollars avant de devenir rentable, tandis qu'une PME familiale cherchera d'abord à équilibrer ses comptes sur fonds propres. De même, une startup vise souvent une **sortie rapide** (rachat par une grande entreprise ou introduction en bourse) afin de réaliser la valeur créée, alors qu'une entreprise traditionnelle cherche généralement à se pérenniser sur plusieurs générations.

En résumé, si la startup incarne l'audace, l'innovation et la prise de risque nécessaire pour transformer un secteur, l'entreprise traditionnelle représente la stabilité, l'efficacité opérationnelle

⁸ Eric Ries, *The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation...*, Crown Business, 2011

⁹ Tsagliotis, A. (2017). *Start-up attitude : Adoptez l'esprit start-up pour faire du business autrement*. Paris : Dunod.

et la gestion prudente. Ces deux modèles coexistent au sein de l'économie, mais ils répondent à des logiques et à des temporalités différentes et souvent complémentaires.

3. Caractéristiques d'une startup

Au-delà de ces différences générales, on peut identifier plusieurs **caractéristiques propres** qui permettent de qualifier une entreprise de startup. Voici les principaux critères généralement retenus :

3.1. Temporaire :

Une startup n'a pas vocation à le rester indéfiniment : c'est une phase transitoire. Le principal objectif de la startup est d'aboutir, si possible, à un modèle économique viable et de **cesser d'être une startup** pour devenir une entreprise à part entière. Comme l'affirme Peter Thiel, il s'agit de « passer de *Zero to One* »¹⁰, c'est-à-dire de transformer une idée en une entreprise capable de générer de la valeur de manière durable. En ce sens, être une startup n'est jamais une fin en soi, mais bien le moyen de tester un concept nouveau avant de trouver un modèle stable ou d'échouer.

3.2. Recherche d'un modèle économique :

Une startup se crée autour d'une innovation (technologique, sociale ou organisationnelle) et doit trouver le **modèle d'affaires** approprié pour la rentabiliser. Par définition, ce modèle économique n'est pas déjà calqué sur une structure existante et son succès n'est pas garanti d'avance. La startup explore donc différentes configurations de produit, de marché, de revenu, etc., jusqu'à identifier un **business model** reproductible et rentable. Il convient de ne pas confondre ce modèle avec le *business plan* : le modèle d'affaires décrit la façon dont l'entreprise génère de la valeur et des revenus, alors que le business plan est un document formalisant un projet (souvent pour convaincre des financeurs). Dans le cas d'une startup, le modèle économique est souvent flou au lancement et se précise au fil des ajustements.

¹⁰ Thiel, P., *Zero to One: Notes on Startups, or How to Build the Future*, Crown Business, 2014.

3.3. Reproductible (industrialisable) :

Une fois qu'elle a trouvé un modèle qui fonctionne à petite échelle, la startup cherche à **l'industrialiser**, c'est-à-dire à le reproduire à plus grande échelle ou dans d'autres zones géographiques. L'idée est qu'une fois le modèle validé, il puisse être dupliqué facilement, idéalement sans que cela n'entraîne une augmentation proportionnelle des coûts. Un exemple parlant est celui d'Uber ou d'Airbnb, qui ont pu déployer leur concept ville par ville à partir d'une « recette » initiale qui fonctionnait, en l'adaptant certes aux contextes locaux mais sans remettre en cause le cœur du modèle. Cette capacité à répliquer le succès sur d'autres marchés est une condition essentielle pour qu'une startup change de dimension.

3.4. Scalable (à fort potentiel de croissance) :

La scalabilité désigne la capacité d'un modèle économique à **accélérer sa croissance** en augmentant ses volumes sans que les coûts n'augmentent au même rythme¹¹. Plus une startup gagne de clients, plus son avantage économique s'accroît : les premiers clients coûtent cher à acquérir, mais les suivants de moins en moins, ce qui augmente les marges avec l'échelle. C'est cette propriété combinée au caractère innovant et reproductible du modèle qui permet à certaines startups de croître très vite et très loin en peu de temps, là où une entreprise classique connaîtrait une croissance linéaire.

En définitive, la notion de startup ne se réduit ni à l'appartenance au secteur technologique, ni à une question de taille d'entreprise ou d'âge des fondateurs. Elle correspond à un **stade particulier de développement** d'une entreprise innovante, caractérisé par l'expérimentation, l'incertitude et la volonté d'un changement d'échelle rapide. Toutes les jeunes entreprises ne sont pas des startups au sens strict et il n'est pas nécessaire de se revendiquer *startup* à tout prix pour entreprendre avec succès. Ce qui distingue réellement la startup, ce sont les éléments structurels évoqués ci-dessus : temporalité, innovation, recherche d'un modèle scalable bien plus que l'image moderne ou les attributs de la « tech ».

¹¹ Osterwalder, A. & Pigneur, Y., *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*, Wiley, 2010

Section 2. État de la littérature et perspectives sur le soutien à l'entrepreneuriat

Le soutien à l'entrepreneuriat dans les pays en développement suscite un intérêt croissant, mais son efficacité reste limitée face aux nombreux obstacles rencontrés sur le terrain. Cette section propose une revue des principales approches et cadres théoriques, en mettant en lumière les conditions de réussite des politiques d'accompagnement, ainsi que leurs limites. Elle s'attarde ensuite sur les spécificités du contexte maghrébin, où les défis structurels appellent à des dispositifs mieux adaptés aux réalités locales.

1. Soutien entrepreneurial dans les pays en développement

Dans les pays en développement, l'entrepreneuriat est souvent perçu comme un levier clé pour stimuler l'emploi et la croissance inclusive. De nombreuses initiatives publiques et internationales visent à encourager la création d'entreprises, notamment via le microcrédit, la formation ou le mentorat. Toutefois, les résultats restent mitigés : la majorité des initiatives relèvent d'un entrepreneuriat de subsistance et les politiques d'appui peinent à générer un impact durable. Cette partie examine les limites des dispositifs actuels et les conditions nécessaires pour un soutien entrepreneurial plus efficace.

1.1. Le rôle stratégique de l'entrepreneuriat dans les pays en développement

Dans les pays en développement, l'entrepreneuriat est souvent perçu comme un levier crucial pour créer des emplois et des revenus, en particulier pour les populations jeunes ou défavorisées. De fait, de nombreux gouvernements et organismes internationaux encouragent la création de micro-entreprises et de PME comme un vecteur de développement économique inclusif. Cependant, la grande majorité des nouvelles entreprises créées dans ces contextes restent de très petite taille, avec un impact limité en termes de croissance. Il s'agit le plus souvent d'un **entrepreneuriat de subsistance**, où l'activité permet tout juste à l'entrepreneur de générer un revenu modeste, sans perspective d'expansion notable. Les startups à fort potentiel d'innovation y sont plus rares et leur émergence se heurte à divers obstacles structurels.

1.2. Limites du microcrédit et importance de l'accompagnement

Les travaux de l'Organisation de Coopération et de Développement Économiques (OCDE, 2017) soulignent par exemple que le **microcrédit** s'il a permis de financer des milliers de très petites initiatives entrepreneuriales a un impact limité sur la croissance durable des entreprises bénéficiaires lorsqu'il n'est pas assorti d'autres formes de soutien. En revanche, son efficacité s'accroît lorsqu'il est combiné à des formations à la gestion, du mentorat ou un accompagnement personnalisé post-crédation. Ainsi, de nombreux programmes de développement ont intégré des volets de **formation entrepreneuriale** et de **conseil** en plus de l'aide financière, afin d'augmenter les chances de succès des nouveaux entrepreneurs.¹²

1.3. Impact mitigé des politiques d'appui

Malgré ces efforts, les évaluations empiriques (notamment par des expériences aléatoires contrôlées menées par la Banque mondiale ou le J-PAL) montrent des **résultats mitigés** quant à l'impact des aides à l'entrepreneuriat dans les pays en développement. Par exemple, il a été observé que les subventions en capital aux micro-entreprises, le microcrédit ou les formations commerciales intensives n'entraînent pas toujours une croissance significative des activités à long terme. Ces interventions améliorent souvent le revenu et le bien-être des bénéficiaires à court terme, mais ne suffisent pas à transformer structurellement des activités informelles en entreprises pérennes de plus grande envergure.

1.4. Vers des dispositifs mieux ciblés et intégrés

Face à ces constats, les chercheurs insistent sur plusieurs points. D'une part, les dispositifs de soutien devraient être **mieux coordonnés** pour éviter les doublons et combler les lacunes : par exemple, conjuguer formation, mentorat et financement au sein de programmes intégrés, plutôt que de proposer ces appuis de manière isolée. D'autre part, il apparaît essentiel de **cibler les aides** vers les projets ayant un véritable potentiel de croissance ou d'innovation, plutôt que de disperser les ressources sur une multitude de micro-initiatives qui, de toute façon, auraient peut-être vu le jour sans aide externe. Un consensus se dégage également sur le fait que la simple promotion

¹² OCDE, *Enhancing the Contributions of SMEs in a Global and Digitalised Economy*, OECD Report, 2017. <https://www.oecd.org/mcm/documents/C-MIN-2017-8-EN.pdf>

généralisée de « l'esprit d'entreprise » ne peut être une panacée. Sans réformes plus larges de l'**environnement des affaires** (simplification administrative, accès aux marchés, infrastructure, sécurité juridique, etc.), les mesures d'aide aux entrepreneurs risquent d'avoir un impact limité. Comme le résumait Hall et Sobel, encourager les individus à créer des entreprises ne suffit pas si le contexte économique global demeure peu propice à la réussite de ces entreprises.¹³

1.5. Concentration géographique de l'innovation et enjeux globaux

Enfin, il convient de noter que les entreprises hautement innovantes orientées vers les nouvelles technologies ou l'exportation restent concentrées dans un petit nombre de pays ou de régions à travers le monde. La diffusion d'un écosystème startup dynamique à l'ensemble des économies émergentes est lente et incertaine, ce qui invite à un certain réalisme quant aux résultats attendus des politiques de soutien entrepreneurial.

2. Cadres théoriques de l'entrepreneuriat et de l'accompagnement

L'**entrepreneuriat** est généralement défini comme un processus par lequel des individus identifient et exploitent des opportunités de création afin de fonder et développer une entreprise innovante. Selon une définition fréquemment citée, « *l'entrepreneuriat est une activité où les opportunités de créer quelque chose de nouveau (nouveaux produits ou services, nouveaux marchés, etc.) sont découvertes ou créées par des personnes spécifiques, qui utilisent différents moyens pour les exploiter et les développer, dans le but de créer de la valeur pour l'entreprise et pour la société* »¹⁴. Ce cadre met l'accent sur la dimension d'innovation et de création de valeur ajoutée. Il distingue notamment l'**entrepreneuriat d'opportunité** fondé sur la croissance et la nouveauté des formes plus traditionnelles d'entrepreneuriat de subsistance.

Au-delà de l'entrepreneur lui-même, la réussite d'une startup dépend de tout un **écosystème entrepreneurial**. De nombreux facteurs interagissent dans l'environnement des startups, parmi lesquels on peut citer :

¹³ Hall, J. C. & Sobel, R. S., « Public Policy and Entrepreneurship », *The Review of Austrian Economics*, vol. 19, no. 2–3, 2006, pp. 267–289. <https://doi.org/10.1007/s11138-006-7944-2>

¹⁴ Marchesnay, M. (1996). *L'entrepreneuriat*. Paris : Economica.

- **Le cadre institutionnel et réglementaire** (politiques publiques, lois d'encouragement à l'innovation, protection de la propriété intellectuelle, etc.), qui peut faciliter ou freiner la création d'entreprises innovantes.
- **La culture entrepreneuriale** au sein de la société (tolérance au risque, valorisation de l'échec, existence de succès stories locales), qui influence la motivation des entrepreneurs potentiels et l'acceptation sociale de l'innovation.
- **Le capital humain et la formation** (qualité des formations en gestion, ingénierie, programmes d'entrepreneuriat dans les universités), qui développent les compétences et l'esprit d'initiative chez les jeunes diplômés et les porteurs de projets.
- **L'accès au marché et aux ressources** (taille du marché local, ouverture à l'exportation, insertion dans les chaînes de valeur mondiales, disponibilité des financements), qui déterminent les débouchés possibles pour les startups et leur capacité à croître rapidement.

Dans cette optique systémique, Isenberg propose un modèle d'écosystème entrepreneurial articulé autour de six domaines clés le cadre politique, le financement, le marché, la culture, le capital humain et les soutiens qui doivent interagir de manière cohérente au niveau local.¹⁵ Par exemple, dans un écosystème **performant**, les pouvoirs publics mettent en place des mesures incitatives et un environnement législatif favorable, les universités forment à l'entrepreneuriat et encouragent la créativité, tandis que des structures d'appui comme les incubateurs, accélérateurs ou clusters technologiques facilitent le transfert de connaissances et l'accès au réseau professionnel. L'expérience de la Silicon Valley illustre bien cette synergie entre acteurs publics, éducation, culture du risque et capital-investissement au service des startups.

3. Spécificités du contexte maghrébin

Au Maghreb, l'entrepreneuriat suscite un intérêt croissant face aux défis économiques communs que connaissent la région, tels que le chômage des jeunes et la nécessité de diversification. Malgré un vivier de talents et l'émergence d'initiatives à impact social, les entrepreneurs restent confrontés à de nombreux freins structurels. Cette partie explore les spécificités du contexte maghrébin et

¹⁵ Isenberg, D. J., « The Entrepreneurship Ecosystem Strategy as a New Paradigm for Economic Policy: Principles for Cultivating Entrepreneurship », *Babson Entrepreneurship Ecosystem Project*, Babson College, 2011.

souligne la nécessité d'un accompagnement plus adapté aux réalités locales pour renforcer l'efficacité des politiques de soutien.

3.1. Tendances et défis communs dans le Maghreb

Dans la région du Maghreb (notamment en Algérie, au Maroc et en Tunisie), la question de l'entrepreneuriat et de son accompagnement a fait l'objet d'une attention croissante depuis les deux dernières décennies. Ces pays partagent des caractéristiques socio-économiques communes (jeunesse de la population, besoin de diversification économique hors hydrocarbures, etc.) et font face à des défis similaires pour faire émerger un tissu de startups innovantes. Les analyses mettent en évidence un **réservoir de talents** bien présent avec une montée en compétence des jeunes diplômés et l'essor d'une classe moyenne instruite mais aussi des **freins structurels** persistants. Parmi ces freins, on retrouve une bureaucratie parfois lourde, des cadres juridiques et réglementaires fragmentés, un accès difficile aux financements privés, ou encore des problèmes de corruption et de gouvernance qui peuvent décourager les porteurs de projets¹⁶. Ces facteurs compliquent le passage du projet innovant à l'entreprise viable et pérenne.

3.2. Essor d'un entrepreneuriat à impact social et environnemental

En dépit de ces limites, on observe récemment au Maghreb une **tendance à l'innovation sociale et technologique**. Des incubateurs et accélérateurs spécialisés dans les startups à impact (dans les domaines de l'éducation, de la santé, de l'environnement, etc.) se développent et commencent à structurer des réseaux. Ils apportent un soutien ciblé aux jeunes entrepreneurs porteurs de projets à forte utilité sociale ou écologique et les aident notamment à accéder à des financements de démarrage (concours, fonds d'amorçage, etc.). Ce mouvement, soutenu en partie par des organismes internationaux (par exemple l'Union européenne ou la GIZ allemande qui financent des programmes d'incubation locale), indique que l'entrepreneuriat n'est pas uniquement perçu sous son angle lucratif, mais aussi comme un vecteur de réponse à des défis sociétaux au Maghreb.

¹⁶ Harrar, S. (2021). *Écosystème d'accompagnement entrepreneurial en Algérie : état des lieux*. Revue Abaad Iktissadia.

3.3. Vers un accompagnement plus adapté aux réalités locales

En somme, l'état de la littérature suggère que dans les pays en développement en général et au Maghreb en particulier les dispositifs d'aide à l'entrepreneuriat se sont largement inspirés des **modèles globaux** (création d'incubateurs, fonds d'investissement publics, formations à l'entrepreneuriat, événements de type concours de startups, etc.). Néanmoins, les résultats obtenus demeurent modestes et contrastés. Les défis fréquemment mentionnés incluent le manque de coordination entre acteurs, la prédominance d'un entrepreneuriat de nécessité (peu propice aux innovations de rupture) et la difficulté à attirer suffisamment de financements privés et de compétences pour accélérer la croissance des jeunes pousses locales. Ces constats invitent à adapter les politiques d'accompagnement aux réalités du terrain maghrébin, en ciblant mieux les besoins spécifiques des startups à fort potentiel et en renforçant l'écosystème autour d'elles (meilleur suivi post-création, implication du secteur privé, synergies régionales, etc.).

Section 3 : Comparaison des dispositifs de soutien aux start-ups en Algérie et dans la région Moyen-Orient Afrique Du Nord

Les pays du Maghreb ont progressivement structuré leurs dispositifs de soutien aux startups, avec des approches similaires mais des niveaux de maturité différents. Tandis que la Tunisie et le Maroc ont mis en place des cadres juridiques et des écosystèmes d'accompagnement dès les années 2010, l'Algérie s'est engagée plus récemment dans cette dynamique, avec des avancées notables depuis 2020. Cette section propose une comparaison des politiques publiques et des initiatives en faveur des startups dans ces trois pays, afin d'identifier leurs points communs, leurs spécificités et les enseignements à tirer pour renforcer l'efficacité de ces dispositifs à l'échelle régionale.

1. Écosystèmes startups : positions et évolutions comparées

Au niveau mondial, les pays du Maghreb occupent encore une place émergente dans la sphère des startups, mais on observe des écarts notables entre eux. Selon le classement 2023 du site spécialisé **Startup Ranking**, l'Algérie se hisse au 18^e rang mondial avec environ 799 startups actives recensées¹⁷, ce qui la place loin devant le Maroc (65^e avec 103 startups) et la Tunisie (82^e avec 57

¹⁷ Startup Ranking, *Startup Ecosystem Ranking 2023*.

startups). L'Algérie figure ainsi, d'après ce classement, comme l'un des écosystèmes startup les plus dynamiques du continent africain après le Nigeria, l'Égypte ou l'Afrique du Sud. (À titre de comparaison, l'Égypte occupe le 23^e rang mondial avec environ 630 startups actives.) Il faut toutefois interpréter ces chiffres avec prudence, car ils dépendent des critères de définition d'une "startup" utilisés par la plateforme. Par exemple, les autorités algériennes, en appliquant une définition plus large incluant les micro-entreprises innovantes non labellisées, estiment que le pays compte en réalité plusieurs milliers de jeunes entreprises innovantes en activité. L'écart souligne combien l'identification des startups varie selon les sources et les définitions retenues. Quoi qu'il en soit, ces données indiquent une **montée en puissance** récente de l'Algérie sur la scène entrepreneuriale régionale, alors que le Maroc et la Tunisie disposent pour leur part d'écosystèmes plus modestes en nombre, mais parfois plus structurés institutionnellement.

Au-delà du nombre de startups, la **maturité de l'écosystème** diffère d'un pays à l'autre. L'Algérie n'a véritablement amorcé la structuration de son écosystème startup que depuis le tournant des années 2020, tandis que ses voisins maghrébins avaient lancé certaines initiatives dès le milieu des années 2010. Ces trajectoires contrastées s'expliquent par des priorités politiques et économiques différentes, mais aussi par le degré d'implication du secteur privé et des investisseurs internationaux dans chaque pays.

2. Politiques publiques et initiatives d'accompagnement au Maghreb

Les dispositifs de soutien à la création et au développement des startups se sont multipliés au Maghreb au cours des dernières années, portés tant par les pouvoirs publics que par des acteurs privés ou associatifs. Chaque pays a emprunté des voies similaires pour favoriser l'entrepreneuriat innovant, tout en adaptant le modèle à son contexte national.

2.1. Tunisie :

Ce pays a été pionnier dans la région en adoptant une stratégie volontariste en faveur des startups. Une mesure phare a été l'adoption du **Startup Act** en 2018 (loi n°2018-20 du 17 avril 2018), qui a créé un cadre juridique spécifique pour les « startups » labellisées¹⁸. Cette loi accorde aux jeunes

¹⁸ République Tunisienne, *Loi n°2018-20 du 17 avril 2018 relative aux startups*, Journal Officiel de la République Tunisienne. <http://www.startupact.tn>

entreprises innovantes un statut particulier assorti d'incitations fiscales, de facilités administratives (par exemple un congé spécifique pour les fondateurs salariés) et de soutiens financiers dédiés (comme des subventions à l'innovation et un fonds public d'amorçage). Parallèlement, la Tunisie dispose depuis les années 2010 de tout un réseau d'**incubateurs et d'accélérateurs** soutenus par l'État, les universités ou des partenariats internationaux. On peut citer, entre autres, les incubateurs mis en place avec l'appui d'UTICA (l'organisation patronale tunisienne) ou au sein d'établissements universitaires comme l'ENICarthage. L'initiative **Startup Tunisia** vise quant à elle à coordonner l'écosystème et à promouvoir la culture startup. On observe également l'essor récent d'incubateurs à vocation sociale et solidaire, ciblant les projets à impact socio-environnemental et souvent soutenus par des financements européens. Le **Startup Act** tunisien a ainsi institué un ensemble cohérent de mesures qui font aujourd'hui figure de référence dans la région MENA pour le soutien aux startups.

2.2. Maroc :

Le Maroc a suivi une voie semblable en s'équipant d'un arsenal de dispositifs pro-innovation. Dès 2015, une loi-cadre sur l'entrepreneuriat innovant a introduit des **incitations fiscales** et un statut « d'entreprise innovante » pour encourager les PME technologiques. Puis, à l'instar de la Tunisie, le Maroc a lancé son propre **Startup Act** en 2019, prévoyant la création d'un label Startup Maroc, des exonérations fiscales temporaires pour les jeunes entreprises innovantes et diverses mesures de soutien. Le pays s'est également appuyé sur de grands acteurs publics pour structurer l'écosystème : la Caisse de Dépôt et de Gestion et d'autres agences gouvernementales ont lancé des **programmes d'incubation et d'accélération** (par exemple le Technopark de Casablanca, qui héberge et accompagne des startups tech depuis le début des années 2000, ou des clusters sectoriels dans les énergies renouvelables, l'agro-tech, etc.). Un **fonds national de capital-risque**¹⁹ a été mis en place pour co-investir dans les startups aux côtés d'investisseurs privés et la plateforme « Maroc PME » joue le rôle d'agence publique de promotion de l'entrepreneuriat à travers des actions de formation, de mentorat et de financement. Grâce à ces initiatives, le Maroc dispose aujourd'hui d'un

¹⁹ Proparco (2018). *Financer les start-ups pour construire les économies de demain en Afrique*. Secteur Privé & Développement, n° 29, 4–15.

écosystème plus institutionnalisé, même si le nombre total de startups actives y demeure plus limité que dans certains pays voisins.

2.3. Algérie :

Comparativement à ses voisins, l'Algérie a longtemps tâtonné avant d'établir une politique explicite de soutien aux startups. Jusqu'à la moitié des années 2010, le pays ne disposait pas d'un statut juridique particulier pour les entreprises innovantes, s'appuyant principalement sur une loi générale sur la promotion de la micro-entreprise (loi de 2016) qui ne faisait pas de distinction entre une startup technologique et une petite entreprise classique. Ce n'est qu'à partir de 2020 que les pouvoirs publics algériens ont lancé des **programmes dédiés** aux startups, marquant un changement d'échelle. Deux initiatives emblématiques ont vu le jour cette année-là : d'une part le label officiel « **Startup** » (décerné par le Comité national d'agrément des startups) qui reconnaît et facilite administrativement les startups répondant à certains critères d'innovation et de potentiel et d'autre part la création d'un **Fonds d'amorçage public** (le Fonds d'Appui aux Startups, souvent appelé Algeria Startup Fund) destiné à financer les jeunes pousses à leurs débuts. Parallèlement, des événements nationaux comme le programme « **Algeria Disrupt** » ou la conférence annuelle Algeria Startup Summit ont été initiés pour rassembler la communauté entrepreneuriale et promouvoir une culture de l'innovation. L'Algérie a également investi dans ses **technoparcs et incubateurs** : un financement public important a permis d'étendre les technopoles existantes (par exemple Sidi Abdellah à Alger) et d'en créer de nouvelles, offrant aux startups des locaux équipés à tarif subventionné ainsi qu'un accompagnement technique. Sur le plan réglementaire, de récentes réformes ont visé à améliorer l'accès des startups au financement : la loi de finances 2020 a introduit le **financement participatif** (*crowdfunding*) comme mécanisme légal d'investissement et la COSOB a adopté en 2022 un règlement définissant le cadre du crowdfunding et le statut de conseiller en investissement participatif afin de faciliter l'essor de ce mode de financement alternatif. En outre, les autorités encouragent l'entrée de capitaux-risque étrangers et le développement de fonds d'investissement locaux dédiés à l'innovation, bien que ces aspects n'en soient qu'à leurs débuts en Algérie.²⁰

²⁰ République Algérienne Démocratique et Populaire, *Loi de finances pour 2020*, Journal Officiel n°81, 30 décembre 2019, art. 111. <https://www.joradp.dz/FTP/JO-FRANCAIS/2019/F2019081.pdf>

2.4. Rôle des acteurs internationaux :

Il convient de noter que dans l'ensemble de la région maghrébine, des organismes internationaux et des ONG de développement contribuent également au soutien de l'entrepreneuriat. Des institutions telles que la Banque mondiale, l'Union européenne ou la GIZ financent ou cofinancent divers programmes ciblés : formations en gestion pour jeunes entrepreneurs, schémas de microfinance en milieu rural, mentorat pour les femmes entrepreneures, etc. En Algérie par exemple, des initiatives d'incubation en entrepreneuriat social ont été soutenues par des fonds européens ces dernières années. Ce soutien externe vient souvent compléter les dispositifs nationaux, en apportant des ressources additionnelles et en favorisant le partage de bonnes pratiques à l'échelle régionale.

En résumé, chacun des trois pays du Maghreb a désormais mis en place un **arsenal de dispositifs de soutien** aux startups combinant mesures légales, structures d'accompagnement et aides financières. La Tunisie s'est distinguée par l'antériorité de son cadre Startup Act et la densité de son réseau d'incubation, le Maroc par ses initiatives pilotées en partenariat avec de grandes institutions publiques et un intérêt croissant pour le capital-risque et l'Algérie par une montée en régime très récente mais ambitieuse, portée au plus haut niveau de l'État depuis 2020. L'ensemble de ces efforts vise à créer un environnement plus favorable à l'émergence de jeunes entreprises innovantes locales et à leur permettre de grandir au lieu de périr prématurément.

3. Éléments de bilan comparatif

Il est encore tôt pour mesurer pleinement les résultats de ces politiques d'appui aux startups au Maghreb, mais quelques tendances se dégagent. La Tunisie et le Maroc commencent à accumuler une expérience d'accompagnement sur près d'une décennie, avec plusieurs promotions de startups passées par leurs programmes d'incubation et de financement. Cela se traduit par l'émergence de *success stories* locales modestes (startups rachetées par des groupes étrangers, ou introduites en bourse à l'échelle régionale) et par la constitution progressive d'une communauté d'entrepreneurs aguerris pouvant à leur tour investir ou mentorer la nouvelle génération. En Algérie, où l'écosystème était jusqu'à récemment en retrait, on constate depuis 2020 une effervescence sans précédent : des milliers de jeunes porteurs de projets se sont manifestés pour obtenir le label startup et de premières levées de fonds significatives ont eu lieu dans des secteurs comme la fintech, la

logistique ou l'agritech²¹. Néanmoins, **les défis restent importants** partout. Le taux d'échec des startups demeure élevé et beaucoup de jeunes entreprises peinent à dépasser le stade initial. Les entrepreneurs maghrébins font face à des contraintes de financement, à la frilosité des banques, ainsi qu'à des marchés domestiques de taille limitée qui obligent à penser rapidement à l'international ce qui n'est pas aisé sans réseau ni partenaires établis à l'étranger. Par ailleurs, la réglementation, bien qu'améliorée, comporte encore des lourdeurs administratives et des zones d'incertitude (par exemple sur les possibilités de sortie des investisseurs, la fiscalité au-delà des périodes d'exonération, etc.).

En fin de compte, la trajectoire récente de l'**Algérie** illustre bien les enseignements de la littérature : c'est le cas d'un pays en développement qui s'efforce d'adapter les **bonnes pratiques** mondiales de soutien à l'entrepreneuriat (incubation, fonds d'amorçage, événements de networking, etc.) à son contexte domestique, tout en devant composer avec ses propres défis institutionnels et socio-économiques. La comparaison avec ses voisins maghrébins montre que, si les recettes employées sont similaires, leur efficacité dépend étroitement de la cohérence de l'écosystème global et de la volonté politique sur la durée. Le chapitre suivant sera consacré à une analyse approfondie du dispositif algérien d'aide aux startups, afin d'en examiner plus en détail les forces, les faiblesses et les perspectives d'amélioration à la lumière de ces éléments de contexte régional et international.

²¹ World Bank Group, *Creating Markets in Algeria – Unlocking the Private Sector for Job Creation*, International Finance Corporation (IFC), 2023. <https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/099151410262331905/p1758570ed0188062097d706bd3fc5a34e2>

Chapitre 2 : Analyse du dispositif d'aide à la création et au soutien des start-ups en Algérie

Chapitre 2 : Analyse du dispositif d'aide à la création et au soutien des start-ups en Algérie

L'Algérie s'est engagée depuis 2020 dans une politique ambitieuse de soutien à l'entrepreneuriat innovant, avec la mise en place d'un dispositif institutionnel, financier et opérationnel dédié aux start-ups. Ce chapitre propose une analyse approfondie de ce dispositif, en présentant les principaux acteurs impliqués, les formes de soutien disponibles, ainsi que les obstacles rencontrés sur le terrain. L'objectif est de mieux comprendre les dynamiques en cours et d'identifier les leviers à activer pour renforcer l'impact de ces politiques dans un contexte national en mutation.

Section 1 : Présentation des principaux acteurs du soutien aux start-ups

Le soutien à la création et au développement des start-up en Algérie mobilise une pluralité d'acteurs, aussi bien publics que privés, qui jouent des rôles complémentaires. On distingue notamment les acteurs institutionnels (gouvernementaux et parapublics), les acteurs financiers (fonds d'investissement, banques, business angels) ainsi que les structures d'accompagnement telles que les incubateurs et accélérateurs.

1. Acteurs institutionnels

Le soutien public aux start-ups en Algérie s'est considérablement renforcé depuis 2020²², avec la création d'un cadre institutionnel dédié.

1.1. Le ministère chargé des start-ups

L'État algérien a mis en place ces dernières années un cadre institutionnel dédié aux start-ups. Une étape majeure a été la création en **2020** d'un ministère délégué chargé de l'économie de la connaissance, des start-ups. Ce ministère pilote la stratégie nationale en faveur des start-ups et supervise divers programmes de soutien. Il a notamment instauré un dispositif de **labellisation** officielle des « start-up », des « incubateurs » et des « projets innovants », afin d'identifier et de faire bénéficier ces entités d'avantages spécifiques. Un **Comité national** a été formé pour attribuer

²² Oualid, Y. (2020). *Algeria Disrupt – Conférence nationale des start-up*. Ministère de l'Économie de la Connaissance et des Start-up, Alger.

ces labels aux entreprises et structures répondant à des critères précis d'innovation et de potentiel de croissance. Ce cadre réglementaire, établi par le décret exécutif n° 20-254 du 15 septembre 2020 portant création du comité national de labélisation des « Start-up », des « Projets innovants » et des « Incubateurs » et fixant ses missions, sa composition et son fonctionnement, offre pour la première fois un statut reconnu aux start-ups en Algérie.²³

1.2. Les agences d'appui à l'entrepreneuriat

Parallèlement, plusieurs agences et organismes publics contribuent au soutien des jeunes entreprises innovantes. On peut citer l'**ANADE**, anciennement connue sous le nom d'ANSEJ, qui finance et accompagne les petites entreprises créées par les jeunes. Bien que son champ d'action dépasse le seul domaine des start-up technologiques, l'ANADE demeure un acteur important pour le financement initial des micro-entreprises et start-up locales. De même, l'**ANGEM** soutient les micro-projets par des petits crédits et la **CNAC** propose des aides aux chômeurs créateurs d'entreprise ces dispositifs étant plus orientés vers la création d'entreprises classiques, mais pouvant inclure des projets innovants de petite envergure.

1.3. L'Agence de développement des technopoles

Un autre acteur public clé est l'**ANPT**, qui gère notamment le cyberparc de Sidi Abdellah à Alger et d'autres technopoles régionales. L'ANPT a lancé le premier incubateur technologique au cyberparc de Sidi Abdellah, pionnier dans l'accueil de start-up innovantes, notamment dans le secteur des TIC. Ce premier incubateur public a servi de modèle en offrant aux porteurs de projets un hébergement, des conseils et un environnement technologique propice. Depuis, le gouvernement a encouragé la multiplication de ces structures à travers le pays, y compris via des **pépinières d'entreprises** au niveau local, rattachées aux agences de développement des PME. Ces pépinières ont pour mission de mettre en œuvre au niveau de chaque wilaya l'appui à la création de PME et de start-up, en offrant localement des services d'incubation, d'accélération et de formation en entrepreneuriat.

²³ Ministère de l'Économie de la Connaissance, des Startups et des Microentreprises, *Décret exécutif n° 20-254 du 15 septembre 2020*, Journal Officiel de la République Algérienne, n°55.

1.4. Le rôle d'Algeria Venture dans la structuration de l'écosystème

En 2020 également, les pouvoirs publics ont créé un établissement public dénommé « **Algeria Venture** », entièrement consacré à la promotion des start-ups et à la gestion des structures d'appui. Institué par décret, Algeria Venture agit comme un bras opérationnel du ministère délégué aux start-up. Il coordonne le réseau des incubateurs et accélérateurs, propose des programmes d'accompagnement et de formation pour les start-ups et assure le suivi des projets labellisés. Un conseil scientifique et technique au sein d'Algeria Venture oriente ses actions, par exemple en définissant les critères d'admission des start-ups dans les incubateurs publics, en évaluant les besoins des start-up labellisées, ou encore en validant le contenu des services offerts par les incubateurs et accélérateurs. Grâce à cette structure, un écosystème national commence à se structurer fin **2022**, Algeria Venture déclarait avoir accompagné plus de 800 start-ups²⁴ à travers l'ensemble de ses dispositifs (incubateurs d'affaires, mini-accélérateurs, accompagnement individuel), signe d'une mobilisation croissante des porteurs de projets.

En somme, l'appareil institutionnel de soutien aux start-ups en Algérie repose sur une coordination entre le ministère dédié, les agences publiques d'appui entrepreneurial (ANADE, ANPT, etc.) et de nouvelles entités spécialisées comme Algeria Venture, avec un effort particulier pour irriguer tout le territoire via des structures locales (technopoles, pépinières régionales).

2. Acteurs financiers

Le financement constitue un levier clé pour le développement des start-ups. En Algérie, un ensemble de dispositifs publics et privés émerge progressivement pour répondre aux besoins spécifiques des jeunes entreprises innovantes.

2.1. Le Fonds d'investissement des start-ups

Le financement étant un enjeu crucial, plusieurs acteurs du domaine financier interviennent pour appuyer les start-ups. Du côté public, l'outil majeur récent est le **Fonds d'investissement des start-up**, connu sous le nom d'**ASF**, lancé en **2020**. Ce fonds, doté par l'État et opéré en partie via Algeria

²⁴ Algeria Venture, *Rapport d'activité 2022*, Ministère de l'Économie de la Connaissance, des Startups et des Microentreprises.

Venture, prend des participations au capital de start-up innovantes ou accorde des financements seed. En moins de deux ans d'activité, le Fonds a financé des dizaines de jeunes pousses : entre sa création et mars **2022**, il aurait investi environ **510 millions de dinars algériens** au profit de start-ups, touchant des projets dans une diversité de secteurs (TIC, santé, transports, tourisme, etc.). L'ASF constitue ainsi le premier mécanisme public de capital-risque en Algérie, visant à pallier le manque d'investisseurs privés.²⁵

2.2. Les mécanismes publics de garantie

Un autre instrument important est le **FGAR**, mis en place initialement en 2004 mais renforcé par la loi d'orientation sur le développement des PME de **2017**. Ce fonds public de garantie permet de sécuriser une partie des prêts bancaires accordés aux créateurs d'entreprises et son extension aux projets innovants facilite l'accès des start-ups au crédit bancaire en rassurant les banques face aux risques. De plus, la loi de 2017 a prévu la création de **fonds d'amorçage régionaux** pour financer l'amorce de projets innovants, traduisant la volonté publique d'encourager l'investissement dans les start-ups dès leurs premiers stades.

Les **banques** algériennes, pour leur part, commencent timidement à s'impliquer dans l'écosystème start-up, même si historiquement leur rôle a été limité. Quelques banques publiques ont signé des conventions avec les nouveaux dispositifs (par exemple avec le Fonds d'investissement des start-ups ou avec l'ANADE) pour proposer des produits de crédit adaptés. Néanmoins, l'accès au crédit bancaire pour une start-up demeure difficile en pratique, ce qui explique l'importance des garanties publiques et des fonds d'investissement dédiés.

2.3. Le rôle émergent des business angels

Du côté privé, l'Algérie a vu émerger ses premiers **business angels** et investisseurs en capital-risque au cours de la dernière décennie. Un exemple notable est le réseau **Casbah Business Angels**, fondé en **2012** à l'initiative d'entrepreneurs locaux et de membres de la diaspora algérienne. Ce réseau organise régulièrement des rencontres où des start-ups présélectionnées peuvent présenter leur projet à des investisseurs individuels potentiels. Les business angels apportent non seulement

²⁵ Algeria Startup Fund, *Présentation officielle du fonds*, Ministère de l'Économie de la Connaissance, des Startups et des Microentreprises, 2022. Disponible sur : <https://startupfund.dz>

des apports en capital personnels aux start-ups prometteuses, en échange de parts au capital, mais aussi du mentorat et l'accès à leur réseau professionnel. Bien que le mouvement des business angels reste naissant et de taille modeste en Algérie, il marque une évolution culturelle importante en introduisant des modes de financement alternatifs aux seuls prêts bancaires.²⁶

2.4. Vers un marché boursier pour les start-ups

Enfin, on peut mentionner l'**initiative de la Bourse d'Alger**, qui a annoncé en 2022 la préparation d'un **marché boursier dédié aux start-ups**. L'objectif serait de permettre à de jeunes entreprises à fort potentiel de lever des capitaux via la bourse, grâce à des conditions d'accès assouplies. Si ce projet se concrétise, il offrirait un canal supplémentaire de financement à moyen terme. En somme, les acteurs financiers impliqués dans le soutien aux start-up algériennes combinent des mécanismes publics (fonds d'investissement, garantie de prêts) et des débuts d'initiatives privées (business angels, futur marché boursier), dans un contexte où le capital-risque traditionnel est encore embryonnaire.

3. Les structures d'accompagnement

Les **Incubateurs et accélérateurs** jouent un rôle central en fournissant aux porteurs de projets innovants un environnement favorable pour passer de l'idée à l'entreprise viable. En Algérie, les **incubateurs** se sont multipliés au fil de la dernière décennie, relevant de différents statuts : publics, privés, universitaires, ou issus de partenariats.

3.1. Les incubateurs publics et universitaires

Du côté public, l'incubateur du **Cyberparc de Sidi Abdellah** à Alger a été le précurseur offrant aux startups technologiques un hébergement et un encadrement technique. Par la suite, d'autres technopoles et incubateurs publics ont vu le jour, souvent en lien avec le ministère de l'Industrie ou celui des Start-ups. Des **incubateurs universitaires** ont également émergé, soutenus par le ministère de l'Enseignement supérieur en collaboration avec le ministère des Start-ups. Par exemple, l'UMMTO a officiellement créé son incubateur en **2023**, après une préparation entamée

²⁶ Algérie Presse Service, *Casbah Business Angels : un nouveau souffle dans le financement des start-ups en Algérie*, 15 mars 2020. <https://www.aps.dz/economie/>

en 2022. Ce type d'incubateur académique vise à encourager les étudiants et chercheurs à innover en les aidant à transformer leurs projets de recherche en entreprises. De manière générale, chaque grande université est encouragée aujourd'hui à disposer d'un incubateur ou d'un centre d'entrepreneuriat, reflétant l'intégration de la culture start-up dans le milieu académique.

3.2. Les incubateurs d'entreprises privées

Le secteur **privé** a également contribué à l'expansion des incubateurs en Algérie. Les opérateurs de téléphonie mobile ont notamment lancé très tôt leurs propres programmes. L'entreprise Ooredoo a initié dès **2013** un programme appelé «**tStart**» en partenariat avec l'Agence nationale de développement des PME, qui prenait la forme d'un concours national de business plans dans les TIC²⁷. Les lauréats de tStart bénéficiaient d'un accompagnement au sein de l'incubateur d'Ooredoo avec moyens techniques, formations et aide financière pour développer leurs solutions. De son côté, l'opérateur Djezzy a ouvert en **2016** un incubateur hébergé à l'École Nationale Polytechnique d'Alger, accessible à des étudiants de diverses universités, afin de soutenir des projets innovants liés aux technologies mobiles et numériques. Ces initiatives d'entreprise ont apporté un appui précieux sous forme de **corporate incubateurs**, bien que leur périmètre soit resté limité aux secteurs d'activité des sociétés mères.

3.3. Les accélérateurs et programmes intensifs

Parmi les incubateurs privés indépendants, on peut citer **IncubMe**, fondé en **2018** par de jeunes entrepreneurs algériens. IncubMe s'est donné pour mission d'accompagner les porteurs de projets nationaux et a même lancé un programme régional intitulé « **Africa by IncubMe** » pour attirer et soutenir des startups d'autres pays africains, positionnant l'Algérie comme hub régional.²⁸ En reconnaissance de ses efforts, IncubMe a reçu en 2022 le titre de meilleur incubateur d'Afrique du Nord. Un autre acteur privé majeur est **Sylabs**, créé en **2015** à Alger. Sylabs se présente comme un **accélérateur et espace de coworking**, offrant un lieu de travail partagé aux start-ups, ainsi que des cycles de formation, d'événements de networking et un programme d'accélération pour les

²⁷ Ooredoo Algérie, *Lancement du programme tStart pour soutenir les jeunes entrepreneurs TIC*, communiqué de presse, avril 2013. <https://www.ooredoo.dz>

²⁸ IncubMe, *Présentation du programme Africa by IncubMe*, 2022. <https://www.incubme.com>

projets technologiques. Il a contribué à fédérer une communauté de développeurs, designers et entrepreneurs dans la capitale et a hébergé de nombreuses jeunes pousses du numérique.

3.4. Le processus de labellisation des structures d'appui

Aux côtés de ces pionniers, de nombreux autres incubateurs et accélérateurs privés ou associatifs ont vu le jour dans les grandes villes (Alger, Oran, Constantine, Sétif, etc.), souvent spécialisés par domaine (technologies, agriculture, santé, etc.) ou adossés à des institutions locales. L'État encourage cette prolifération via le **label « Incubateur »** introduit en 2020 : toute structure d'appui, publique ou privée, peut solliciter ce label si elle offre des services d'hébergement, de formation, de conseil et de financement aux start-ups. Le label, attribué pour cinq ans renouvelables, permet aux incubateurs labellisés de bénéficier de certains soutiens publics (avantages fiscaux notamment, détaillés plus loin) et confère une reconnaissance officielle gage de crédibilité auprès des porteurs de projets. En retour, ces incubateurs doivent respecter un cahier des charges exigeant (engagements de suivi des start-up incubées, accompagnement dans les démarches administratives, mise à disposition d'équipements, etc., sous le contrôle d'un comité national).

Quant aux **accélérateurs**, ils constituent un type particulier de structure de soutien, focalisé sur l'accélération de la croissance d'une startup existante à travers un programme intense de courte durée (généralement quelques mois), incluant mentorat rapproché, mise en relation avec des investisseurs et parfois un financement d'amorçage. En Algérie, la notion d'accélérateur est plus récente, mais commence à s'implanter. Sylabs, mentionné plus haut, opère en partie comme un accélérateur privé. Par ailleurs, Algeria Venture a mis en place de « **mini-accélérateurs** » publics pour appuyer les start-ups dans différentes régions du pays, en complément des incubateurs classiques. Le label « Accélérateur » a également été défini par la réglementation de 2020, avec des critères similaires à ceux des incubateurs.²⁹ Néanmoins, le nombre d'accélérateurs autonomes reste limité pour l'instant par rapport aux incubateurs. La plupart des programmes d'accélération sont intégrés au sein d'incubateurs ou pilotés directement par des acteurs publics dans le cadre de challenges et bootcamps ponctuels.

²⁹ Décret exécutif n° 20-254 du 15 septembre 2020 fixant les missions, la composition et le fonctionnement du Comité national de labellisation des start-up, projets innovants et incubateurs, *Journal officiel de la République algérienne*, n°55, 2020.

En somme, l'écosystème algérien des start-ups s'organise autour d'une multitude d'acteurs : l'État et ses agences fixant le cap et offrant un appui réglementaire et financier, les institutions financières émergentes apportant des capitaux et un réseau croissant d'incubateurs/accélérateurs qui accompagnent concrètement les entrepreneurs sur le terrain. Cette synergie d'acteurs institutionnels, financiers et opérationnels constitue le socle du dispositif d'aide aux start-ups en Algérie.

Section 2 : Les différentes formes de soutien apportées aux start-ups

Les formes de soutien dont bénéficient les start-ups en Algérie sont variées et couvrent plusieurs dimensions essentielles à la réussite d'un projet entrepreneurial. On peut les regrouper en quatre grandes catégories : les aides financières directes, les facilités de financement par le crédit, les incitations fiscales et l'accompagnement technique et humain (formation, conseil, mise en réseau).

1. Subventions et financements directs

Les pouvoirs publics algériens ont mis en place plusieurs formes de financement direct pour soutenir la phase de lancement des start-ups, en réduisant leur dépendance à l'endettement.

1.1. Subventions et apports en capital

Afin de soutenir l'émergence des jeunes entreprises innovantes, les pouvoirs publics ont mis en place des mécanismes de financement direct. Le principal dispositif récent, comme évoqué précédemment, est l'**ASF** qui injecte des fonds propres dans les start-ups sélectionnées. Ce financement public peut prendre la forme d'une participation au capital ou d'une avance, permettant à l'entreprise de disposer de capital initial sans s'endetter. Il s'apparente à une **subvention en capital**, puisqu'en cas d'échec de la start-up, celle-ci n'aura pas à rembourser comme pour un prêt classique (le risque est assumé par le fonds).³⁰

³⁰ Ministère délégué auprès du Premier ministre chargé de l'économie de la connaissance et des start-up, *Présentation du Fonds Algérien des Startups (ASF)*, communiqués officiels 2021.

1.2. Concours d'innovation et prix sectoriels

Outre l'ASF, d'autres aides financières existent sous forme de concours et de prix récompensant l'innovation. Par exemple, le concours *Algeria Innov* ou le programme *tStart* d'Ooredoo ont offert aux lauréats des dotations financières pour les aider à démarrer. De même, des ministères ou agences sectorielles peuvent allouer des subventions ponctuelles à des projets stratégiques (par exemple dans le domaine des énergies renouvelables ou de l'agritech) dans le cadre de plans nationaux d'innovation.³¹

1.3. Financement initial par l'ANADE

Il convient également de souligner l'apport de l'ANADE dans le financement initial de nombreuses micro-entreprises : bien que l'aide de l'ANADE prenne généralement la forme de prêts, une partie de ces prêts est constituée d'une fraction à taux bonifié ou non *rémunéré*. Ainsi, un jeune entrepreneur peut bénéficier d'un apport en fonds propres offert par l'État couvrant un pourcentage de son plan de financement, diminuant d'autant le poids de l'endettement. Ce dispositif, hérité de l'ex-ANSEJ, a été maintenu pour encourager la création d'entreprise chez les moins de 35 ans.

2. Crédits et facilités de financement bancaire

Face aux difficultés d'accès au crédit classique pour les start-ups, plusieurs mécanismes ont été mis en place pour faciliter leur financement bancaire.

2.1. Prêts aidés et dispositifs de garantie pour les start-ups

Au-delà des subventions ou apports en capital, l'accès au crédit est un autre volet important du soutien aux start-up. Traditionnellement, les start-ups innovantes ont du mal à obtenir des prêts bancaires en raison du manque de garanties et de la nature risquée de leurs projets. Pour contourner cet obstacle, l'Algérie a développé des mécanismes de prêts aidés et de garantie publique. L'ANADE octroie ainsi des **prêts d'honneur et crédits à taux réduit** en partenariat avec les banques : le montage financier typique comprend une part de prêt bancaire classique, couverte en

³¹ Bakli, A. (2019). *Écosystème de l'entrepreneuriat innovant en Algérie : état des lieux et perspectives*. MICLAT-CIC, Alger.

grande partie par le FGAR et une part de crédit sans intérêt accordée directement par l'agence. Ce schéma permet au créateur de mobiliser des montants significatifs (allant de quelques millions à plusieurs dizaines de millions de dinars selon la nature du projet) avec un effort financier personnel très limité et un calendrier de remboursement aménagé.³²

2.2. Accès au crédit bancaire et aux garanties publiques

Pour les start-ups plus technologiques ou à fort potentiel, certaines banques publiques commencent à proposer des **produits de crédit spécifiques**, souvent en lien avec le label Startup. Par exemple, une start-up labellisée peut accéder à un crédit bancaire avec des conditions assouplies, le label étant perçu comme un gage de sérieux validé par l'État. En outre, le FGAR et parfois la **CGCI** interviennent pour garantir un pourcentage élevé du montant du prêt, réduisant d'autant le risque pour la banque. Il existe aussi des lignes de micro-crédit via l'ANGEM pour de très petits projets : bien que destinés au secteur informel ou aux micro-activités, ces micro-crédits (souvent inférieurs à 1 million DA) ont pu servir de tremplin à certains auto-entrepreneurs du numérique.

2.3. Financement par crédit-bail (leasing)

Un autre type de facilitation financière mis en place est le **crédit-bail (leasing)** pour les équipements, promu par certaines institutions pour équiper les start-ups sans les obliger à acheter comptant. Par le leasing, l'entreprise peut utiliser du matériel informatique, des machines ou des véhicules indispensables à son activité, en payant des loyers modérés, ce qui allège sa charge initiale. Ce mode de financement, conjugué aux garanties publiques, vise à améliorer l'accès des start-ups aux ressources matérielles nécessaires.

3. Incitations fiscales et exonérations

Pour alléger la charge pesant sur les jeunes entreprises, l'Algérie a mis en place un ensemble de mesures fiscales ciblées, articulées autour du statut de labellisation et des dispositifs d'appui existants.

³² Ministère de l'Industrie, *Loi d'orientation sur le développement de la PME*, loi n°17-02 du 10 janvier 2017, Journal officiel de la République algérienne n°02, 2017.

3.1. Allègements fiscaux réservés aux start-ups labellisées

La dimension fiscale du soutien aux start-up a fait l'objet d'importantes réformes récentes. Conscient que la fiscalité peut représenter un fardeau pour de jeunes entreprises pas encore rentables, le gouvernement a instauré un régime fiscal de faveur pour les start-up et structures d'accompagnement labellisées. Concrètement, depuis 2020, toute entreprise ayant obtenu le **Label « Startup »** bénéficie d'une exonération totale de l'**IBS** (ou de l'impôt équivalent pour les personnes physiques, IRG) pendant une durée de **quatre ans**, à compter de la date de labellisation. Durant cette période, la start-up est également exonérée de la **TAP**, un impôt local sur le chiffre d'affaires. Ces exonérations fiscales sont prolongeables d'une année supplémentaire si l'entreprise remplit toujours les critères (par exemple, si elle n'a pas encore dégagé de profits substantiels). L'objectif est de permettre aux jeunes pousses de réinvestir intégralement leurs éventuels premiers bénéfices dans leur croissance, plutôt que de les voir taxés dès le démarrage.³³

3.2. Incitations fiscales pour les structures d'accompagnement labellisées

De même, les structures labellisées « **Incubateur** » ou « **Accélérateur** » profitent d'allègements fiscaux pour faciliter leur mission. Ainsi, un incubateur labellisé est exempté de l'IBS (ou IRG) et de la TAP pendant **deux ans** suivant son obtention du label, afin de soutenir ses débuts. En outre, la loi de finances 2021 a introduit des mesures d'exonération de la **TVA sur les équipements** acquis par les incubateurs labellisés, lorsque ces équipements sont destinés à l'hébergement et à l'accompagnement des startups. Cela permet par exemple à un incubateur d'acheter du matériel informatique, des serveurs, du mobilier de coworking ou d'aménager des locaux sans supporter la TVA, réduisant ses coûts d'investissement.³⁴

3.3. Avantages fiscaux généraux applicables aux jeunes entreprises

Au-delà du régime lié aux labels, d'autres incitations fiscales plus générales profitent indirectement aux start-ups. Par exemple, les entreprises nouvelles créées dans le cadre de l'ANADE bénéficient d'une **exonération d'impôt et de charges sociales** durant les premières années d'activité (généralement 3 ans), mesure destinée à tous les jeunes entrepreneurs. De plus, les projets

³³ Loi de finances pour 2020, article 92, Journal officiel de la République algérienne, n° 83 du 30 décembre 2019.

³⁴ Loi de finances pour 2021, article 118, Journal officiel de la République algérienne, n° 83 du 30 décembre 2020.

implantés dans certaines zones économiques spéciales ou secteurs prioritaires peuvent obtenir des **avantages fiscaux** spécifiques prévus par le Code des investissements (exonération de la TVA et des droits de douane sur les équipements importés, etc.). L'ensemble de ces dispositifs concourt à alléger les charges fiscales et parafiscales pesant sur les start-ups, surtout au cours de la phase critique de lancement.

4. Formation, accompagnement et facilitation

En complément des aides financières, l'accompagnement humain et technique constitue un pilier essentiel du soutien aux start-ups en Algérie.

4.1. Accompagnement entrepreneurial et renforcement des compétences

Au-delà des aides financières et fiscales, un soutien tout aussi crucial réside dans l'accompagnement technique et humain offert aux créateurs d'entreprise. En Algérie, les start-ups peuvent bénéficier de **formations** et de **conseils** par l'intermédiaire des incubateurs, des programmes publics et des associations professionnelles. Les incubateurs jouent un rôle de premier plan : ils proposent généralement des **cycles de formation** aux compétences entrepreneuriales (élaboration de business plan, gestion financière, marketing digital, aspects juridiques d'une entreprise, etc.), souvent dispensés par des experts ou des enseignants. Des ateliers et séminaires thématiques sont organisés pour renforcer les capacités des fondateurs de start-up sur des sujets comme la propriété intellectuelle, la levée de fonds, ou la stratégie commerciale.³⁵

4.2. Encadrement individuel par le mentorat et le coaching

En parallèle, un **accompagnement personnalisé** est assuré sous forme de mentorat ou de coaching. Chaque start-up incubée est suivie par un coach ou un mentor, qui la conseille dans ses choix stratégiques, partage son expérience et l'oriente pour surmonter les difficultés rencontrées. Par exemple, Algeria Venture a mis en place un réseau de mentors bénévoles (chefs d'entreprise expérimentés, experts sectoriels, membres de la diaspora) qui interviennent auprès des porteurs de

³⁵ Kalousis, G., & Léger, C. (2021). *La boîte à outils de la création d'entreprises*. Paris : Dunod.

projet. Ce mentorat est particulièrement précieux pour des jeunes promoteurs souvent novices en gestion d'entreprise.³⁶

4.3. Services logistiques et assistance administrative aux porteurs de projet

Les structures d'appui offrent également des **services logistiques et administratifs** facilitant la vie des start-ups. Un incubateur met en général à disposition des bureaux ou un espace de coworking équipé (connexion internet haut débit, salles de réunion, matériel bureautique), ce qui permet à l'entrepreneur de travailler dans un cadre professionnel sans supporter le coût d'une location privée onéreuse. Certaines structures aident aussi les start-ups dans leurs **démarches administratives** : formalités d'enregistrement de la société, obtention de numéros d'identification fiscale, ouverture de comptes bancaires, etc., en servant d'intermédiaire ou de conseiller pour accélérer ces procédures parfois complexes.

4.4. Mise en réseau, visibilité et ouverture à l'international

Une autre forme de soutien non négligeable est la **mise en réseau et l'accès au marché**. Les acteurs du dispositif organisent régulièrement des événements de networking (rencontres entre start-ups et grandes entreprises, forums de l'innovation, conférences, salons spécialisés) où les jeunes pousses peuvent nouer des contacts commerciaux, trouver leurs premiers clients ou partenaires et gagner en visibilité. Par exemple, des journées « pitch » sont tenues pour permettre aux fondateurs de présenter leur projet devant des investisseurs potentiels ou des représentants de grands groupes nationaux. De plus, l'accompagnement public ne se limite pas au marché intérieur : il vise à aider les start-ups à explorer des opportunités à l'international. Le ministère des Start-up, via Algeria Venture, appuie la participation de start-ups algériennes à des salons et compétitions à l'étranger et encourage leur insertion dans des programmes internationaux (tels que des accélérateurs régionaux ou des échanges avec des écosystèmes étrangers). Ainsi, une start-up innovante peut être orientée pour intégrer un salon technologique à Dubaï ou un programme d'accélération en Europe,

³⁶ Algeria Venture (2022). *Rapport d'activité annuel*, Ministère délégué auprès du Premier ministre chargé de l'économie de la connaissance et des startups.

avec l'aide logistique ou financière de l'État, dans l'optique de favoriser son développement à l'export.³⁷

En résumé, le panel de soutiens offerts aux start-ups en Algérie va du financement (sous forme de capital ou de crédit bonifié), en passant par des incitations fiscales fortes, jusqu'à l'accompagnement de proximité (formation, conseils, locaux, networking). Cette approche holistique cherche à créer un environnement où l'entrepreneur n'est pas seul face aux obstacles de la création d'entreprise, mais bénéficie d'un « **coup de pouce** » à chaque étape clé de son parcours : financement du prototype, formalisation de l'entreprise, croissance et accès au marché.

Section 3 : Les principales difficultés rencontrées par les start-ups en Algérie

Malgré la mise en place de ce dispositif d'aide et le dynamisme naissant de l'écosystème, les start-ups algériennes continuent de se heurter à de nombreux obstacles. Ces difficultés peuvent être d'ordre administratif, financier, structurel ou culturel. En voici les principales, telles qu'identifiées à travers les retours des entrepreneurs et les études menées sur le terrain :

1. Lourdeur des procédures administratives :

La création et la gestion d'une entreprise en Algérie impliquent encore des démarches administratives longues et complexes. L'enregistrement d'une start-up requiert de multiples formalités (immatriculation au registre du commerce, obtention du NIF, affiliation à la sécurité sociale, etc.) qui peuvent prendre plusieurs semaines, en raison de la bureaucratie persistante. De plus, le manque de **guichets uniques opérationnels** et la multiplication des interlocuteurs (centres fiscaux, caisses sociales, administrations locales) découragent souvent les porteurs de projets. Même une fois établie, la start-up doit faire face à des obligations administratives chronophages (déclarations fiscales et sociales fréquentes, demandes d'autorisations sectorielles selon l'activité, etc.). Bien que des efforts de simplification aient été amorcés par exemple la digitalisation partielle de certaines procédures l'environnement administratif reste perçu comme peu accueillant pour l'entrepreneuriat innovant.

³⁷ Ministère délégué auprès du Premier ministre chargé de l'économie de la connaissance et des start-up (2023). *Synthèse des actions de soutien à l'internationalisation des start-ups algériennes*, Algeria Venture.

2. Difficultés d'accès au financement :

L'accès aux ressources financières demeure le défi numéro un pour la majorité des start-ups algériennes. En dépit de la création du Fonds public et de l'émergence de business angels, le financement externe disponible reste très en-deçà des besoins. Les banques exigent généralement des garanties élevées ou des bilans financiers que de jeunes entreprises ne peuvent fournir, rendant les crédits bancaires classiques quasiment inaccessibles aux start-up non labellisées. Quant aux nouveaux instruments comme le capital-risque local, ils en sont à leurs commencement et ne couvrent qu'un nombre limité de projets. En pratique, de nombreux entrepreneurs se retrouvent à autofinancer leur activité sur fonds propres ou grâce à l'aide familiale, ce qui limite la taille et l'ambition de leur projet initial. Ceux qui ont besoin de montants plus importants (pour du développement technologique pointu, des dépenses marketing conséquentes, ou une expansion rapide) peuvent être contraints de chercher des investisseurs à l'étranger, faute de répondant national suffisant. Ce **manque de financement approprié** freine l'éclosion de start-up à fort potentiel et rend la phase d'amorçage particulièrement précaire.³⁸

3. Charges fiscales et parafiscales :

Historiquement, le régime fiscal algérien n'était pas adapté aux start-ups, ce qui a constitué un frein important. Avant 2020, une jeune entreprise était soumise d'emblée aux mêmes taxes qu'une société établie (impôt sur les bénéfices, TVA, cotisations sociales patronales, etc.), alors même qu'elle ne génère pas de profit les premières années. Bien que les nouvelles exonérations liées au label Startup atténuent ce problème pour les entreprises labellisées, toutes les start-ups n'obtiennent pas nécessairement ce label immédiatement, ou ne connaissent pas l'existence de ces mesures. Par ailleurs, certaines taxes indirectes et charges parafiscales continuent de peser : par exemple, les cotisations sociales sur les salaires (sécurité sociale, retraite) augmentent le coût d'embauche et peuvent dissuader une start-up d'élargir son équipe au début. De plus, les formalités pour bénéficier des exonérations fiscales (dépôt de dossiers, suivi administratif pour renouveler l'avantage) peuvent être complexes pour une petite structure sans service juridique dédié.

³⁸ Bessièrè, V., & Stéphanie, E. (2015). *Le financement de l'innovation : nouvelles perspectives théoriques et pratiques*. Louvain-la-Neuve : De Boeck.

4. Coûts d'infrastructure et cadre logistique :

Un obstacle souvent cité par les entrepreneurs est la **difficulté de trouver des locaux adaptés** à prix abordable. Les loyers commerciaux ou la location de bureaux privés, notamment dans les grandes villes comme Alger, sont très élevés, ce qui constitue un fardeau financier pour une start-up au budget limité. Les incubateurs publics offrent des solutions, mais leur capacité d'accueil est encore insuffisante face à la demande, obligeant certaines start-ups à opérer depuis des domiciles ou des espaces non professionnels, avec les désavantages que cela comporte (manque de visibilité, d'accès aux clients, etc.). En outre, malgré les progrès, l'accès à un **internet haut débit de qualité** n'est pas garanti partout : si les start-ups d'Alger bénéficient globalement d'une bonne connectivité, celles établies dans des régions intérieures peuvent souffrir de débits internet faibles ou de coupures fréquentes, ce qui handicape des activités digitales ou du commerce en ligne. Ce contraste territorial dans les infrastructures numériques creuse un fossé entre les écosystèmes start-up des grandes métropoles et ceux des wilayas moins dotées.

5. Retards de paiement et difficultés de trésorerie :

De nombreux créateurs de start-up ayant pour clients d'autres entreprises ou des administrations publiques font état d'un problème de **retard de paiement**. En effet, il n'est pas rare qu'une PME innovante prestataire d'un grand compte attende plusieurs mois avant de voir ses factures réglées. Cette culture de paiement tardif, assez répandue localement, met en danger la trésorerie déjà fragile d'une jeune entreprise qui n'a pas de réserves financières. Les start-ups travaillant avec des institutions publiques sont particulièrement exposées à ces délais de paiement, faute de dispositifs de facturation rapides. Par conséquent, même après avoir décroché des contrats prometteurs, une start-up peut se retrouver en difficulté pour payer ses employés ou ses fournisseurs, du fait de créances qui tardent à se concrétiser en liquidités.

6. Contraintes liées au système financier et au commerce extérieur :

Les start-ups orientées vers le numérique se heurtent également à des obstacles structurels du système financier algérien, par exemple l'**absence de paiement en ligne généralisé**. Jusqu'à récemment, il n'était pas possible d'utiliser facilement des cartes bancaires locales pour payer sur internet, ce qui compliquait le modèle d'affaires des start-ups d'e-commerce ou de services en

ligne. Bien qu'un système national de paiement en ligne par carte se mette progressivement en place (cartes interbancaires CIB et cartes postales Edahabia utilisables sur quelques plateformes locales), son déploiement reste limité et le grand public n'est pas encore massivement utilisateur, obligeant les start-ups à recourir à des solutions alternatives (paiement à la livraison, virement CCP, etc.) qui alourdissent leur logistique. De plus, l'impossibilité pour les start-ups algériennes d'accéder aux moyens de paiement internationaux (comme PayPal ou les passerelles Visa/Mastercard en devises) handicape celles qui souhaiteraient vendre leurs services à l'étranger ou même tout simplement payer des fournisseurs en services cloud, publicité en ligne, logiciels, auprès de fournisseurs internationaux. Les contrôles de change stricts font qu'une jeune entreprise ne peut ouvrir librement un compte en devises ou effectuer des paiements internationaux qu'au compte-gouttes, après des procédures administratives auprès des banques centrales, ce qui n'est pas compatible avec la réactivité requise dans le secteur technologique globalisé.³⁹

7. Insuffisances dans l'accompagnement et le mentorat :

Bien que le nombre d'incubateurs et de programmes d'appui soit en hausse, la **qualité de l'accompagnement** n'est pas toujours au rendez-vous. Certaines structures manquent de personnel expérimenté connaissant les réalités opérationnelles d'une start-up. Les mentors bénévoles ou coachs disponibles, tout utiles soient-ils, restent peu nombreux par rapport au besoin d'encadrement individualisé. De ce fait, des porteurs de projets en incubation peuvent ressentir un manque de suivi approfondi et de conseils vraiment adaptés à leur secteur. En dehors des grandes villes, l'accompagnement de proximité est encore embryonnaire : un jeune entrepreneur basé dans une wilaya éloignée peut se sentir isolé, sans accès facile à un réseau d'expertise ou à des ateliers de formation pointus. Cette disparité géographique dans l'accompagnement fait que le succès d'une start-up peut dépendre de sa capacité à se relocaliser ou à se connecter à l'écosystème d'Alger ou d'Oran pour trouver les bonnes ressources humaines et cognitives. Enfin, le **mentorat de haut niveau** (par des entrepreneurs à succès) est limité par le fait que l'Algérie ne compte pas encore beaucoup de « success stories » de start-up locale pouvant servir de modèles et de mentors. La

³⁹ Proparco (2018). *Financer les start-ups pour construire les économies de demain en Afrique*. Secteur Privé & Développement, n° 29.

plupart des start-up prospères sont récentes ou bien des entrepreneurs à succès ont souvent fait carrière à l'étranger.

8. Facteurs socio-culturels :

On ne peut ignorer le poids de certains aspects culturels sur la dynamique entrepreneuriale. La peur de l'échec et le **risque financier personnel** qu'implique la création d'une start-up peuvent dissuader des porteurs d'idées talentueux de sauter le pas. Longtemps, le parcours entrepreneurial n'était pas valorisé socialement par rapport à une carrière salariée stable, ce qui influe encore sur les mentalités, même si cela évolue chez les jeunes générations.⁴⁰ Par ailleurs, la relation aux clients peut être difficile à établir pour une start-up peu connue : convaincre des entreprises ou des consommateurs locaux d'adopter une solution innovante développée par une structure débutante peut se heurter à une certaine méfiance ou préférence pour des fournisseurs établis. En d'autres termes, **le marché intérieur lui-même peut manquer d'ouverture** envers les innovations locales, obligeant parfois les start-ups à faire leurs preuves à l'international ou à travers des références étrangères pour gagner en crédibilité.

En définitive, ces obstacles expliquent en partie pourquoi, malgré un dispositif d'aide de plus en plus étoffé, le chemin d'une start-up algérienne reste semé d'embûches. Les **contraintes administratives** et **financières** ralentissent son démarrage, tandis que des **lacunes structurelles** (infrastructures, paiement en ligne) et **culturelles** freinent son expansion. Néanmoins, la prise de conscience de ces difficultés au niveau des pouvoirs publics et de la communauté entrepreneuriale est un premier pas : les réformes en cours et la résilience des start-ups qui parviennent à se développer malgré ces obstacles laissent entrevoir des perspectives d'amélioration pour l'avenir de l'entrepreneuriat innovant en Algérie

⁴⁰ Uzunidis, D., & Boutillier, S. (1999). *La légende de l'entrepreneur : le capital social ou comment vient l'esprit d'entreprise*. Paris : La Découverte & Syros.

Chapitre 3 : Bilan critique et pistes d'amélioration

Chapitre 3 : Bilan critique et pistes d'amélioration

Dans un contexte mondial où l'innovation et l'entrepreneuriat sont reconnus comme des leviers majeurs de croissance économique et de création d'emplois, les pouvoirs publics multiplient les initiatives destinées à accompagner la naissance et le développement des startups. En Algérie, ces dispositifs se sont intensifiés ces dernières années, portés notamment par l'ANADE (ex-ANSEJ), l'AAPI (ex-ANDI) et l'ANPME, ainsi que par un réseau croissant de centres de développement de l'entrepreneuriat et d'incubateurs universitaires. L'objectif affiché est double : d'une part, répondre à la problématique du chômage, particulièrement aigu chez les jeunes diplômés ; d'autre part, favoriser l'émergence d'écosystèmes innovants capables de diversifier et dynamiser l'économie nationale.

Section 1 : Évaluation de l'efficacité des dispositifs : critères et indicateurs de réussite

Cependant, la prolifération de ces dispositifs d'aide publique suscite aussi des interrogations quant à leur efficacité réelle : dans quelle mesure ces mécanismes parviennent-ils à créer des entreprises durables, génératrices d'emploi et porteuses d'innovation ? Comment évaluer la pertinence des services offerts, leur efficacité ou encore leur impact sur le tissu socio-économique ? Face à ces questions, l'évaluation devient un outil indispensable pour éclairer la prise de décision, améliorer la conception des programmes et assurer une allocation optimale des ressources publiques. Il s'agit, en effet, de dépasser les simples bilans quantitatifs (nombre de subventions octroyées, montants engagés) pour adopter une vision plus complexe, centrée à la fois sur la qualité des services rendus aux entrepreneurs et sur les résultats durables obtenus.⁴¹

1. Fondements théoriques de l'évaluation de l'efficacité des dispositifs d'aide aux startups

Évaluer les dispositifs de soutien aux start-ups implique de mesurer leur capacité à atteindre leurs objectifs économiques et sociaux, tout en optimisant les ressources mobilisées. Cette section présente les fondements théoriques de l'évaluation des politiques publiques dans le domaine

⁴¹ Beylat, J.-L., & Tambourin, P. (2013). *L'innovation, un enjeu majeur pour la France – Dynamiser la croissance des entreprises innovantes*. Rapport remis au Ministère du Redressement Productif et au MESR, Paris.

entrepreneurial, en s'appuyant sur les critères normatifs définis par le CAD/OCDE et sur la logique d'intervention. Elle met également en lumière les indicateurs spécifiques au contexte des start-ups, nécessaires à une lecture fine de leur efficacité et de leur impact.

1.1. Cadre conceptuel de l'évaluation des politiques publiques de soutien aux startups

L'évaluation de l'efficacité des politiques publiques d'accompagnement des startups s'appuie sur un cadre conceptuel issu de la théorie de l'évaluation et de la gestion axée sur les résultats. Un « dispositif d'aide » à la création d'entreprise regroupe les mécanismes (incubateurs, pépinières, prêts, subventions, formations, mentorat...) mis en œuvre par les pouvoirs publics pour soutenir l'entrepreneuriat innovant. Évaluer un tel dispositif consiste à mesurer dans quelle mesure il atteint ses objectifs (création d'emplois, innovation, croissance économique, etc.) et à quels coûts. Les critères usuels sont ceux définis par le CAD/OCDE⁴² pour l'évaluation des interventions publiques. Ces six critères normatifs couvrent : la pertinence (adéquation des objectifs aux besoins identifiés), la cohérence (alignement interne du dispositif et complémentarité avec d'autres politiques), l'efficacité (degré d'atteinte des objectifs fixés), l'efficience (utilisation optimale des ressources), l'impact (effets à moyen/long terme sur l'environnement socio-économique) et la durabilité (pérennité des résultats après l'arrêt de l'aide).

1.2. Déclinaison des critères normatifs d'évaluation selon la logique d'intervention

Par exemple, la pertinence mesure dans quelle mesure les objectifs envisagés par un projet répondent correctement aux problèmes identifiés ou aux besoins réels. L'efficacité compare les résultats obtenus aux objectifs initiaux, tandis que l'efficience questionne le ratio coûts/bénéfices (les résultats ont-ils été atteints au moindre coût ?). La cohérence se décline en interne (alignement du projet avec l'organisation porteuse) et en externe (synergies ou redondances avec d'autres mesures). L'impact étudie les retombées positives ou négatives sur le plan économique et social, par exemple l'effet de débordement sur d'autres entreprises ou territoires. Enfin, la durabilité évalue si les effets bénéfiques perdurent après la fin du soutien. Ce cadre d'analyse correspond à une approche fondée sur la logique d'intervention (input, activités, extrants, résultats, impact).

⁴² OCDE (2021). *Cadre d'évaluation des politiques publiques d'innovation : critères CAD appliqués à l'entrepreneuriat*, Centre de développement de l'OCDE.

Dans les études académiques sur l'efficacité de l'appui aux PME, on retrouve ces mêmes dimensions. Par exemple, certains experts préconisent un modèle d'évaluation en six étapes inspirées de cette approche pour apprécier les programmes de soutien aux startups.⁴³

1.3. Approche intégrée de l'évaluation et indicateurs adaptés au contexte entrepreneurial

De manière générale, ces concepts théoriques soulignent que l'évaluation doit porter tant sur les résultats quantitatifs (nombre d'entreprises créées, emplois générés, chiffre d'affaires, financements mobilisés) que sur la qualité de l'intervention (pertinence des services offerts, satisfaction des entrepreneurs, renforcement de compétences). Ils insistent également sur la nécessité d'analyser la durabilité des projets soutenus (que deviennent les entreprises appuyées à moyen terme) et l'impact territorial (bénéfices pour l'économie locale). En outre, l'évaluation doit tenir compte des enjeux institutionnels et d'inclusion : par exemple, l'accès des groupes sous-représentés (jeunes ruraux, femmes) aux dispositifs peut constituer un critère important. Ainsi, le cadre d'évaluation combine ces critères normatifs de base avec des indicateurs propres au contexte entrepreneurial (innovation, croissance, inclusion sociale, etc.), afin de juger de la valeur ajoutée globale du dispositif.

2. Principaux critères de réussite des dispositifs d'aide aux startups

Les critères de réussite d'un dispositif d'accompagnement se fondent sur les dimensions théoriques vues ci-dessus, mais traduites en termes opérationnels et spécifiques à l'entrepreneuriat. On peut distinguer notamment les critères suivants :

2.1. Efficacité opérationnelle :

Il s'agit de mesurer dans quelle mesure le dispositif réalise ses objectifs déclarés (par exemple, nombre de startups créées, taux de croissance du chiffre d'affaires ou de l'emploi par startup). Ce critère recoupe la notion d'efficacité au sens théorique : on compare les résultats réels (par ex. le nombre de startups toujours actives après 1 an) aux objectifs initiaux. Il inclut aussi la dimension temporelle (délais d'octroi des financements, rapidité des procédures) et organisationnelle

⁴³ Kantis, H. D., Federico, J. S., & Trajtenberg, M. (2020). *Evaluating startup support programs: A framework for policy design and assessment*. Inter-American Development Bank.

(professionnalisation des structures d'accompagnement). Une forte efficacité opérationnelle implique que les ressources allouées (financières, humaines) se traduisent rapidement par des entreprises viables, permettant un retour sur investissement public rapide. L'évaluation de l'efficacité, qui y est liée, veille en particulier à ce que l'atteinte des résultats se fasse avec un usage optimal des moyens (par exemple en limitant le coût administratif par startup financée).

2.2. Pertinence et qualité des services :

La pertinence renvoie à l'adéquation entre l'offre du dispositif (formations, mentorat, accès au financement, locaux, etc.) et les besoins réels des entrepreneurs. Un dispositif réussi fournira des services hautement pertinents : par exemple, un incubateur technologique devra proposer du mentorat technique et l'accès à un réseau industriel, un programme financier devra répondre aux contraintes de garanties et de trésorerie propres aux startups. L'offre doit être cohérente avec le profil des porteurs de projet (secteur d'activité, degré d'innovation) : en l'absence de cette adéquation, même un financement généreux peut échouer à faire émerger des startups solides.⁴⁴ Par ailleurs, la qualité perçue des services (compétence des encadrants, suivi post-crédation, clarté des processus) influence fortement le taux de succès. Dans le vocabulaire de l'évaluation, cela relève de la pertinence (fournir les « bons » services aux bénéficiaires) mais aussi d'un critère transversal d'inclusion (assurer la diversité des bénéficiaires).

2.3. Accessibilité et couverture géographique :

Un autre critère majeur est l'accessibilité effective du dispositif. Cela inclut tant la portée démographique ou sectorielle (couverture) que les barrières à l'entrée (critères d'éligibilité, complexité administrative, coût d'accès). Un dispositif efficace doit viser une large couverture : par exemple, être déployé dans plusieurs régions pour toucher les porteurs de projet en milieu rural ou périphérique (impact territorial). Il doit aussi faciliter l'accès des publics ciblés (jeunes diplômés, chômeurs de longue durée, femmes entrepreneures). L'importance de l'**inclusion** et de la **couverture** a d'ailleurs été soulignée comme critère complémentaire dans certains référentiels d'évaluation. Si un programme ne s'ouvre qu'aux projets bénéficiant déjà d'un fort soutien bancaire, ou ne forme que des entrepreneurs de la capitale, sa portée reste limitée. L'accessibilité

⁴⁴ Carré, N. (2015). *D'une idée à un business model innovant*. Paris : CCI Entreprendre.

englobe également l'adéquation linguistique et culturelle des services (langue, sensibilités locales) dans le contexte algérien.⁴⁵

2.4. Cohérence avec l'écosystème entrepreneurial local :

Enfin, la cohérence désigne l'articulation du dispositif avec l'ensemble des acteurs de l'écosystème (universités, centres de recherche, grandes entreprises, agences publiques, acteurs financiers privés, organismes de formation, etc.). À l'interne, on s'interroge sur l'alignement des objectifs et des méthodes la cohérence interne du dispositif. Par exemple, un programme de financement ne doit pas contredire les formations dispensées par un organisme public, ni orienter les entrepreneurs vers des secteurs non prioritaires pour le pays. À l'externe, on vérifie que le dispositif complète les autres initiatives sans créer de doublons. Par exemple, un incubateur technologique devrait collaborer avec des laboratoires de recherche (transfert de technologie) et avec des investisseurs pour la levée de fonds, ce qui accroît son efficacité. Si plusieurs programmes publics ciblent la même audience sans coordination, la cohérence globale en pâtit. Ce critère assure donc que le dispositif joue un rôle d'engrenage dans l'écosystème plutôt que de fonctionner en silo.

Ces critères (efficacité, efficience, pertinence, accessibilité, cohérence) représentent autant de facteurs clés de succès sur lesquels doit reposer la conception du dispositif. Ils sont traduits en indicateurs concrets (quantitatifs ou qualitatifs) en fonction du contexte (cf. section suivante). Par exemple, la durée moyenne de traitement des demandes de financement est un indicateur d'efficience ; le taux d'entrepreneurs satisfaits mesuré par enquête reflète la qualité perçue des services ; le pourcentage de femmes bénéficiaires évalue l'inclusion ; le nombre de partenariats signés avec d'autres acteurs traduit la cohérence. Les évaluations académiques soulignent que l'absence de tels critères structurants (un incubateur sans mentors expérimentés, ou un prêt sans accompagnement technique, par exemple) réduit considérablement les chances de réussite des projets appuyés.

⁴⁵ OCDE (2019). *Good Practice Principles for Evaluation of Innovation and Entrepreneurship Support Programmes*. OECD Publishing.

3. Indicateurs de performance et application dans le contexte algérien

Pour mesurer concrètement la réussite des dispositifs d'accompagnement aux startups, il convient de recourir à des indicateurs de performance spécifiques. Les plus fréquemment mobilisés incluent le taux de survie des startups, qui évalue leur pérennité après l'intervention, les levées de fonds externes, indicateurs de l'attractivité financière des projets, ainsi que le nombre d'emplois créés. À cela s'ajoutent l'impact territorial, qui renseigne sur la répartition géographique et sectorielle des effets induits et la satisfaction des bénéficiaires, reflet qualitatif de la pertinence perçue des services offerts

3.1. Taux de survie des startups :

Qui est le pourcentage d'entreprises créées dans le cadre du dispositif qui sont toujours actives après 1, 3 ou 5 ans. Un taux élevé indique que le soutien a permis aux jeunes entreprises de surmonter la phase critique de démarrage. Ce taux fournit une mesure synthétique de l'efficacité à moyen terme. En Algérie, malheureusement, il n'existe pas de suivi national systématique pour le calculer. Dans ce contexte, un indicateur dérivé pourrait être le nombre d'entreprises toujours actives trois ans après la fin de l'aide, comparé au nombre initial.

3.2. Levées de fonds externes :

Il représente le montant total des investissements privés (capital-risque, business angels, crowdfunding, etc.) mobilisés par les startups appuyées. C'est un indicateur de succès financier et de *bancabilité* : s'il est élevé, cela signifie que les entreprises ont su convaincre des investisseurs, ce qui reflète l'attractivité et la maturation du portefeuille d'entreprises soutenues. À ce titre, le montant des financements obtenus est un critère fréquemment mis en avant dans les classements internationaux d'écosystèmes startups.⁴⁶ En Algérie, le financement privé reste embryonnaire. L'indicateur de levées de fonds y demeure donc très faible et très concentré (quelques fonds publics récents seulement). Sa mesure est, de surcroît, compliquée par le manque de données : on peut au

⁴⁶ Global Startup Ecosystem Report 2023, Startup Genome & Global Entrepreneurship Network, juin 2023. <https://startupgenome.com/gser2023>

mieux comptabiliser les montants injectés par les agences publiques comme l'ANADE ou l'AAPI, ainsi que par quelques fonds d'investissement locaux.

3.3. Création d'emplois :

Il indique le nombre d'emplois directs créés dans les startups soutenues. Cet indicateur est prioritaire dans le discours officiel, où la lutte contre le chômage est mise en avant. Les pouvoirs publics mettent ainsi en avant le nombre total de projets financés et d'emplois générés pour illustrer l'impact de ces dispositifs. Cependant, l'indicateur du nombre d'emplois créés doit idéalement être corrigé de l'emploi détruit ailleurs (bilan net) et analysé par poste créé (coût par emploi). Néanmoins, un total élevé d'emplois demeure un signe de succès opérationnel évident.⁴⁷

3.4. Impact territorial :

Il montre la dimension géographique et sectorielle de l'effet du dispositif. Il s'agit de mesurer si les startups soutenues contribuent au développement équilibré des différentes régions. Un indicateur courant est la répartition régionale des entreprises créées (pourcentage de projets implantés hors des grandes villes) ou la présence d'infrastructures d'appui sur l'ensemble du territoire. À cet égard, l'Algérie s'est dotée d'un réseau étendu de centres de développement de l'entrepreneuriat à travers toutes les wilayas, avec pour objectif de décentraliser l'appui. Bien que cet effort de décentralisation soit positif, on observe que l'activité reste largement concentrée dans les grandes agglomérations (Alger, Oran, Constantine). Les indicateurs territoriaux doivent aussi intégrer la création de valeur locale (par ex. part du chiffre d'affaires exporté versus local). L'impact territorial peut être évalué via des études localisées (par exemple, l'évolution de l'activité économique d'une région après l'implantation d'un incubateur) des évaluations encore rares en Algérie faute de méthodologie systématique.

3.5. Satisfaction des bénéficiaires :

Cet indicateur qualitatif mesure le degré de satisfaction des entrepreneurs vis-à-vis du soutien reçu (via des enquêtes ou des groupes de discussion). C'est un marqueur de la pertinence et de

⁴⁷ OCDE (2021), *Évaluation des politiques de soutien à l'entrepreneuriat dans les pays du sud de la Méditerranée*, Paris, Éditions OCDE.

l'accessibilité perçues. Une forte satisfaction signale un service adapté, tandis qu'une frustration répétée (difficulté d'accès au crédit, lourdeurs bureaucratiques...) constitue une critique majeure. À ce jour, peu d'enquêtes officielles ont été publiées en Algérie sur ce sujet. Néanmoins, des constats empiriques indiquent que de nombreux entrepreneurs se plaignent des procédures administratives complexes et d'un manque d'accompagnement post-création, ce qui réduit la satisfaction globale vis-à-vis des dispositifs d'aide.

4. Analyse critique dans le contexte algérien

En pratique, l'application de ces indicateurs en Algérie révèle des forces et des faiblesses spécifiques. Parmi les points forts, on note l'ampleur du soutien étatique : depuis les années 1990, des centaines de milliers de projets d'entreprise ont été financés, reflétant la volonté publique de créer massivement de l'emploi. Plus récemment, les autorités ont annoncé une augmentation de 228 % du nombre de startups enregistrées entre 2021 et 2023 (atteignant environ 7 800 projets, dont 2 300 labellisés « Startup »). Cette dynamique quantitative témoigne d'une politique volontariste et d'une mise en place rapide d'infrastructures (plus de 100 CDE, incubateurs publics, formations financées).⁴⁸

4.1. Limites structurelles et carences méthodologiques dans l'évaluation des dispositifs

Cependant, ces dispositifs présentent plusieurs limites et défis d'évaluation. D'une part, la collecte de données fiables est lacunaire : l'Algérie ne dispose pas, à ce jour, d'un observatoire centralisé du suivi des startups. Il est donc difficile de calculer rigoureusement certains indicateurs (par exemple, le taux de survie réel). De plus, la transparence est faible, car les données publiques disponibles sont souvent agrégées ou datées. D'autre part, la qualité du soutien est critiquable. Par exemple, seule une très faible proportion des projets appuyés sont réellement innovants, ce qui suggère un ciblage insuffisant des entreprises à fort potentiel. L'absence d'investissement privé majeur contraint les startups à dépendre surtout de subventions ou de prêts étatiques, ce qui limite la formation de compétences en levée de fonds. Enfin, les indicateurs suivis se focalisent trop sur

⁴⁸ Ministère délégué auprès du Premier ministre chargé de l'Économie de la connaissance et des Startups (2023), *Bilan annuel des startups en Algérie*, communiqué officiel, <https://startup.gov.dz>

les « outputs » (nombre de projets, montants de prêts) et peu sur les « outcomes » concrets (résultats durables obtenus).

4.2. Contraintes méthodologiques et biais d'évaluation des impacts nets

Sur le plan méthodologique, évaluer l'impact net des aides en Algérie se heurte à plusieurs biais connus. Par exemple, le biais de sélection (favoritisme) est prégnant : les organismes publics ayant tendance à choisir les projets les plus solvables ou les plus en vue, une évaluation classique « avant/après » devient peu fiable. De même, sans groupe témoin, il est impossible d'isoler l'effet spécifique du dispositif par rapport à la réussite intrinsèque des entrepreneurs. Comme le souligne la littérature internationale, constituer un groupe de contrôle comparable s'avère très difficile dans ce contexte. Le recours à des méthodes plus rigoureuses (quasi-expérimentales comme la méthode de discontinuité de score) est pratiquement inexistant en Algérie.

4.3. Insuffisance des moyens et prédominance d'un suivi comptable

Enfin, le temps et les ressources alloués à l'évaluation sont souvent limités. Comme l'expliquent des études internationales, il faut de nombreuses années pour collecter les données de base et construire des mesures fiables. Dans la pratique, les décideurs algériens privilégient souvent un suivi comptable (budgets engagés, nombre de crédits) plutôt qu'une véritable démarche d'évaluation stratégique.

En synthèse, si les indicateurs traditionnels (survie, emplois créés, fonds levés, satisfaction) constituent des repères pertinents pour évaluer les dispositifs algériens, leur mise en œuvre concrète se heurte à un manque de données, à une coordination institutionnelle insuffisante et à des ressources méthodologiques limitées. Les **forces** résident dans l'engagement politique et la couverture matérielle (réseau d'incubateurs, financements publics), tandis que les **faiblesses** relèvent de la qualité et de la pertinence ciblée de l'appui, ainsi que de la fiabilité des mesures d'impact. De futures évaluations gagneraient à combiner des données quantitatives et les retours qualitatifs des entrepreneurs, en s'appuyant sur des indicateurs mieux adaptés au contexte national⁴⁹ (comme la croissance des startups labellisées ou la répartition régionale des projets), tout

⁴⁹ OCDE (2010). *Reprise économique, innovation et croissance durable*. Paris : Organisation de Coopération et de Développement Économique.

en veillant à utiliser les critères d'évaluation reconnus par la littérature (pertinence, efficacité, impact, etc.).

Section 2 : Analyse des forces, faiblesses, opportunités et menaces

L'émergence des startups constitue aujourd'hui un levier essentiel de diversification économique et d'innovation technologique dans de nombreux pays en développement. En Algérie, l'État a engagé, depuis la fin des années 2010, une série de réformes visant à favoriser l'apparition et la croissance de jeunes pousses entrepreneuriales, dans un contexte longtemps marqué par une forte dépendance aux hydrocarbures et une certaine rigidité institutionnelle. Cette mutation repose sur la volonté des pouvoirs publics de stimuler la création de valeur par l'innovation, ainsi que sur l'aspiration d'une population jeune et instruite à s'investir dans des projets technologiques et numériques. Pour mesurer l'efficacité et la pertinence des dispositifs mis en place, l'analyse SWOT (forces, faiblesses, opportunités, menaces) offre un cadre systématique permettant d'appréhender à la fois les atouts et les limites internes du système, mais aussi les facteurs externes susceptibles d'influencer le développement des startups. Cette méthodologie, largement décrite dans la littérature sur l'évaluation des politiques d'innovation, s'avère particulièrement adaptée pour croiser les perspectives de l'État, des entrepreneurs et de la société civile.

1. Forces et faiblesses : une analyse interne du dispositif algérien d'appui aux startups

L'Algérie s'est engagée au cours de la dernière décennie dans une politique de soutien à l'innovation et à la création d'entreprises à travers la promotion de l'entrepreneuriat technologique. L'analyse interne du dispositif d'accompagnement des startups révèle un ensemble de forces structurelles, mais également des faiblesses persistantes qui limitent le développement d'un véritable écosystème de startups compétitif.

1.1. Les forces du dispositif national :

L'un des principaux atouts du dispositif algérien réside dans la mise en place d'un cadre juridique et fiscal incitatif, spécialement conçu pour favoriser l'émergence des jeunes entreprises

innovantes.⁵⁰ L'adoption d'un statut juridique spécifique pour les startups, assorti de mesures d'exonération fiscale telles que l'exemption de TVA sur les équipements, la réduction des droits de douane à 5 % et la suspension de l'impôt sur les bénéfices des sociétés (IBS) pendant les quatre premières années d'activité, constitue une avancée notable. Ces dispositions réduisent les charges initiales qui pèsent traditionnellement sur les jeunes pousses et stimulent leur capacité d'investissement.

Parallèlement, le pays a vu se développer de nombreuses structures d'accompagnement, incarnées notamment par les incubateurs universitaires, les pépinières d'entreprises, les accélérateurs privés, ainsi que par des organismes publics dédiés, dont l'ANADE (ex-ANSEJ) et l'AAPI (ex-ANDI). Ces institutions offrent un soutien en matière de formation, de montage de projets et de financement partiel, favorisant ainsi la démocratisation de l'accès à l'entrepreneuriat. À cela s'ajoute un capital humain prometteur. L'Algérie dispose d'une jeunesse relativement bien formée, notamment dans les domaines des TIC, des télécommunications, de l'ingénierie et des sciences appliquées. Ce réservoir de compétences constitue un socle stratégique pour développer un tissu entrepreneurial axé sur l'innovation. Des *success stories* émergent progressivement à l'image des startups **Yassir**, **Temtem** ou **Emploitic** illustrant la capacité du pays à générer des solutions technologiques compétitives malgré les contraintes structurelles.⁵¹

1.2. Les faiblesses persistantes : un écosystème inachevé et sous-performant

Malgré ces avancées, l'écosystème des startups en Algérie demeure marqué par d'importantes fragilités internes. L'une des principales faiblesses réside dans la complexité et la lourdeur des procédures administratives. Le parcours de création d'entreprise reste semé d'embûches bureaucratiques, caractérisé par une multiplicité d'intervenants, l'absence de guichet unique opérationnel et une digitalisation encore limitée des services publics. Ces obstacles engendrent des pertes de temps, des surcoûts et une démotivation chez de nombreux porteurs de projet.

Par ailleurs, l'accès au financement demeure une problématique structurelle. Les institutions bancaires, encore peu enclines à soutenir des projets à risque ou à forte composante technologique,

⁵⁰ République Algérienne Démocratique et Populaire (2019). *Loi n° 19-14 du 11 décembre 2019 portant loi de finances pour 2020 (art. 69)*. Journal Officiel, n° 79.

⁵¹ OCDE (2021), *Écosystème des startups en Algérie : diagnostic et recommandations*, Observatoire des PME, Paris.

offrent rarement des lignes de crédit adaptées aux besoins spécifiques des startups. En l'absence d'un véritable marché local du capital-risque, les entrepreneurs sont souvent contraints de recourir à l'autofinancement ou à des investissements provenant de l'étranger, ce qui limite leur ancrage territorial et leur autonomie stratégique.

Le cadre juridique général, bien que récemment réformé, présente encore des inadéquations vis-à-vis des exigences des entreprises innovantes. Il n'existe pas encore de dispositifs clairs pour la protection de la propriété intellectuelle, la régulation des levées de fonds ou la gestion de l'échec entrepreneurial. Ce déficit réglementaire crée une incertitude qui freine à la fois l'investissement et l'expérimentation. En outre, le manque de coordination interinstitutionnelle, l'absence d'indicateurs de performance et la dispersion des programmes publics nuisent à une gouvernance cohérente de l'ensemble du dispositif d'appui.

1.3. Une comparaison régionale édifiante : la nécessité d'un ajustement stratégique

En comparaison avec d'autres pays du Maghreb, tels que la Tunisie ou le Maroc, l'Algérie accuse un certain retard dans la structuration de son écosystème de startups. La Tunisie, pionnière avec l'instauration d'un *Startup Act* dès 2018, a su bâtir un environnement plus favorable à l'innovation, articulé autour de guichets uniques numériques, d'incubateurs publics performants et de mécanismes de financement hybrides. Le Maroc, quant à lui, a activement mobilisé des capitaux publics et privés pour créer un marché de financement des startups plus mature, à travers des fonds d'investissement (comme **Maroc Numeric Fund**) et des partenariats avec des acteurs internationaux.

Dans ce contexte, l'Algérie doit opérer un réajustement stratégique en consolidant ses acquis juridiques, en assainissant son environnement réglementaire et en améliorant l'efficacité de ses institutions. Il devient également impératif d'instaurer une véritable culture de l'innovation, fondée sur l'apprentissage collectif, la valorisation de l'échec et une vision de long terme pour la croissance entrepreneuriale.

2. Opportunités et menaces

Le développement des start-ups en Algérie s'inscrit dans un environnement externe à la fois porteur d'opportunités et exposé à de nombreuses menaces. D'un côté, la jeunesse de la population, la transition numérique et le potentiel du marché local offrent des conditions favorables à l'essor de l'innovation. De l'autre, des vulnérabilités structurelles, telles que l'instabilité réglementaire, l'exode des compétences ou la concurrence régionale, freinent la consolidation de l'écosystème. Cette section analyse ces facteurs clés afin de mieux cerner les leviers de croissance et les risques à anticiper pour les start-ups algériennes.

2.1. Opportunités facteurs externes favorables

L'environnement externe offre de nombreuses opportunités qu'il reste possible d'exploiter davantage. La démographie algérienne est un atout : la population est majoritairement jeune et en croissance constante, ce qui engendre une forte demande pour les services numériques et les innovations technologiques. Cette jeunesse, très connectée, crée un marché interne important pour les startups du numérique, de la fintech, de l'e-santé, etc. Elle représente aussi un vivier potentiel d'entrepreneurs. Du point de vue de l'État, cela justifie des politiques d'éducation au numérique et de formation, les autorités misant sur cette « bulle démographique » pour catalyser une innovation locale.⁵²

2.1.1. Dynamique interne de consommation et potentiel de marché local

Pour les entrepreneurs, un marché intérieur de grande taille permet de tester des produits à grande échelle avant d'envisager l'exportation. Par ailleurs, la société algérienne dont la classe moyenne s'urbanise et s'informatise rapidement tend à adopter ces nouvelles technologies (paiements mobiles, télétravail, e-commerce), ce qui stimule la demande de services et de compétences numériques.

⁵² Banque mondiale (2021), *Algérie – Données de la population et potentiel de croissance*, Banque mondiale, <https://data.worldbank.org>.

2.1.2. Levier stratégique sous-exploité : le rôle de la diaspora algérienne dans l'innovation

Un atout complémentaire est la diaspora algérienne. En effet, celle-ci dispose de capitaux, de réseaux professionnels et de savoir-faire à l'international, ce qui constitue un levier considérable pour l'écosystème. La diaspora algérienne représente ainsi une opportunité majeure dont le potentiel entrepreneurial reste largement sous-exploité. Or, l'expérience régionale montre que mobiliser cette diaspora peut accélérer l'innovation : la Tunisie a ainsi développé progressivement des incitations fiscales et des programmes de co-investissement pour ses « migrants entrepreneurs », alors que l'Algérie peine à mettre en œuvre de telles initiatives. Il serait opportun que l'État algérien crée des mesures explicites (par ex. des avantages fiscaux pour les investissements depuis l'étranger, ou des programmes d'appui dédiés aux entrepreneurs binationaux) afin d'activer ce capital humain externe. Les entrepreneurs algériens, de leur côté, peuvent s'appuyer sur ces réseaux diasporiques pour trouver des financements et des débouchés à l'export (mise en relation via les universités à l'étranger, intégration dans des incubateurs internationaux). La société civile peut également soutenir ces efforts en valorisant le retour de compétences et les collaborations transfrontalières.

2.1.3. Accélération de la transformation numérique : catalyseur d'innovation pour les startups

La numérisation croissante est une autre opportunité majeure. L'Algérie a connu ces dernières années une forte augmentation de l'usage d'Internet et des smartphones. Ce développement crée un terreau favorable aux startups numériques. L'État en a d'ailleurs pris conscience et investit dans de nouvelles infrastructures technologiques, engage des réformes réglementaires adaptées et développe des *hubs* dédiés pour soutenir l'économie numérique.⁵³ Les startups peuvent tirer parti de cette dynamique en proposant des solutions locales innovantes (commerce en ligne, services numériques, applications de paiement adaptées, etc.). Parallèlement, l'essor du numérique touche de nombreux secteurs (agriculture, éducation, santé) et accélère l'adoption de nouvelles pratiques (achats en ligne, télétravail), tout en créant un besoin accru de formation aux compétences digitales.

⁵³ GAAN-DZ. (n.d.). *Groupement Algérien Des Acteurs Du Numérique – site officiel*. <https://members.gaan.dz/>

2.1.4. Intégration régionale africaine : vecteur d'expansion pour les startups algériennes

Enfin, l'intégration continentale via la ZLECAf présente aussi des opportunités externes. L'Algérie, bien qu'elle n'ait pas ratifié formellement tous les protocoles de cet accord, ne peut ignorer l'ampleur du marché africain. Les startups algériennes, notamment dans l'agroalimentaire ou les technologies climato-intelligentes, pourraient accéder plus facilement à de nouveaux marchés régionaux. Par exemple, l'interconnexion énergétique et logistique en Afrique de l'Ouest et centrale (via le projet de fibre optique transsaharienne) facilitera l'exportation de services numériques, tandis que des partenariats avec des *hubs* technologiques d'Afrique subsaharienne (au Rwanda, au Sénégal) permettront de mutualiser certaines ressources et talents. L'État peut encourager cette intégration par des accords bilatéraux, en facilitant les démarches douanières ou en soutenant la participation d'entrepreneurs algériens à des salons et forums en Afrique. De leur côté, les startups algériennes auraient intérêt à se positionner sur cette fenêtre africaine en exportant des solutions aux problématiques communes (gestion de l'eau, énergies durables, etc.) afin de grandir au-delà du marché domestique. En définitive, la combinaison de ces facteurs externes (démographie jeune, diaspora, transformation numérique, intégration régionale, transition écologique) constitue une chance majeure pour l'écosystème algérien : elle offre des débouchés de marché, un flux potentiel de capitaux et une légitimité internationale pour l'innovation *made in Algeria*. Cependant, l'exploitation optimale de ces opportunités dépendra de la capacité conjointe des secteurs public et privé à concevoir des stratégies adaptatives et à coopérer efficacement.⁵⁴

2.2. Menaces risques pesant sur l'écosystème des startups en Algérie

L'écosystème des startups en Algérie, bien que porteur d'espoirs de transformation économique, demeure exposé à plusieurs menaces structurelles, institutionnelles et contextuelles susceptibles de freiner sa consolidation.

2.2.1. Instabilité réglementaire : frein à la confiance et à l'initiative entrepreneuriale

Sur le plan national, l'instabilité du cadre réglementaire représente un facteur majeur de vulnérabilité. Les textes législatifs et réglementaires relatifs aux startups, à la fiscalité, au

⁵⁴ Commission Économique pour l'Afrique (CEA-ONU) (2021), *La ZLECAf et l'innovation en Afrique : Opportunités pour les startups*, Addis-Abeba.

commerce électronique ou à la protection des données évoluent fréquemment, sans toujours offrir une visibilité suffisante aux porteurs de projet. Cette volatilité génère un climat d'incertitude qui peut décourager l'initiative, tant chez les entrepreneurs que chez les investisseurs potentiels. L'adoption tardive ou partielle de lois essentielles (par exemple en matière de cybersécurité ou de protection des données personnelles) retarde le développement de certains secteurs à forte intensité technologique.

2.2.2. Exode des compétences : perte stratégique pour l'écosystème startup

Un autre facteur préoccupant concerne la fuite des compétences qualifiées vers l'étranger. La migration régulière de talents notamment dans les domaines de l'ingénierie, de l'informatique ou du numérique prive l'écosystème local d'un capital humain indispensable à l'innovation. Ce phénomène, alimenté par des perspectives de carrière jugées plus attractives hors des frontières nationales ainsi que par les incertitudes économiques et institutionnelles locales, fragilise la capacité des startups à recruter et retenir des profils techniques ou managériaux compétents, pourtant essentiels à leur croissance.

2.2.3. Vulnérabilité budgétaire liée à la dépendance aux hydrocarbures

Sur le plan macroéconomique, la dépendance structurelle de l'économie algérienne aux hydrocarbures constitue un risque indirect mais déterminant. Les recettes de l'État, fortement corrélées aux exportations pétro-gazières, influencent la disponibilité et la pérennité des financements publics alloués à l'innovation. Ainsi, les programmes de soutien aux startups largement adossés à des budgets publics demeurent vulnérables aux fluctuations des cours du pétrole sur les marchés internationaux. Cette dépendance limite la capacité du pays à assurer un financement durable de l'écosystème entrepreneurial, en particulier lors des périodes de repli économique.

2.2.4. Concurrence régionale accrue : risque de marginalisation des startups algériennes

Par ailleurs, la dynamique concurrentielle régionale représente une menace externe non négligeable. Des pays voisins comme le Maroc ou la Tunisie, ayant adopté plus tôt des politiques de soutien à l'entrepreneuriat innovant, attirent davantage d'investissements étrangers et disposent

d'écosystèmes jugés plus attractifs par les observateurs internationaux.⁵⁵ Cette avance se traduit par une présence accrue de startups maghrébines sur les marchés extérieurs notamment européens et africains ce qui crée un effet d'éviction potentiel au détriment des jeunes pousses algériennes.

2.2.5. Freins socioculturels et déséquilibres territoriaux dans le développement des startups

Enfin, certaines menaces d'ordre socioculturel et territorial pèsent également sur la pérennisation de l'écosystème startup. La perception du risque entrepreneurial demeure ambivalente au sein d'une partie de la société, où l'emploi salarié est historiquement la norme valorisée. Cette représentation, combinée à une faible tolérance à l'échec, freine l'émergence d'une culture favorable à l'innovation. De plus, les disparités territoriales avec une activité entrepreneuriale concentrée dans quelques grands pôles urbains peuvent accentuer le déséquilibre dans le développement de l'écosystème national.

Ainsi, les menaces identifiées ne se limitent pas à des obstacles ponctuels ; elles traduisent des vulnérabilités systémiques qui peuvent compromettre, si elles ne sont pas traitées, la capacité de l'écosystème algérien des startups à se consolider sur le long terme. La reconnaissance de ces menaces constitue d'ailleurs un préalable à toute réflexion sérieuse sur l'évolution des politiques publiques en faveur de l'entrepreneuriat innovant.

⁵⁵ Banque Mondiale (2023), *Algérie : Vers une diversification économique durable*, Rapport économique, Washington D.C., <https://documents.worldbank.org>.

Analyse des forces, faiblesses, opportunités et menaces (SWOT)

Forces (S)	Faiblesses (W)
Volontarisme étatique	Lourdeurs administratives
Cadre fiscal incitatif	Difficulté d'accès au financement privé
Jeunesse qualifiée	Manque de coordination entre acteurs
Réseau d'incubateurs et CDE	Faible qualité des données de suivi
Opportunités (O)	Menaces (T)
Transition numérique accélérée	Instabilité réglementaire
Marché africain élargi (ZLECAf)	Vulnérabilité liée aux hydrocarbures
Diaspora active et connectée	Exode des compétences
Demande croissante en solutions tech	Concurrence régionale et inégalités d'accès

Section 3 : Recommandations pour renforcer l'impact du dispositif

Afin de renforcer l'efficacité des dispositifs d'aide aux start-ups en Algérie, plusieurs leviers d'action prioritaires ont été identifiés : la coordination inter-institutionnelle, l'amélioration du cadre réglementaire, le renforcement de l'accompagnement entrepreneurial, l'accès facilité au financement et la promotion d'une culture entrepreneuriale forte. Chacun de ces leviers vise à lever des obstacles identifiés, en proposant des mesures concrètes et adaptées au contexte algérien. L'ensemble de ces propositions forme un plan d'action cohérent pour améliorer l'efficacité du dispositif, en cohésion avec les constats du bilan critique.

1. Renforcer la coordination institutionnelle

La multiplicité des acteurs impliqués (ministères, agences telles que l'ANADE, ANPT, Algeria Venture, universités, collectivités locales, secteur privé) entraîne souvent des redondances et une fragmentation des actions. Pour améliorer cette situation, il serait bénéfique d'établir un comité national de pilotage inter-institutionnel chargé de définir des objectifs communs, suivre des indicateurs unifiés et coordonner les programmes existants. Ce comité inclurait également des représentants d'associations professionnelles et d'entrepreneurs expérimentés, afin d'assurer l'alignement avec les réalités de terrain.

Parallèlement, des cellules régionales de coordination devraient être créées afin de mieux adapter les mesures nationales aux spécificités locales. Ces antennes permettraient de fluidifier la communication entre les niveaux central et régional, en relayant efficacement les besoins du terrain vers le niveau national.

Enfin, l'instauration d'un guichet unique (numérique et physique) centralisant les démarches administratives faciliterait significativement le parcours des entrepreneurs, réduisant confusion et délais inutiles.

2. Simplifier et stabiliser le cadre réglementaire

Le cadre administratif actuel comporte encore de nombreuses lourdeurs entravant la création et le développement des start-ups. Une priorité absolue devrait être donnée à la simplification des procédures administratives liées à la création d'entreprise, notamment par la généralisation d'un

ystème totalement dématérialisé et rapide. L'attribution immédiate d'un numéro unique d'identification via une plateforme unique accélérerait les démarches de constitution d'entreprise.

Pour renforcer le cadre fiscal, le statut labellisé « Startup » devrait être étendu et simplifié. Une attribution provisoire et automatique du label aux jeunes entreprises opérant dans des secteurs innovants pourrait être mise en place, permettant aux entrepreneurs de bénéficier rapidement des exonérations fiscales prévues. De même, un statut de micro-entreprise innovante, avec des obligations comptables et fiscales allégées, encouragerait les initiatives entrepreneuriales à moindre échelle.

En outre, une réglementation spécifique concernant les délais de paiement doit être établie pour protéger les start-ups des difficultés de trésorerie, notamment en instaurant des délais maximums stricts assortis de pénalités en cas de dépassement.

Enfin, la modernisation des moyens de paiement électronique et l'assouplissement des contrôles de change spécifiques aux start-ups favoriseraient leur intégration rapide dans l'économie numérique mondiale.

3. Renforcer l'accompagnement opérationnel des entrepreneurs

Malgré l'augmentation du nombre d'incubateurs et accélérateurs, l'accompagnement reste inégal en termes de qualité et d'accessibilité géographique. Une couverture territoriale plus large est nécessaire, notamment en renforçant les infrastructures d'incubation au sein des pôles universitaires régionaux et en créant des espaces de coworking dans les villes moyennes et petites.

Pour améliorer la qualité des services offerts, il faudrait augmenter les compétences des équipes encadrantes par des formations régulières ou le recrutement d'entrepreneurs expérimentés en tant que mentors. Un accompagnement individualisé adapté aux besoins spécifiques des start-ups innovantes (formation pointue en marketing digital, gestion financière, propriété intellectuelle) doit être mis en place systématiquement.

En parallèle, la démocratisation de l'accès à l'accompagnement pourrait passer par le développement d'incubateurs virtuels ou de programmes de coaching en ligne, permettant ainsi aux entrepreneurs éloignés des grands centres urbains d'accéder facilement à des ressources essentielles.

Enfin, une meilleure mise en réseau des structures d'accompagnement via une plateforme d'échange permettrait une mutualisation des ressources et un meilleur suivi des projets accompagnés, réduisant ainsi l'isolement des entrepreneurs.

4. Faciliter et diversifier l'accès au financement

L'accès au financement demeure complexe et insuffisamment diversifié pour répondre aux besoins des différentes étapes de développement des start-ups. Encourager les banques à créer des produits financiers spécifiques pour les jeunes entreprises innovantes, couplés à un fonds public de garantie, pourrait lever les réticences à prêter à ces acteurs économiques à risque.

De plus, le développement du capital-risque privé est essentiel. Des mécanismes de co-investissement public-privé pourraient être instaurés, où l'État doublerait les montants investis par des fonds privés dans des start-ups labellisées, réduisant ainsi le risque pour les investisseurs privés tout en augmentant les capitaux disponibles.

Soutenir également les business angels par des réseaux structurés et des incitations fiscales spécifiques renforcerait cette source complémentaire de financement. La création d'un cadre juridique clair pour le financement participatif (crowdfunding) élargirait encore davantage les possibilités de levée de fonds.

Pour les besoins ponctuels de trésorerie, le développement d'instruments comme l'affacturage (factoring) permettrait aux entreprises d'obtenir immédiatement des liquidités en contrepartie de leurs créances. Enfin, prévoir des financements spécifiques pour les phases post-incubation (marché secondaire pour PME innovantes, prêts à l'expansion) assurerait la continuité des ressources nécessaires à la croissance des start-ups prometteuses.

5. Promouvoir une culture entrepreneuriale durable

Le dernier levier concerne la nécessaire transformation culturelle visant à valoriser durablement l'entrepreneuriat en Algérie. L'éducation entrepreneuriale doit être intégrée dès l'enseignement scolaire et universitaire, avec des programmes spécifiques de sensibilisation à l'innovation et à la gestion d'entreprise.

Des campagnes médiatiques valorisant les réussites entrepreneuriales locales pourraient jouer un rôle déterminant dans la démystification de l'entrepreneuriat et la valorisation de la prise de risque.

Par ailleurs, il est essentiel de normaliser l'échec entrepreneurial comme une étape d'apprentissage plutôt que comme un échec définitif, par exemple à travers des événements communautaires dédiés à ce thème.

L'encouragement de la confiance envers les start-ups nationales pourrait être stimulé par des partenariats avec des grandes entreprises établies et des marchés réservés aux solutions innovantes dans les achats publics.

Enfin, des initiatives inclusives devraient être développées pour encourager tous les segments de la population (femmes, jeunes ruraux, moins diplômés) à entreprendre. L'objectif global est de créer un cercle vertueux où la société toute entière valorise et soutient activement l'initiative entrepreneuriale, assurant ainsi la pérennité et l'expansion continue du tissu entrepreneurial innovant en Algérie.

Conclusion générale

Conclusion générale

Au terme de cette étude consacrée au dispositif d'aide à la création et au soutien des startups en Algérie, plusieurs constats majeurs se dégagent. Tout d'abord, il est apparu que l'engagement institutionnel en faveur de l'entrepreneuriat innovant s'est traduit par la mise en place d'un éventail de mesures et de structures de soutien relativement complet. Au cours des dernières années, les pouvoirs publics ont multiplié les initiatives pour favoriser l'émergence des startups : création d'un ministère dédié à l'économie de la connaissance, des startups et des micro-entreprises, adoption d'un cadre législatif spécifique avec le label « Startup » conférant des avantages fiscaux et juridiques, lancement de fonds publics d'investissement et de concours d'innovation, mise en place de structures d'accompagnement sur l'ensemble du territoire : incubateurs, accélérateurs, centres universitaires de développement de l'entrepreneuriat, etc. On peut notamment citer l'implantation récente de plus d'une centaine de centres de développement de l'entrepreneuriat au sein des universités algériennes, illustrant la volonté de diffuser la culture startup sur tout le territoire. Cette panoplie d'outils, conçue de manière holistique, vise à apporter un « coup de pouce » aux porteurs de projet à chaque étape clé de leur parcours de création et de croissance : depuis l'idée initiale (soutien à l'innovation, formations et conseils) jusqu'aux premières années d'activité (financement d'amorçage, allègements fiscaux, accès à des réseaux d'affaires)

Les résultats obtenus indiquent que ces efforts ont déjà commencé à porter leurs fruits : l'écosystème startup algérien, encore balbutiant début 2020, connaît aujourd'hui une croissance notable. En témoigne l'augmentation spectaculaire du nombre de jeunes entreprises innovantes ces dernières années (une progression estimée à plus de 200 % entre 2021 et 2023), ainsi que l'amélioration de la position de l'Algérie dans les classements régionaux de l'innovation. On dénombre désormais plusieurs milliers de startups enregistrées sur la plateforme nationale, dont une fraction significative a pu obtenir le label officiel et les facilités qui l'accompagnent. Ces tendances positives soulignent l'impact tangible d'une politique volontariste : en quelques années, un environnement plus propice à l'initiative entrepreneuriale a commencé à se structurer, là où prévalaient auparavant l'informalité et le manque de soutien ciblé aux innovateurs.⁵⁶

⁵⁶ Ministère délégué auprès du Premier ministre chargé de l'économie de la connaissance et des startups (2023), *Rapport d'activités annuel*, Alger.

Pour autant, l'analyse critique du dispositif révèle également des limites significatives qui en restreignent encore la portée. En effet, malgré les progrès accomplis, de nombreux obstacles persistent et viennent tempérer le bilan. Sur le plan administratif, le parcours du créateur d'entreprise innovante demeure semé de formalités lourdes et chronophages. La création d'une startup exige toujours de naviguer entre différents guichets et procédures complexes (immatriculation, fiscalité, sécurité sociale, autorisations spécifiques), ce qui ralentit voire dissuade certains porteurs de projets, en dépit des efforts récents de simplification et de numérisation. Le dispositif actuel souffre par ailleurs d'une coordination perfectible entre les multiples acteurs impliqués. La multiplication des agences et programmes de soutien bien qu'étayant la volonté de bien faire peut entraîner des redondances et un manque de lisibilité pour les bénéficiaires.

Une startup peut ainsi être confrontée à un paysage institutionnel fragmenté où les rôles de chacun (ministères, agences publiques, structures privées) ne sont pas toujours clairement définis ni suffisamment coordonnés. Sur le volet de l'accompagnement, si le maillage en incubateurs et centres de formation entrepreneuriale s'est élargi, la qualité de l'encadrement reste inégale. De nombreux créateurs d'entreprise soulignent la difficulté à trouver des mentors expérimentés et des conseils adaptés à leurs besoins spécifiques, ce qui limite l'efficacité réelle de l'aide offerte.

Surtout, l'accès au financement demeure le talon d'Achille pour la majorité des startups algériennes. Malgré la création d'un Fonds national d'amorçage et l'apparition de quelques investisseurs providentiels, les ressources financières disponibles restent bien en deçà des besoins du terrain. Le système bancaire traditionnel, peu enclin à prendre des risques, n'offre que très peu de produits adaptés aux jeunes pousses innovantes et les instruments alternatifs (capital-risque local, financement participatif, etc.) en sont à leurs balbutiements. En pratique, beaucoup de startupeurs doivent encore se reposer sur leurs fonds propres ou la solidarité familiale pour financer leur entreprise, ce qui bride d'emblée leur potentiel de croissance. Ceux qui portent des projets ambitieux ou gourmands en capital sont souvent contraints de chercher des relais à l'étranger, faute d'interlocuteurs nationaux capables de les suivre au même rythme.

Par ailleurs, des facteurs d'ordre culturel freinent l'essor d'une véritable culture de l'initiative privée : la peur de l'échec et la préférence historique pour la stabilité de l'emploi salarié demeurent répandues, ce qui peut dissuader une partie de la jeunesse de se lancer dans l'aventure entrepreneuriale malgré les incitations existantes. De plus, la distribution géographique de

l'écosystème est inégalement développée : la plupart des incubateurs, investisseurs et opportunités de networking se concentrent à Alger et dans quelques grandes villes, laissant en marge d'autres régions pourtant riches en talents. Ces faiblesses réduisent l'impact économique global du dispositif d'aide : elles freinent l'éclosion de startups à fort potentiel et risquent de voir s'étioler, à moyen terme, l'enthousiasme généré par les mesures actuelles si des solutions n'y sont pas apportées.

Ainsi, au regard des objectifs initiaux de cette recherche, il apparaît que le dispositif algérien d'appui aux startups remplit partiellement sa mission. D'une part, l'action publique a réussi à amorcer une dynamique nouvelle : les mesures instaurées contribuent sans conteste à lever certains freins jadis jugés prohibitifs à l'entrepreneuriat innovant. Par exemple, les incitations fiscales associées au label Startup allègent la charge fiscale pesant sur les jeunes entreprises et améliorent leurs chances de survie dans les premières années ; de même, la disponibilité d'un encadrement (via les incubateurs, les programmes de formation ou de mentorat) permet à de nombreux porteurs d'idées de bénéficier de conseils et de compétences qu'ils n'auraient pas pu mobiliser seuls. On observe aussi que la reconnaissance institutionnelle du phénomène startup (au plus haut niveau de l'État) a eu pour effet de légitimer l'entrepreneuriat innovant aux yeux du public, contribuant à faire évoluer progressivement les mentalités autour du risque entrepreneurial.

D'autre part, il est tout aussi clair que ces avancées, si importantes soient-elles, ne suffisent pas encore à enclencher pleinement le potentiel de transformation économique escompté. En effet, tant que les obstacles majeurs financiers, administratifs ou culturels ne seront pas résolus de façon plus structurelle, l'impact des startups sur la diversification et la croissance de l'économie algérienne restera en deçà des ambitions affichées. Autrement dit, la problématique centrale posée en introduction (à savoir le rôle effectif du dispositif d'aide dans l'émergence des startups et ses perspectives d'avenir) trouve dans cette étude des éléments de réponse nuancés. Le rôle de l'action publique s'est révélé décisif pour enclencher la dynamique entrepreneuriale et combler certaines lacunes du marché (manque de financements privés, d'infrastructures, de culture entrepreneuriale), mais son efficacité à long terme dépendra de sa capacité à évoluer et à s'attaquer aux points faibles persistants du système.

Conformément à ces constats, le travail a formulé un ensemble de recommandations visant à renforcer l'impact et la pérennité du dispositif d'aide. Il s'agit, en premier lieu, de consolider les

acquis récents en pérennisant les dispositifs efficaces et en élargissant leur portée. Par exemple, les progrès en matière de simplification administrative doivent être approfondis : la création de guichets uniques opérationnels, la poursuite de la numérisation des procédures et l'assouplissement de certaines réglementations pourraient réduire substantiellement les délais et coûts de création d'entreprise. De même, le succès du label Startup pourrait être amplifié en assurant une meilleure diffusion de l'information et un accompagnement dédié pour aider un plus grand nombre de jeunes entreprises à remplir les critères d'éligibilité à ce statut.

Deuxièmement, le renforcement de l'écosystème passe par un développement accru des volets aujourd'hui les plus faibles, notamment le financement et les compétences. Sur le plan financier, il est recommandé de diversifier les mécanismes de financement disponibles : encourager la création de fonds de capital-risque privés et de clubs d'investisseurs locaux, mettre en place des incitations pour les business angels et développer un cadre réglementaire propice à des outils alternatifs tels que le financement participatif. L'amélioration de l'infrastructure financière s'accompagnerait également d'une modernisation des moyens de paiement (généralisation du paiement électronique, essentielle au développement du e-commerce dont dépendent de nombreuses startups du numérique).

En parallèle, il importe de renforcer le capital humain : cela implique non seulement de poursuivre l'intégration de la formation entrepreneuriale dans les universités et les programmes d'enseignement, mais aussi d'assurer un meilleur encadrement des startups créées. Par exemple, mobiliser davantage d'entrepreneurs chevronnés et d'experts sectoriels au sein des dispositifs d'accompagnement permettrait d'améliorer la qualité du mentorat et d'accroître les chances de succès des projets incubés.

Un autre axe de renforcement réside dans la coordination et la synergie entre les acteurs de l'écosystème. Il serait utile de clarifier les rôles et de favoriser la collaboration entre les institutions publiques (ministères, agences comme l'ANADE, fonds d'investissement publics) et les acteurs privés (incubateurs indépendants, associations d'entrepreneurs, sociétés de capital-investissement), ainsi que l'implication des grandes entreprises établies (via des programmes de corporate venture ou d'innovation ouverte). Des plateformes d'échange pourraient être mises en place pour aligner les initiatives et éviter la dispersion des efforts. De même, un équilibrage territorial du soutien devrait être recherché afin de donner aux porteurs de projet des régions éloignées les mêmes

chances de réussite : le renforcement des infrastructures d'accompagnement hors des grands centres urbains et le développement de solutions d'appui à distance (incubation en ligne, mentorat à distance) s'inscrivent dans cette perspective d'inclusion.

Enfin, l'une des recommandations transversales consiste à instaurer un suivi évaluatif régulier de ces politiques de soutien : définir des indicateurs de performance (taux de survie des startups, emplois créés, montants de financements levés, etc.) et mesurer périodiquement les résultats permettrait de corriger rapidement les mesures inefficaces et de mettre en lumière les bonnes pratiques à généraliser.

L'ensemble de ces recommandations s'inscrit dans la continuité logique du diagnostic établi : elles visent, de façon réaliste, à ce que l'Algérie capitalise sur l'élan actuel tout en comblant les lacunes identifiées, afin de hisser progressivement son écosystème startup au niveau des standards internationaux.

Sur le plan des contributions, ce travail présente plusieurs apports notables. Il offre d'abord une synthèse exhaustive et structurée du cadre de soutien aux startups en Algérie, sujet jusqu'alors peu traité de façon globale compte tenu du caractère très récent de ces initiatives. En mobilisant un large éventail de sources documentaires et en les confrontant aux références théoriques internationales, l'étude a permis de mieux cerner les spécificités du modèle algérien d'appui à l'entrepreneuriat innovant. Elle met en lumière les progrès réalisés à l'ombre de la volonté publique (telle que la création d'un véritable statut de startup et l'impulsion donnée à l'écosystème national) tout en pointant les défis qu'il reste à relever pour transformer l'essai. Ce faisant, l'analyse critique développée ici apporte une contribution à la réflexion générale sur le rôle de l'État dans la promotion de l'innovation dans une économie en transition. En fournissant un bilan nuancé et étayé par des exemples concrets, elle offre aux décideurs publics comme aux acteurs académiques des éléments d'appréciation utiles quant à l'efficacité des politiques mises en œuvre.

Néanmoins, il convient de demeurer sobre quant à la portée de ces résultats. D'une part, le recul historique reste limité : beaucoup de dispositifs étant récents, leurs effets ne se manifesteront pleinement qu'à moyen voire long terme. D'autre part, l'absence de collecte de données primaires dans cette étude choix méthodologique assumé pour privilégier l'analyse théorique implique que certaines conclusions mériteraient d'être approfondies par des investigations de terrain

complémentaires. Autrement dit, les enseignements tirés de ce travail constituent un diagnostic initial et perfectible, plutôt qu'un verdict définitif.

Pour conclure, l'ouverture de cette réflexion se veut à la fois prudente et optimiste quant au futur de l'écosystème startup en Algérie. Prudente, car il est évident qu'ériger les startups en moteur durable de l'économie nationale ne se fera pas du jour au lendemain ni sans embûches : la route est encore longue et suppose de maintenir dans la durée les efforts engagés, en adaptant continuellement les stratégies aux réalités du terrain. Optimiste, parce que les tendances observées indiquent clairement un changement de paradigme en cours : l'Algérie a amorcé sa transition vers une « économie de l'innovation » où la création de valeur ne dépend plus uniquement des secteurs traditionnels mais également de la capacité de ses jeunes entrepreneurs à innover. Cette évolution, si elle se confirme, pourrait à terme contribuer à diversifier l'appareil productif et à générer des opportunités d'emploi qualifié pour la jeunesse.

Dans cette perspective, de nombreuses pistes de travail s'ouvrent pour prolonger l'initiative. Un premier prolongement consisterait à évaluer empiriquement l'impact des dispositifs mis en place : par exemple en suivant sur plusieurs années un panel de startups bénéficiaires afin de mesurer leur taux de survie, leur croissance ou leur contribution à l'emploi par rapport à des entreprises n'ayant pas profité de ces aides. De telles études quantitatives permettraient de valider et d'affiner les constats établis théoriquement ici.

Ensuite, à mesure que l'écosystème gagnera en maturité, la question de l'évolution du rôle de l'État mérite d'être posée : il est envisageable que la puissance publique s'oriente progressivement d'un rôle d'initiateur vers un rôle davantage régulateur et facilitateur, laissant plus d'espace aux acteurs privés et au marché pour piloter la croissance de l'écosystème. Suivre et analyser cette transition serait un sujet de recherche pertinent, en comparant par exemple l'expérience algérienne avec celle de pays comme la Tunisie qui a adopté un « Startup Act » ou d'autres nations émergentes ayant misé sur des politiques similaires.

Enfin, l'ouverture peut s'orienter vers l'exploration de dimensions connexes non traitées directement dans ce travail, mais essentielles au succès global de la démarche : citons notamment l'implication de la diaspora algérienne dans le financement et le mentorat des startups locales, la dynamique de l'innovation au niveau des territoires (rôle des collectivités locales dans la promotion

des startups), ou encore l'intégration des jeunes entreprises algériennes dans les chaînes de valeur régionales et internationales.

Ces perspectives, réalistes et inscrites dans le prolongement logique de l'œuvre engagée, témoignent qu'au-delà du bilan présent, l'histoire de l'essor des startups en Algérie reste à écrire. Le chantier entamé est ambitieux, mais pas hors de portée : à condition de persévérer dans l'effort et de faire preuve d'une capacité d'apprentissage collective, l'Algérie peut espérer transformer l'essai et voir, dans les années à venir, ses startups s'imposer comme l'un des vecteurs stratégiques de son développement économique.

Bibliographie

Ouvrages

- **Bessière, V., & Stéphany, E.** (2015). *Le financement de l'innovation : nouvelles perspectives théoriques et pratiques*. Louvain-la-Neuve : De Boeck.
- **Fayolle, A.** (2009). *Entrepreneuriat : La création d'entreprise des A à Z* (3e éd.). Paris : Dunod.
- **Kalousis, G., & Léger, C.** (2021). *La boîte à outils de la création d'entreprises*. Paris : Dunod.
- **Marchesnay, M.** (1996). *L'entrepreneuriat*. Paris : Economica.
- **Rharbaoui, Y., & Bignon, A.** (2019). *Le Livre de la Jungle : Les secrets des meilleures start-ups pour prendre en main ta carrière*. Paris : Dunod.
- **Tsagliotis, A.** (2017). *Start-up attitude : Adoptez l'esprit start-up pour faire du business autrement*. Paris : Dunod.
- **Tuomi, I.** (2002). *Les réseaux de l'innovation*. Oxford, USA : Oxford University Press.
- **Uzunidis, D., & Boutillier, S.** (1999). *La légende de l'entrepreneur : le capital social ou comment vient l'esprit d'entreprise*. Paris : La Découverte & Syros.

Thèses et mémoires

- **Bekaddour, A.** (2020). *Start-up et écosystème d'accompagnement en Algérie*. **Annales de l'Université de Béchar – Sciences Économiques**.
- **Beztouh, D.** (2021). *Le capital-investissement, moyen alternatif de financement pour les PME et les start-ups*. **Revue de la recherche économique contemporaine**.
- **El Kihal, A.** (2019). *Le financement des entreprises innovantes*. **Revue du Contrôle, de la Comptabilité et de l'Audit**.
- **Harrar, S.** (2021). *Écosystème d'accompagnement entrepreneurial en Algérie : état des lieux* (The Entrepreneurial Support Ecosystem in Algeria : State of Play). **Revue Abaad Iktissadia**.
- **Pommet, S., & Sattin, J.-F.** (2016). *The development of French start-ups : A problem of funding ?* **Technology and Innovation**. <https://doi.org/10.21494/ISTE.OP.2016.0104>

Rapports & documents institutionnels

- **ANSEJ** (n.d.). *Guide de création de la micro-entreprise*.
- **ANSEJ** (n.d.). *Recueil des textes législatifs et réglementaires* (relative à l'ANSEJ).
- **Bakli, A.** (2019, 16 nov.). *Écosystème de l'entrepreneuriat innovant en Algérie : état des lieux et perspectives*. Communication présentée à la Conférence Internationale sur les Start-up (MICLAT–CIC), Alger.
- **Beylat, J.-L., & Tambourin, P.** (2013). *L'innovation, un enjeu majeur pour la France – Dynamiser la croissance des entreprises innovantes*. Rapport remis au Ministère du Redressement Productif et au Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche, Paris.
- **Carré, N.** (2015). *D'une idée à un business model innovant*. Paris : CCI Entreprendre (Chambre de Commerce et d'Industrie).
- **Centre National du Registre du Commerce (CNRC)** (2019, 24 oct.). *Correspondance n° 1742* (définissant la nomenclature des activités « Start-up » exercées sans local). Alger : CNRC.
- **Kubisa, Ph., & Guillaume, J.** (2017). *Étude sur le financement des start-ups*. Luxembourg : PwC's Accelerator.
- **Negiar, D.** (2014). *Start-up : rêves, réalités et financement*. Dossier publié par l'ENSAE Business Angels & Entrepreneurs, Paris.
- **OCDE** (2010). *Reprise économique, innovation et croissance durable*. Paris : Organisation de Coopération et de Développement Économique (Rapport économique).
- **Oualid, Y.** (2020). *Algeria Disrupt – Conférence nationale des start-up* (allocation du Ministre délégué auprès du PM chargé de l'économie de la connaissance et des start-up, Alger).
- **P. Factory** (2018). *Optimiser son business model* (Livre blanc « La Tribu des Startups »). Marseille : P. Factory.
- **Proparco** (2018). *Financer les start-ups pour construire les économies de demain en Afrique*. **Secteur Privé & Développement**, n° 29, 4–15.

- **République Algérienne Démocratique et Populaire** (2019). *Loi n° 19-14 du 11 décembre 2019 portant loi de finances pour 2020* (art. 69 relatif à l'imposition des start-up). *Journal Officiel de la RADP*, n°79, 29 déc. 2019.

Sites Web

- **ANADE (Algérie)**. (N.d.). *Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat – site officiel*. <https://www.anade.dz>
- **ANDI (Algérie)**. (N.d.). *Agence Nationale de Développement de l'Investissement – site officiel*. <https://www.andi.dz>
- **ANGEM (Algérie)**. (N.d.). *Agence Nationale de Gestion du Micro-crédit – site officiel*. <https://www.angem.dz>
- **CNAC (Algérie)**. (N.d.). *Caisse Nationale d'Assurance Chômage – site officiel*. <https://www.cnac.dz>
- **GAAN-DZ**. (N.d.). *Groupement Algérien Des Acteurs Du Numérique – site officiel*. <https://members.gaan.dz/>
- **Graham, P.** (2012). *Startup = Growth* (essay en ligne). PaulGraham.com. <http://www.paulgraham.com/growth.html>
- **Algérie Eco**. (N.d.). Portail d'actualités économiques en Algérie – *site officiel*. <https://www.algerie-eco.com>
- **OpenEdition Books**. (N.d.). Plateforme de livres en accès libre– *site officiel*. <https://books.openedition.org>

Table des matières

Introduction générale.....	7
Contexte et justification du choix du sujet.....	7
Problématique principale.....	10
Méthodologie adoptée et structure générale du mémoire.....	11
Chapitre 1 : Cadre conceptuel et environnement des startups.....	15
Section 1. Définition et caractéristiques des startups.....	15
1. Définition de la startup.....	16
2. Différences entre une startup et une entreprise traditionnelle.....	17
3. Caractéristiques d'une startup.....	19
Section 2. État de la littérature et perspectives sur le soutien à l'entrepreneuriat.....	21
1. Soutien entrepreneurial dans les pays en développement.....	21
2. Cadres théoriques de l'entrepreneuriat et de l'accompagnement.....	23
3. Spécificités du contexte maghrébin.....	24
Section 3 : Comparaison des dispositifs de soutien aux start-ups en Algérie et dans la région Moyen-Orient Afrique Du Nord.....	26
1. Écosystèmes startups : positions et évolutions comparées.....	26
2. Politiques publiques et initiatives d'accompagnement au Maghreb.....	27
3. Éléments de bilan comparatif.....	30

Chapitre 2 : Analyse du dispositif d'aide à la création et au soutien des start-ups en Algérie.....	33
Section 1 : Présentation des principaux acteurs du soutien aux start-ups.....	33
1. Acteurs institutionnels.....	33
2. Acteurs financiers.....	35
3. Les structures d'accompagnement.....	37
Section 2 : Les différentes formes de soutien apportées aux start-ups.....	40
1. Subventions et financements directs.....	40
2. Crédits et facilités de financement bancaire.....	41
3. Incitations fiscales et exonérations.....	42
4. Formation, accompagnement et facilitation.....	44
Section 3 : Les principales difficultés rencontrées par les start-ups en Algérie.....	46
Chapitre 3 : Bilan critique et pistes d'amélioration.....	52
Section 1 : Évaluation de l'efficacité des dispositifs : critères et indicateurs de réussite.....	52
1. Fondements théoriques de l'évaluation de l'efficacité des dispositifs d'aide aux startups.....	52
2. Principaux critères de réussite des dispositifs d'aide aux startups.....	54
3. Indicateurs de performance et application dans le contexte algérien.....	57

4. Analyse critique dans le contexte algérien.....	59
Section 2 : Analyse des forces, faiblesses, opportunités et menaces.....	61
1. Forces et faiblesses : une analyse interne du dispositif algérien d'appui aux startups.....	61
2. Opportunités et menaces.....	64
Section 3 : Recommandations pour renforcer l'impact du dispositif.....	70
Conclusion générale.....	75
Bibliographie.....	82

Abstract

This thesis analyzes the development of the startup ecosystem in Algeria and evaluates public support mechanisms implemented since 2020 to promote innovative entrepreneurship. It begins by defining the theoretical and conceptual foundations of startups, distinguishing them from traditional businesses, and highlighting the specific challenges they face. The study then focuses on the Algerian ecosystem: it presents institutional actors such as the Ministry of Knowledge Economy, ANADE, Algeria Venture, and the labeling system (Startup, Incubator, Innovative Project). Various financial and non-financial support tools are examined, including funding schemes, incubators, training, and mentoring. Despite significant progress, several structural obstacles persist, such as administrative complexity, limited access to capital, and uneven support quality. The thesis uses a SWOT analysis to identify strengths (legal framework, infrastructure), weaknesses (regulatory gaps, governance issues), opportunities (youth, digitalization, African integration), and threats (cultural barriers, lack of financial instruments). Recommendations are made to optimize public policy and adapt support to the real needs of Algerian startups.

المخلص

يتناول هذا البحث تحليل تطور منظومة الشركات الناشئة في الجزائر وتقييم آليات الدعم العمومي التي تم إطلاقها منذ سنة 2020. يبدأ الفصل الأول بتوضيح الإطار النظري والمفاهيمي للشركات الناشئة، مبرزاً الفرق. لتعزيز ريادة الأعمال المبتكرة 2020 ثم يسلط الضوء على مكونات المنظومة الجزائرية، بما بينها وبين المؤسسات التقليدية، وكذلك التحديات الخاصة التي تواجهها، المسرّع (ANADE) في ذلك الفاعلون المؤسسيون مثل وزارة اقتصاد المعرفة، الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية، كما يستعرض البحث الأدوات التمويلية وغير .، ونظام تصنيف الشركات الناشئة والمشاريع المبتكرة Algeria Venture ورغم التقدم المحقق، لا تزال هناك عوائق هيكلية. التمويلية المتاحة، مثل التمويل، الحاضنات، التكوين والمرافقة الإطار القانوني،) لتحديد نقاط القوة SWOT تعتمد الدراسة على تحليل. كالبير وقرطبية وصعوبة التمويل وتفاوت جودة الدعم، والتهديدات (الشباب، الرقمنة، الاندماج الإفريقي)، والفرص (الفراغ القانوني، ضعف التنسيق)، ونقاط الضعف (البنية التحتية) ويقترح البحث توصيات لتحسين السياسات العمومية وتكييفها مع حاجيات الشركات. (العوائق الثقافية، ضعف آليات التمويل) الناشئة الجزائرية