



République Algérienne Démocratique et Populaire
Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche
scientifique

Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou

Mémoire de fin d'études

En vue de l'obtention du diplôme Master

Spécialité : économie et gestion des entreprises

Thème :

Création d'une START-UP

Présenté Par :

YACINE Oulmane

ZINEDINE Haffaf

Membres de jury :

- Dr LHADJ Mohand Moussa : Encadrant
- Dr CHIKH-BOUBAGHELA Nabila : Présidente
- Dr FERRAT Marzouk : Examineur

Soutenu le 29/06/2024

Remerciements

Au début, On souhaite adresser nos remerciements à tous ceux qui nous ont aidés de près ou de loin à l'élaboration de ce projet.

Nous remercierons également à :

Notre encadrant Professeur Mr HADJ Mohand Moussa grâce à lui qu'on a connue l'incubateur de UMMTO

Toute l'équipe de l'incubateur de l'UMMTO, à sa tête Dr AMENACHE-CHIKH Sabrina la directrice de l'incubateur UMMTO et particulièrement les enseignants formateurs : Dr

CHIKH-Bouabagha Nabila, Dr. SEDDIKI Abderrahmane, Dr. Moulai Kamel ainsi que Pr HAMLALI, et aussi la photographe de l'incubateur

Enfin, On adresse nos vifs remerciements au corps administratif de la faculté d'économie de l'UMMTO de nous avoir donné toutes les connaissances nécessaires durant les 5 années d'études. À tous ces intervenants, Nous présentons nos remerciements, nos respects et notre gratitude.

HAFFAF ZINEDINE & OULMANE YACINE

Dédicaces

Je dédie ce travail à ma chère maman qui n'a pas pu voir mon
travail ;

Repose en paix.

Yacine

Dédicace

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

Une penser à mon grand-père qui à pas peu voire ce travail, qu'il repose en paix. Il m'a toujours soutenu dans mes études pendant tout mon parcours scolaire

A mes deux frères, mes tantes exceptionnellement (Fahima) qui a été toujours là à m'encourager, Mon cousin (Mohamed) et tous mes amis de la faculté et endors de la faculté.

Avec qui j'ai partagé des moments inoubliables de partage lors de la réalisation de ce travail.

Mon cher binôme YACINE pour son entente, sympathie et les moments de travail partagés

Durant notre parcours. A tous mes proches et connaissances qui étaient là pour leurs aides et leur conseil.

Zinedine

SOMMAIRE

Introduction Générale	01
<u>CHAPITRE 01 :</u>	05
Introduction	06
<u>Section 01 : L'entrepreneuriat :</u>	07
1. Définition	07
2. Le concept dominion de l'entrepreneuriat	08
3. Les diverses formes d'entrepreneuriat	11
4. Typologie d'entrepreneuriat	13
5. L'importance de l'entrepreneuriat	15
6. Les avantages de l'entrepreneuriat	16
7. Les risque de l'entrepreneuriat	17
<u>Section 02 : L'entrepreneur :</u>	18
1. L'évolution du vocabulaire et définition de l'entrepreneur	18
2. Caractéristiques de l'entrepreneur	21
3. Les différents types de l'entrepreneur	25
4. La fonction et le rôle de l'entrepreneur	28
<u>Section 03 : L'écosystème entrepreneuriat :</u>	31
1. Définition	31
2. Avantages de l'écosystème entrepreneuriat	32
Conclusion	34
<u>CHAPITRE 02 : Les Startups</u>	36
Introduction	37
<u>Section 01 : Généralité sur les entreprises et start-ups.....</u>	38
1. Définition des entreprises	38
2. Caractéristique des entreprises	40
<u>Section 02 : Start up</u>	44
1. Origine et Définition Startups	44
2. Caractéristiques des Startups.....	46
3. Importance des startups dans l'économie.....	47
4. Classifications des Startups	49
5. Différences entre les entreprises et startups	51

6. Etape de création des Startups.....	52
7. Exemples des Startups réussie	57
8. L'écosystème de startups en Algérie	58

Section 03 : Marque et labélisation60

1. Le dépôt de la marque	60
2. Protection de la marque	62
3. Labélisation	63
4. Les critères pour avoir le label.....	64
5. Objectifs et responsabilité de CNL.....	65

Conclusion66

CHAPITRE 03 :

CONCLUSION GENERALE.....99

Introduction

Générale

Introduction générale

L'entrepreneuriat occupe désormais une place centrale et récurrente dans le paysage économique algérien. Cela se manifeste à travers un ensemble de mesures prises par l'État au cours des dernières années. On assiste à l'émergence de formations en entrepreneuriat dans l'enseignement supérieur et à l'organisation de colloques axés sur les questions entrepreneuriales. Cette montée en puissance de l'entrepreneuriat découle principalement de l'amélioration des conditions sécuritaires et politiques dans le pays, ainsi que d'une prise de conscience gouvernementale quant à l'importance de la création d'entreprises pour relancer l'économie. En effet, l'entrepreneuriat est perçu comme un levier de développement économique en Algérie, offrant la possibilité de générer de la valeur ajoutée, d'améliorer la croissance nationale et de lutter contre le chômage et le travail informel.

L'entrepreneuriat suscite un intérêt croissant parmi les chercheurs dans les domaines de l'économie et de la gestion. Ce phénomène complexe a évolué au fil du temps et a revêtu plusieurs significations. De nombreux auteurs et chercheurs ont tenté de définir ce concept. Parmi eux, Thierry Verstraete a proposé une définition selon laquelle l'entrepreneuriat est un phénomène qui associe un individu et une organisation, chacun se définissant par rapport à l'autre et interagissant de manière réciproque.

La promotion de l'entrepreneuriat et le soutien aux entrepreneurs sont des éléments fondamentaux pour favoriser l'émergence et la croissance des entreprises. En encourageant l'esprit d'entreprise et en facilitant la création d'entreprises, les politiques publiques visent à stimuler l'activité économique et à créer de nouvelles opportunités d'emploi. Ainsi, l'attention portée à l'entrepreneuriat alimente directement le dynamisme et la vitalité du tissu économique, renforçant ainsi le rôle des entreprises en tant que moteurs de développement et d'innovation.

Les entreprises jouent un rôle essentiel dans la génération de richesse et d'emplois, ce qui en fait des acteurs clés du développement socio-économique d'un pays. Actuellement, la création

d'entreprises est au centre des préoccupations des politiques publiques, étant perçue comme une solution potentielle pour réduire le chômage.

L'écosystème entrepreneurial englobe un large spectre d'entreprises, allant des grandes sociétés établies aux startups émergentes. Une startup est une entreprise naissante et innovante qui connaît une croissance rapide, principalement grâce à une stratégie de développement axée sur l'élaboration d'un plan d'affaires émergent dès ses débuts. Les startups se fondent sur des principes tels que l'innovation continue, l'identification de besoins non comblés, la construction progressive et l'adaptabilité constante. Le processus de création d'une startup comprend plusieurs étapes, de la conception de l'idée initiale à son lancement effectif, en passant par le dépôt et la protection de la marque. Les startups peuvent adopter diverses structures juridiques et recourir à différentes sources de financement.

Donc en particulier, les startups sont reconnues pour leur agilité, leur capacité d'innovation et leur potentiel de croissance rapide. En favorisant un environnement propice à l'éclosion et à la croissance de ces jeunes entreprises, les initiatives visant à soutenir l'entrepreneuriat contribuent non seulement à dynamiser l'économie, mais aussi à stimuler la création de produits et de services innovants qui répondent aux besoins changeants du marché. Ainsi, la transition de la promotion de l'entrepreneuriat vers le soutien aux startups s'inscrit dans une vision plus large de développement économique axé sur l'innovation et la création de valeur ajoutée.

Le gouvernement algérien, sous la direction du président de la république, s'est engagé dans une nouvelle politique économique visant à diversifier les investissements, en mettant particulièrement l'accent sur les secteurs des nouvelles technologies et du numérique. Cette initiative comprend la mise en place de mécanismes et d'un cadre juridique favorable à l'émergence de startups fondées par des talents algériens.

Les jeunes universitaires sont encouragés à concrétiser leurs idées et projets entrepreneuriaux, avec un soutien gouvernemental pour les transformer en entreprises.

L'arrêté ministériel N°1275 du 27/09/2022 précisant les modalités de réalisation d'une thèse de fin d'études pour l'obtention du diplôme universitaire / brevet startup témoigne de cet encouragement.

La crise du logement est généralement appréhendée comme une simple disparité entre une disponibilité de logements abordables et les besoins de la population,

En Algérie, la crise de logement est devenue un problème majeur, affectant des millions de personnes à travers le pays. Les statistiques révèlent une situation alarmante : selon les données du dernier recensement, environ 25% de la population algérienne vit dans des conditions de logement insuffisantes. De plus, le taux de croissance démographique élevé aggrave cette crise, avec une population urbaine en augmentation constante.

Le manque de logements est particulièrement critique dans les grandes villes comme Alger, Oran et Constantine, où la demande dépasse largement l'offre disponible. Les prix de l'immobilier ont grimpé en flèche, rendant l'accession à la propriété hors de portée pour de nombreux ménages à revenu moyen ou faible.

La crise de l'habitat en Algérie a une dimension sociale, économique et technologique (ou technico-organisationnelle). Il considère cependant que ce sont les blocages techniques et organisationnels qui sont la cause structurelle et la cause ultime du phénomène. La crise ne proviendrait donc pas d'un simple dysfonctionnement entre un besoin et une disponibilité d'un bien essentiel.

Donc c'est une opportunité pour nous étant que deux jeunes universitaire de se lancé dans ce marché pour trouver la bonne solution pour ce problème

La problématique :

Sous la problématique suivante, on peut poser les questions suivantes :

- Comment notre startup peut-elle faciliter la résolution rapide et équitable de ce problème ?

Les Hypothèses :

- Notre travail est divisé en trois chapitres :
 - 1^{er} chapitre est consacré sur Les Fondements de l'entrepreneuriat et l'entrepreneur
 - 2^{ème} chapitre sera dédiée aux startups et leurs écosystèmes

CHAPITRE 01

INTRODUCTION

L'entrepreneuriat peut avoir un fort impact sur la dynamique de la croissance économique durable et de la prospérité. En fait, Isenberg a expliqué que la promotion de l'entrepreneuriat est un élément important du développement économique des villes et des pays du monde entier. Cela résulte de l'interaction des attributs individuels avec l'environnement. Le capital que les entrepreneurs tirent des relations sociales peut être des capacités d'apprentissage collectif renforcées par des réseaux locaux, en particulier des relations sociales informelles.

L'écosystème entrepreneurial est une métaphore importante pour la promotion de l'entrepreneuriat en tant que stratégie de développement économique. L'approche écosystémique entrepreneuriale soutient des efforts tels que l'environnement est constitué d'un réseau diversifié d'acteurs et le rôle collaboratif de ces acteurs peut renforcer leur avantage concurrentiel à l'échelle mondiale ou locale. Le concept d'écosystème entrepreneurial est remarquable dans la construction de la croissance économique. En effet, ce concept illustre un écosystème avec des systèmes de réseau indépendants, réglementés et conscients de soi qui aident à développer des stratégies pour soutenir la concurrence.

L'écosystème de l'entrepreneuriat est un ensemble d'acteurs et de facteurs interconnectés, formellement et informellement coordonnés et intégrés les uns aux autres. L'écosystème entrepreneurial agit comme un promoteur et un régulateur de la performance entrepreneuriale dans l'environnement entrepreneurial local, en créant de nouvelles entreprises, en développant des entreprises existantes pour créer un esprit d'entreprise productif et des habitants. Nous soutenons le succès entrepreneurial à toutes les étapes de l'amélioration de notre avantage concurrentiel. Un bon écosystème entrepreneurial crée une qualité entrepreneuriale et une valeur compétitive au niveau local.

L'écosystème de l'entrepreneuriat est approprié pour étudier l'interdépendance et les relations entre les différentes parties en interaction dans un système économique complexe qui nécessite des ressources politiques, de marché, financières, humaines, culturelles et d'autres facteurs de soutien. Le concept d'écosystème entrepreneurial est holistique et interactif, et la performance d'une entreprise dépend non seulement du comportement interne (par exemple, les compétences de la main-d'œuvre, le niveau d'investissement dans les stratégies d'innovation et le marketing), mais aussi de la quantité et de la qualité. Analyse des interactions avec les parties prenantes externes à l'aide de divers modèles d'interaction.

Section 01 : L'entrepreneuriat

1. Définition L'entrepreneuriat

L'entrepreneuriat est un phénomène conduisant à la création d'une organisation impulsée par un ou plusieurs individus s'étant associés pour l'occasion » Fayolle¹, 2005, L'entrepreneuriat implique « toutes les fonctions activités ou actions associées à la perception des opportunités et à la création de quelque chose de nouveau pour les développer » (Bygrave et Hofer 1991)

Selon Verstraete², « L'entrepreneuriat relève de l'initiative portée par un individu (ou plusieurs individus s'associant pour l'occasion) dont le profit n'est pas forcément d'ordre pécuniaire, forgeant ou saisissant une occasion d'affaires (du moins ce qui est considéré comme tel), par l'impulsion d'une organisation pouvant faire maître une ou plusieurs entités et créant de la valeur nouvelle (plus forte dans le cas d'une innovation) pour les parties prenantes du projet».

L'entrepreneuriat est considéré comme un moyen permettant d'améliorer la compétitivité d'un pays, de favoriser la croissance économique et d'accroître les possibilités d'emploi.

L'entrepreneuriat est particulièrement difficile à définir. De façon plus particulière, le concept de l'entrepreneuriat tient compte de l'impact sur le milieu et de l'influence de ce milieu pour susciter le développement des entreprises en fournissant ressources et conventions plus ou moins stimulantes.

« L'entrepreneuriat consiste à prendre de risque » en parlant plutôt de l'entrepreneuriat intelligent qui consiste à ne pas prendre de risques.

Robert PATUREL³ propose une définition syncrétique de l'entrepreneuriat Celui-ci « est, à partir d'une idée, l'exploitation d'une opportunité dans le cadre d'une organisation impulsée,

¹ FAYOLLE, (A). Introduction à l'entrepreneuriat, Edition DONUD, Paris,2005.

² Verstraete(T), Fayoll,(A).paradigmes de l'entrepreneuriat ;Revue de l'entrepreneuriat ,2005 ,VOL 4 ,n°1.

³ <http://www.toupie.org/Dictionnair>

créée de toute pièce ou reprise dans un premier temps, puis développée ensuite, par une personne physique seule ou en équipe qui subit un changement important dans sa vie, selon un processus qui aboutit à la création d'une valeur nouvelle ou à l'économie de gaspillage de valeur existante ». Dans cette perspective, l'entrepreneuriat est indissociable de l'approche projet ».

D'après FAYOLLE et FILION⁴ « L'entrepreneuriat : c'est le processus par lequel des personnes prennent conscience que le fait de posséder leur propre entreprise constitue une option ou une solution viable, ces personnes pensent à des entreprises qu'elles pourraient créer, prennent connaissance de la marche à suivre pour devenir un entrepreneur et se lancent dans la création et le démarrage d'une entreprise

2. Le concept dominion de l'entrepreneuriat⁵ :

Alain Fayolle et Vestraete (2005) identifient quatre paradigmes, qui permettent de cerner le domaine de la recherche en entrepreneuriat

2.1 Paradigme de l'opportunité d'affaires :

Il repose sur l'idée que l'entrepreneuriat est un processus de découverte, d'évaluation et d'exploitation des opportunités. La construction de ce paradigme s'inspire largement des travaux de Schumpeter (1935) et de Kirzner (1973).⁶ Schumpeter souligne l'importance de l'innovation qui constitue l'entrepreneuriat, tandis que Kirzner met en évidence l'importance de la découverte d'opportunité dans les marchés. L'ensemble de ces travaux ont en commun la mise en évidence de l'entrepreneur comme étant un acteur à la recherche d'opportunité et de profit. Pour Venkataraman (2000)⁷, le processus découverte-évaluation et exploitation de l'opportunité est associé à des individus (découvreurs, évaluateurs et exploiters). Cette vision examine l'apparition d'une activité économique nouvelle, qui n'est pas forcément associée à l'émergence d'une nouvelle organisation. Une activité peut être qualifiée de nouvelle soit parce qu'elle rassemble de manière inédite des idées déjà existantes, soit parce qu'elle introduit une nouvelle idée qu'elle combine avec des idées déjà présentes. Cette perspective suppose que les

⁴ «l'entrepreneuriat : pourquoi» de alanin foyolle et louis jacques filion .1999

⁵ Frank,julien ,Entreprendre « introduction à l'entrepreneuriat »,2018.P33

opportunités existent intrinsèquement et qu'il suffit de les identifier pour les exploiter et les convertir en réalités économiques.

Par contre pour Alain Fayolle, l'opportunité entrepreneuriale se construit au cours du processus de création de l'activité et non pas qu'elle est le point de départ qu'il faut découvrir de ce processus.

2.2 Le paradigme de la création :

Le paradigme de la création de valeur met en lumière le rôle central de la création de valeur dans le domaine de l'entrepreneuriat. Selon Bruyat, s'inspirant des travaux de Gartner (1993), l'objet d'étude dans ce domaine est la relation entre l'individu et la création de valeur. L'entrepreneur est considéré comme un élément essentiel à l'émergence du résultat, et réciproquement, le résultat est nécessaire à l'existence de l'entrepreneur. En d'autres termes, la valeur générée par un projet ne peut être créée qu'avec l'intervention de l'individu, et ce dernier ne peut être qualifié d'entrepreneur tant que la création de valeur n'a pas eu lieu.

Cette relation peut être définie de la manière suivante : l'individu est indispensable à la création de valeur, il en détermine les modalités de production, son ampleur, etc. Il est l'acteur principal de ce processus. Le support de la création de valeur, tel qu'une entreprise, appartient à l'individu, et donc nous avons : Individu création de valeur. La création de valeur, à travers son support, influence l'individu qui se définit en grande partie par rapport à elle. Elle occupe une place significative dans sa vie (ses activités, ses objectifs, ses moyens, son statut social, etc.) et peut modifier ses caractéristiques (compétences, valeurs, attitudes, etc.). Ainsi, nous avons : Création de valeur individu.

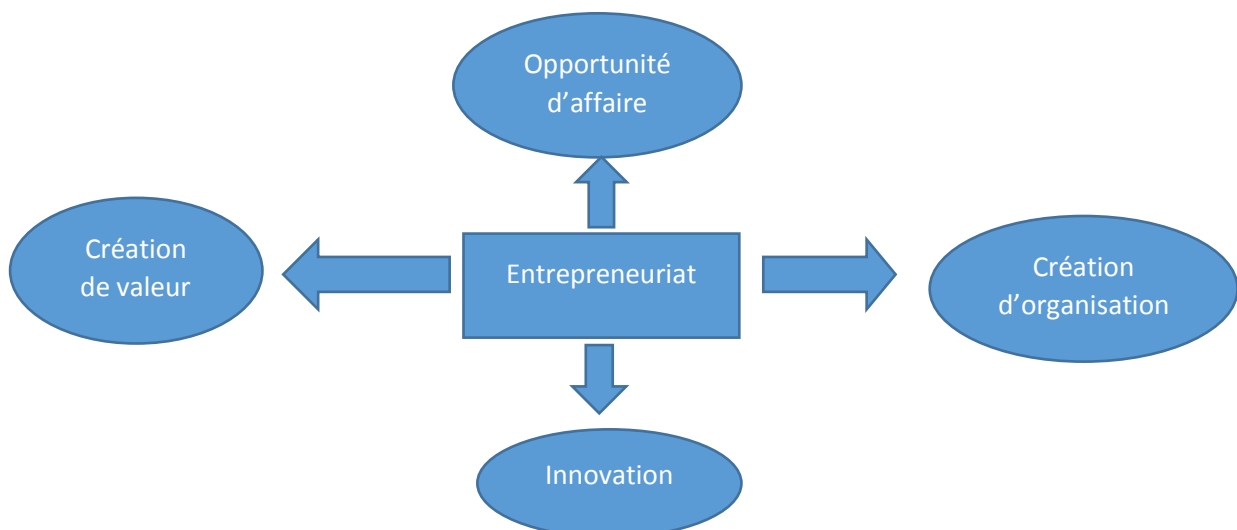
2.3 Le paradigme de l'innovation :

Le paradigme de l'innovation a été tardivement abordé par la théorie économique. Parmi les premiers penseurs à s'y intéresser figure Joseph Schumpeter, pour qui une entreprise innovante bouleverse les conditions de concurrence en créant un avantage compétitif. André Julien et Michel Marchesnay ont souligné que l'innovation est le moteur de l'entrepreneuriat, constituant son fondement en nécessitant de nouvelles idées pour proposer des biens ou services inédits, réorganiser une entreprise, ou encore introduire de nouvelles méthodes de production, de

distribution ou de vente. Ainsi, l'innovation représente la création d'une entreprise différente, la transformation d'un produit, ou l'introduction de nouvelles pratiques commerciales. Cette fonction innovante confère à l'entrepreneur un rôle crucial dans le développement économique, l'obligeant à rechercher les sources d'innovation, à être attentif aux changements et aux opportunités créatives, tout en maîtrisant les principes nécessaires à la mise en œuvre réussie de ces innovations

2.4 Le paradigme de la création d'une organisation :

Le paradigme de la création d'une organisation selon la conception de Gartner (1995) met en avant l'entrepreneuriat comme étant l'acte de créer une nouvelle entité. Son approche se concentre principalement sur le concept d'émergence organisationnelle, distinguant ainsi la création d'une organisation des autres phénomènes organisationnels. Cette vision est illustrée par une citation de Collins et Moore (1964), mettant en lumière la capacité des entrepreneurs à transformer leurs aspirations en actions concrètes à travers la création d'une entreprise. Selon cette perspective, l'étude de l'entrepreneuriat se focalise sur la genèse de nouvelles entités, c'est-à-dire sur les actions déployées par le créateur pour mobiliser et combiner des ressources en vue de concrétiser une opportunité sous forme de projet. Pour Vestraete (1999), l'entrepreneuriat est perçu comme un système complexe et un modèle organisationnel particulier inspiré par un entrepreneur. Ce dernier agit pour donner forme, au sein de la structure, à sa vision de l'organisation, rendant ainsi indispensable l'étude des activités permettant à un individu de créer une nouvelle entité.



Source : Fayolle et verstraet ,2005, P55

3. Les diverses formes d'entrepreneuriat :

Dans cette section, nous explorerons les différentes formes majeures de l'entrepreneuriat. L'approche entrepreneuriale dans son ensemble comporte plusieurs facettes : la création d'une entreprise, la franchise, l'essaimage et la reprise d'une entreprise.

La création d'entreprise : « est l'acte fondateur de l'entrepreneuriat, encourager par les pouvoirs publics, pour développer la création d'emploi, elle est freinée par de nombreux obstacles tant administratifs, qu'économiques, que sociaux, que psychologiques ou que culturels ».

La création d'entreprise correspond surtout à des créations d'activités économiques nouvelles par des personnes n'étant pas déjà chefs d'entreprise. La création d'entreprise est un phénomène qui se présente sous plusieurs formes. Cela vient de la variété de types d'entreprises créées et du profil de l'entrepreneur, Hernandez (1999)

3.1 LA CRÉATION EX-NIHILO :

Créer une entreprise à partir de rien, comme le suggère l'expression latine "ex nihilo", est une tâche ardue. Implémenter un produit sur le marché, convaincre les utilisateurs et les investisseurs, surtout avec un degré élevé d'innovation, nécessite du temps et des ressources considérables. Il est crucial de dimensionner avec précision les besoins financiers et d'assurer un approvisionnement adéquat en ressources. La création ex nihilo demande un engagement soutenu, une discipline rigoureuse et une persévérance inébranlable. Par ailleurs, il est impératif d'évaluer minutieusement les risques associés à cette entreprise.

3.2 La création par essaimage :

La création d'une entreprise par essaimage, c'est-à-dire lorsque quelqu'un crée une entreprise tout en restant salarié et avec le soutien de son employeur, est souvent une démarche plus accessible. Les grandes entreprises mettent en place des mesures et des dispositifs pour encourager et soutenir leurs salariés dans cette voie entrepreneuriale. Les projets peuvent être divers, allant de la création d'un commerce à celle d'une entreprise industrielle. L'accompagnement fourni par l'entreprise, qu'il soit matériel, intellectuel, commercial ou financier, contribue à réduire le niveau de risque pour l'entrepreneur.

3.3 La Création par franchise :

La création en franchise implique la mise en relation d'un franchiseur, une entreprise qui cherche à étendre son activité en utilisant ce modèle, et d'un franchisé, un individu désireux de créer une entreprise en appliquant un concept existant. Ce type de création implique la reproduction d'un modèle qui fonctionne déjà dans un contexte géographique spécifique. Le franchisé bénéficie d'un accompagnement important de la part du franchiseur, bien que cela soit généralement payant. La franchise peut ainsi permettre à ceux qui manquent d'idées originales ou d'une capacité à innover de concrétiser leur projet entrepreneurial.

3.4 La reprise d'entreprise :

La reprise d'entreprise ou d'activité se distingue nettement de la création d'entreprise. En effet, dans le cas de la reprise, l'organisation existe déjà et n'a pas besoin d'être créée. Cette existence préalable permet de s'appuyer sur des données concernant son état actuel, son historique, sa structure et son fonctionnement. Dans ces conditions, l'incertitude est généralement moindre et les niveaux de risque sont considérablement réduits. Tout comme pour la création d'entreprise, la reprise peut être réalisée par un individu pour son propre compte ou par une entreprise déjà établie

Tableau : Forme entrepreneurial

Forme entrepreneuriales	Definitions	Sources
Création pure d'entreprise	Une création est dite pure si l'activité exercée ne constitue pas la poursuite d'une activité de même type exercée antérieurement au même endroit par une autre entreprise	Counot et Mulic (2004)
Essaimage	Pratique par laquelle une entreprise favorise le départ de certains de ses salariés et les aide à créer leur propre entreprise	Office Québécois de la langue française (2007)

Reprise d'entreprise	Achat ,donation ou héritage d'une entreprise déjà existant	Counot et Mulic (2004)
Développement et croissance d'une entreprise	Nouveaux débouchés commerciaux (produit ,services)Ou mise en application de meilleurs moyens de répondre à la demande du moment	OCDE (1998)
Intrapreneuriat	Développement de nouveau projet ou de nouvelles activités ou développement des activités actuelles ,à partir d'une entreprise existante , quelle que soit la taille de l'entreprise	Carriet (2008) Dumais et coll (2005)

Source : Julien, P-A et Cadieux, I. (2010) la mesure de l'entrepreneuriat rapport d'étude.

Institut de la statistique du Québec, page 29

4. Types d'entrepreneuriat :

Il existe plusieurs types d'entrepreneuriat, qui peuvent être classés en fonction de différents critères tels que la légalité, le nombre d'entrepreneurs, la durée de l'activité, le sexe, ou le statut juridique de l'entrepreneur :

4.1 L'entrepreneuriat formel et informel :

L'entrepreneuriat formel englobe les activités économiques qui sont réglementées et reconnues par l'État.

L'entrepreneuriat informel concerne les activités exercées en dehors du cadre légal et qui ne sont pas enregistrées auprès des autorités. On peut également parler d'entrepreneuriat souterrain en référence à l'économie souterraine.

4.2 L'entrepreneuriat individuel et collectif :

L'entrepreneuriat individuel correspond à la volonté d'une personne de gagner en indépendance et en liberté sans être soumise à une autorité. Ces individus cherchent à réaliser leurs aspirations personnelles, professionnelles et financières. Il s'agit souvent du travail indépendant.

L'entrepreneuriat collectif se manifeste sous des formes telles que les coopératives et les mutuelles, où plusieurs individus s'associent pour créer et gérer une entreprise ensemble.

4.3 L'entrepreneuriat masculin et féminin :

Certaines activités entrepreneuriales peuvent être principalement exercées par les femmes, tandis que d'autres sont traditionnellement associées aux hommes.

4.4 L'entrepreneuriat privé, publique ou sociale :

a) L'entrepreneuriat privé :

Les entreprises privées appartiennent et sont gérées par des individus ou des actionnaires privés. Leur objectif principal est généralement de réaliser des bénéfices.

b) L'entrepreneuriat public :

Les entreprises publiques sont créées par l'État ou une collectivité publique. Elles servent souvent des objectifs d'intérêt public et sont financées par des fonds publics.

c) L'entrepreneuriat social :

Il se manifeste par la création d'activités bénévoles et le développement d'organisations à but non lucratif. Leur objectif premier est de servir l'intérêt général plutôt que de réaliser des profits.

L'entrepreneuriat mixte, ou partenariat public-privé (PPP), représente une forme d'association à long terme entre une autorité publique et une entité privée pour concevoir, financer, construire, gérer ou maintenir un projet d'intérêt public. Le PPP répond au besoin de

financement privé pour des investissements souhaités par le secteur public, permettant à l'État de réaliser des programmes d'investissement ambitieux sans augmenter la dette nationale.

4.5 L'entrepreneuriat occasionnel et durable :

Selon la durée de l'activité, l'entrepreneuriat occasionnel reprend les activités temporaires et journalières, alors que l'entrepreneuriat durable correspond aux activités et surtout aux sociétés dont l'exploitation dure longtemps.

5. L'importance de l'entrepreneuriat :

L'entrepreneuriat est principalement basé sur trois points à savoir :

5.1 Entrepreneuriat et croissance économique :

L'entrepreneuriat est un des facteurs important pour une économie en pleine croissance. Les entrepreneurs jouent un rôle fondamental dans une économie de marché mais aussi dans toute autre économie.

Ils jouent un rôle important dans le renouvellement du parc d'entreprises. Nécessaires au développement économique, à la création d'emplois, les entreprises nouvelles aujourd'hui ne sont pas assez nombreuses.

5.2 Entrepreneuriat et l'innovation :

L'entrepreneuriat et l'innovation sont fortement reliés. Cela a été démontré par J. Schumpeter. Ce dernier a parlé de « destruction créatrice » qui résulte de l'innovation.

L'innovation est un des éléments fondamentaux de la croissance économique. Les nouvelles entreprises innovantes vont pousser les autres entreprises à être plus performantes du fait de la concurrence.

Compte tenu de l'importance des entrepreneurs pour l'économie, il faut promouvoir l'esprit d'entreprendre auprès de la population, notamment auprès des jeunes, pour qu'ils soient les futurs entrepreneurs.

5.3 L'entrepreneuriat dans le contexte du développement territorial :

il contribue à l'évolution technologique et à la compétitivité à travers l'innovation de plus il participe à la vitalité des territoires (l'attractivité du territoire, création d'emploi de la main d'œuvre locale, mise à la disposition de la population de nouveaux produits et de nouveaux services

6. Les avantages de l'entrepreneuriat :

Il y a 5 avantages :

6.1 Travailler par passion :

La création d'entreprise permet de trouver un emploi qui correspond parfaitement à sa passion ou à son centre d'intérêt. Ainsi, on peut prendre du plaisir au travail ce qui est un avantage considérable. Travailler par passion est une source de motivation ordinaire.

6.2 Donner du sens à ce que l'on fait :

Donner du sens à ce que l'on fait en créant une entreprise, vous vous fixerez des objectifs clairs et agirez dans le but de satisfaire vos clients; ainsi donc vous redonnerez du sens à votre travail.

6.3 Acquérir de l'expérience :

Il s'agit de la liberté d'organiser son temps mais aussi de la liberté de refuser.

6.4 Etre plus libre :

Le fait de carrer son entreprise permet d'acquérir bien plus de connaissances et de compétences que lorsqu'on est salarié. En effet, diriger une entreprise permet de toucher à tout: Marketing, gestion, communication, management, logistique... car la moindre difficulté obligera à rechercher.

6.5 Les avantages financement :

Un chef d'entreprise gère sa trésorerie et ses priorités financières comme il veut, si son entreprise connaît le succès, il sera libre de se verser le salaire qui lui convient et de faire varier sa rémunération d'un mois à l'autre comme il l'entend

7. Les risques de l'entrepreneuriat :

L'entrepreneuriat est long chemin semé d'obstacles :

7.1 La recherche du capital :

Au début d'une activité entrepreneuriale, les entrepreneurs sont souvent à la recherche d'un capital qui leur permettra de subvenir aux frais de départ comme achat de matériel, la location des lieux, le lancement de l'activité, les frais de marketing.

Pour résoudre ce problème : L'entrepreneur peut faire une demande de crédit en présentant son projet à une banque qui peut donner un crédit en échange d'un certain pourcentage dans votre entreprise.

7.2 La surcharge au travail :

La surcharge de travail fait partie d'un des problèmes majeurs des entrepreneurs. L'entrepreneur a tendance à ne pas compter ses heures de travail. Par conséquent il passe moins de temps avec ses amis sa famille.

Pour résoudre ce problème : L'organisation est la clé. L'entrepreneur doit apprendre à gérer son temps. Il doit se focaliser sur les objectifs, définir des tâches précises avec des termes précis. Une planification précise lui permettra d'avoir beaucoup de temps libre

7.3 La clientèle :

Au début il n'est pas toujours facile de se faire sa clientèle, le temps de se faire connaître par le public peut prendre du temps et de l'argent.

Pour résoudre ce problème : Il est devenu plus facile de se faire connaître par le public de nos jours grâce au digital, aux réseaux sociaux: facebook, linkendin, twitter, instagram. Ces réseaux sociaux qui ont des bases importantes qui permettent de toucher votre cible. Il suffit maintenant quelles plateformes sont préconisées par votre niche.

7.4 Retards de paiement client :

Les entrepreneurs ont du mal à percevoir le paiement de leurs clients dans les temps. Ce petit problème peut entraîner les difficultés financières graves.

Pour résoudre ce problème : L'organisation est importante. Un logiciel de facturation comme kiwili peut aider à être organisé. Un outil de facturation et de gestion permet de suivre le montant des recettes en suspens que vous devez percevoir et ajuster vos dépenses en fonction des sommes perçues. Ainsi vous pouvez anticiper en cas de difficultés dans votre budget.

7.5 Le moral et le sentiment de solitude :

L'inconvénient d'un entrepreneur est d'être seul face aux problèmes qu'il peut rencontrer. Il est le seul homme à prendre des décisions, il est responsable des décisions qu'elles soient négatives ou positives et face à ces problèmes le moral peut en pâtir.

Pour résoudre ce problème: La solution idéale ici est le réseautage c'est-à-dire aller à la rencontre de vos pairs et échanger avec eux. L'élargissement de votre réseau va vous permettre de se socialiser et d'apprendre sur les embûches que ces entrepreneurs ont rencontrées. Ainsi, l'entrepreneur saura comment éviter ces erreurs dans le futur

7.6 Gestions des frais de l'entreprise et flux de trésoreries :

L'échec des entrepreneurs est souvent causé par la mauvaise gestion du budget

Pour résoudre ce problème: Le mot maître est l'anticipation: l'entrepreneur doit essayer d'anticiper les imprévus qu'il risque de rencontrer, il doit contrôler les comptes clients et fournisseurs et ces comptes doivent être à jour afin de mieux gérer le budget de l'entreprise

SECTION 2 : Entrepreneur:

1. L'évolution du vocabulaire de « l'entrepreneur », et définition :

1.1 L'évolution du vocabulaire de l'entrepreneur :

Dans la langue française, l'emploi des mots « entrepreneurs » et entreprise et du verbe « entreprendre », semble remonter au XIV^{ème} siècle, l'équivalent en langue anglaise est « undertaker » ou parfois « adventurer ». Ces termes se référaient aux individus qui se livraient

aux activités de spéculation. Néanmoins, ce vocabulaire est parallèle au mot Français « entrepreneur » c'est-à-dire celui qui cherche des opportunités au hasard, enfin au moyen âge, « entrepreneur » désignait une personne qui assumait une tâche, où l'enrichissement personnel et la réussite commerciale constituait son principal objectif, en ce temps, l'entrepreneur était mandaté par une institution publique pour effectuer une tâche généralement dans le bâtiment. De nos jours, le sens donné au mot entrepreneur n'a guère changé puisque dans le « Robert » entrepreneur est assimilé au directeur, patron et chef d'entreprise; ou comme « celui qui entreprend quelque chose » ou encore « toute personne qui dirige une entreprise pour son propre compte et qui met en œuvre les divers facteurs de production en vue de vendre des produits et services ».

En langue française au XIX^{ème} siècle le terme le « Bourgeois » ou encore le « Patron » sont aussi utilisés pour distinguer l'entrepreneur. La qualité d'indépendance est prédominante dans cette appellation, ajoutons à cela, que c'est une ascension sociale. Puisque d'une personne peu honnête on arrive au chef voire au maître et au patron Dans son ouvrage « Les entrepreneurs? » P. Drucker⁸ enlève le terme du capitaliste à l'entrepreneur; il cite que l'entrepreneur exécute des commandes dans un cadre contractuel alors que le capitaliste est celui qui possède de l'argent et qui est prêt à l'employer pour en avoir d'avantage. Ainsi au début de l'histoire l'entrepreneur fait travailler l'argent du capitaliste mais ce n'est que peu à peu que ce dernier devient une personne qui crée un produit pour le vendre à son propre compte.

Selon P. Drucker c'est seulement à la fin du XVIII^{me} siècle que les deux termes entrepreneur et capitaliste sont devenus synonymes. Pour Drucker, le capitalisme a bien débuté sans l'entrepreneur. Malheureusement à ce stade de l'histoire, Drucker n'explique pas vraiment ce qu'il sous-entend, par cette phase. Pour résumer. L'entrepreneur avant le capitalisme mercantile est un exécutant ; puis il devient celui qui coordonne et supervise. Les travaux au profit d'un riche propriétaire. Enfin, il se dégage de la production pour s'investir dans le commerce.

1.2 Définition :

« Un entrepreneur, c'est un individu qui a le courage de concrétiser ses rêves, d'ignorer les risques et d'utiliser son plein potentiel de créativité pour innover. »

⁸P. Drucker « innovation and entrepreneurship » Harper and Row 1985

Valérie Bellavance⁹ Directrice générale, Québec Fondation Canadienne des Jeunes Entrepreneurs (FCJE) : « Un entrepreneur, c'est une personne qui passe à l'action. »

Josée Cusson Directrice des opérations Fondation Canadienne des Jeunes Entrepreneurs (FCIE) « Un entrepreneur, c'est quelqu'un qui voit des possibilités et des solutions là où les autres voient des problèmes, et qui sait ensuite saisir ces opportunités. »

Louis Jacques Filion¹⁰ Professeur titulaire Chaire d'entrepreneuriat Rogers-J.-A.-Bombardier HEC Montréal

Un entrepreneur : C'est quelqu'un qui est porté par une vision et qui veut en faire un projet, puis une entreprise. C'est quelqu'un qui « sent » un besoin dans le marché et veut apporter quelque chose de nouveau. C'est un optimiste qui croit en lui-même. Préfère foncer dans le tas que de se perdre dans des analyses trop compliquées.

C'est un impatient et ça ne va jamais assez vite à son goût. C'est un bagarreur, qui va défendre bec et ongle son produit et son service. Aime mieux négocier, acheter et vendre que de faire de la gestion. »

Naissance conceptuelle au 18^{ème} siècle Richard Cantillon¹¹ (1680-1734)

L'entrepreneur est un individu preneur de risque qui mobilise des ressources dans l'anticipation d'un bénéfice futur de son activité.« Essai sur la nature du commerce en général »

Turgot (1727-1781)

Il distingue précocement l'entrepreneur comme l'agent rémunéré pour la direction des affaires, du capitaliste prêteur d'argent dont la rémunération émane de l'intérêt, c'est-à-dire de la rémunération du capital. La véritable originalité de son approche réside néanmoins dans l'identification de l'entrepreneur-capitaliste comme agent dont le savoir est plus pertinent

⁹ Source : <http://www.jentreprends.ca/>

¹⁰ https://fr.wikipedia.org/wiki/Louis_Jacques_Filion

¹¹ Cantillon, R. (1755). Essai sur la nature du commerce en général, history of economic Thought Books

L'entrepreneur gestionnaire du 19ème siècle

L'accent est d'abord mis sur la capacité de bonne gestion de l'entrepreneur qui le différencie du capitaliste

Jean-Baptiste Say l'agent doté du bon jugement. Courcelle-Seneuil¹²

L'entrepreneur est l'agent qui maîtrise le sens des affaires et l'art d'entreprendre, c'est-à-dire l'art d'employer le plus utilement possible le capital et le travail L'entreprise est donc définie comme « toute application de l'activité humaine qui consiste à combiner l'emploi des forces diverses pour atteindre un but déterminé »

Incertitude, innovation, perception : l'entrepreneur au 20e siècle.

Joseph Schumpeter¹³:

L'entrepreneur comme un innovateur. Il est un agent capable de briser les routines et traditions de consommation en combinant autrement les ressources, en réorganisant la firme ou en introduisant de nouveaux intrants. Contrairement aux autres agents, l'entrepreneur exhibe un comportement de leader aux prévisions prédictives et à l'imagination visionnaire, qu'accompagne un comportement innovant plutôt que routinier pour répondre à l'incertitude.

Israël Kirzner (1973 et 2005)¹⁴:

L'entrepreneur est alors considéré comme une fonction inhérente de l'action dans un contexte où ni les fins ni les moyens ne sont donnés. Kirzner définit donc l'entrepreneur comme un agent doté de vigilance, à savoir une acuité particulière à percevoir les gains et la capacité de les saisir.

2. Caractéristique d'entrepreneur :

Les entrepreneurs présentent une palette diversifiée de caractéristiques, explorées par différents auteurs. Certains se sont concentrés sur des aspects démographiques tels que le sexe, l'âge,

¹² Say, J. B. (1828). 1829. cours complet d'économie politique pratique.

¹³ Schumpeter, J.A. (1954). History of economic analysis .Psychology Press

¹⁴ Kirzner, I.M. (2005). Human attitudes and economic growth .Cato J ,25,465

l'origine ethnique ou l'état civil, tandis que d'autres ont exploré des traits psychologiques uniques, notamment les valeurs (éthique et responsabilité), les attitudes (prise de risques, initiative, autonomie) et les besoins (indépendance, accomplissement, reconnaissance). Ces caractéristiques définissent l'entrepreneur et le distinguent des non-entrepreneurs.

Les recherches de divers auteurs ont identifié plusieurs traits communs chez les entrepreneurs, notamment le besoin d'accomplissement, l'innovation, l'initiative et la prise de risque.

2.1 Besoin d'accomplissement :

Le besoin d'accomplissement est l'une des caractéristiques les plus étudiées. Les travaux de McClelland ont souligné son rôle essentiel dans la construction de la personnalité entrepreneuriale. Ce besoin se manifeste par la volonté de fixer ses propres objectifs et de les atteindre par ses propres efforts, avec une préférence pour la responsabilité et l'autonomie, souvent en adoptant le rôle de chef d'entreprise.

2.2 Innovation entrepreneuriale :

Selon Schumpeter, le véritable entrepreneur est celui qui innove. L'innovation, la créativité et la capacité à saisir des opportunités sont des éléments fondamentaux de l'entrepreneuriat. Cette perspective est partagée par des économistes comme Schumpeter et Drucker, ainsi que par des experts en gestion qui mettent en avant la reconnaissance et l'exploitation des opportunités comme des aspects cruciaux du processus entrepreneurial. Il est important de noter que l'innovation ne doit pas nécessairement être une rupture radicale. Elle peut également se manifester à travers des ajustements marginaux qui permettent à une offre de gagner en compétitivité ¹⁵

2.3 Un preneur de risque

La création d'une entreprise comporte un niveau de risque significatif. Les entrepreneurs sont confrontés à des risques constants, et les experts s'accordent à reconnaître que la prise de risque

¹⁵ (Fayolle, 2004, p. 58).

est une caractéristique distincte qui distingue les entrepreneurs des autres individus¹⁶. Lorsqu'ils lancent leur entreprise, les entrepreneurs doivent faire face à une variété de risques, qu'ils soient financiers, professionnels ou liés à leur vie personnelle. En effet, il est souvent nécessaire d'avoir une tolérance au risque plus élevée pour se lancer dans l'aventure entrepreneuriale.

2.4 L'entrepreneur comme initiateur

Au cœur du processus entrepreneurial, l'entrepreneur est l'instigateur de l'action. Plusieurs auteurs, tels que Boutillier et Uzunidis (1995), se sont penchés sur les caractéristiques de cet acteur clé. Les premières études dans le domaine de l'entrepreneuriat ont mis l'accent sur l'entrepreneur en tant qu'initiateur, celui qui prend l'initiative d'entrer dans le monde des affaires avec une intention claire et une volonté affirmée. Toutefois, la personnalité de l'entrepreneur est complexe et diversifiée, englobant une multitude de traits parmi lesquels nous pouvons citer

2.5 Les traits de caractère :

Les entrepreneurs sont également caractérisés par une confiance en soi élevée, ce qui les définit intrinsèquement comme des "optimistes". Certains entrepreneurs incarnent des valeurs et des attitudes spécifiques face à l'environnement socio-économique. Par exemple, ils recherchent l'indépendance et privilégient la liberté de décision, même si cela signifie gagner moins financièrement pour être "maître de leur propre destin". Leur sens de l'autonomie est particulièrement développé. Enfin, les entrepreneurs sont extrêmement persévérants. Ils sont conscients que le succès ne se réalisera pas instantanément et qu'ils devront investir beaucoup d'énergie pour atteindre leurs objectifs, en tenant compte du facteur temps dans leur parcours entrepreneurial.

2.6 L'entrepreneur est un opportuniste:

Un entrepreneur qui sait discerner les occasions d'affaire dans une économie est un entrepreneur innovateur en organisant les ressources.

2.7 L'entrepreneur est un organisateur :

L'entrepreneur se distingue par sa capacité à organiser les ressources de manière originale, souvent dans des contextes où ces ressources sont limitées. Sa compétence réside dans sa

¹⁶ (Cachon, 1999, p. 22)

capacité à rassembler et à mobiliser ces ressources pour développer et commercialiser des innovations. Toutefois, l'organisation peut représenter un défi pour un entrepreneur qui peine à passer de la simple idée à sa mise en application concrète.

2.8 L'entrepreneur est un joueur :

L'entrepreneur est souvent décrit comme un joueur, une personne qui aime relever les défis. En effet, créer une entreprise implique généralement un niveau de risque élevé. De nombreuses études ont démontré que les entrepreneurs ne sont pas toujours pleinement conscients des coûts et des opportunités de leur marché, ce qui ajoute une dimension de jeu à leur prise de décision.

2.9 L'entrepreneur est un leader :

L'entrepreneur est souvent considéré comme le moteur principal de la dynamique économique, selon Belland et Bouvier. Il possède une vision prospective basée sur des données rationnelles, une expérience et des intuitions. À partir des années 1980, inspiré par les travaux de Lewin et Bennis, le leadership dans les organisations a fait l'objet de nombreuses recherches, dont les principaux résultats ont été résumés par Plane (2003).

- Le leader démontre une capacité de vision, capable de se projeter dans le futur tout en tenant compte des réalités et des opportunités du présent.
- Il excelle dans la gestion des communications, permettant ainsi de partager les valeurs de l'organisation et les objectifs à atteindre avec un large public.
- La confiance est une caractéristique essentielle du leader, capable de susciter un sentiment de sécurité chez les autres.
- Il possède la capacité de se diriger lui-même, en ayant une connaissance approfondie de ses propres forces et faiblesses.

Tableau des caractéristiques de l'entrepreneur

Innovation	Besoin de realization
Leaders	Internalité

Preneur de risque modérés	Confiance en soi
Indépendants	Implication à long terme
Créateur	Tolérance à l'ambiguïté et à incertitude
Energétique	Initiative
Persévérant	Apprentissage
Originaux	Utilisation de ressources
Optimistes	Sensibilité envers les autres
Orientés vers les resultants	Agressivité
Flexibles	Tendance à faire confiance
Débrouillards	Argent comme mesure de performance

**Source : Robert Wtterwulge (1998),op.cit ;p47.I.J Filion , Le champ de
l'entrepreneuriat :
Historique , évolution et tendances , revue internationale PME , vol.10 N°2 ,
1997.P.132.**

3. Les différents types d'entrepreneurs :

Nous proposons d'en distinguer six formes qui nous permettent d'envisager plusieurs types d'entrepreneurs :

3.1 L'entrepreneur innovant:

Correspond à la définition de Schumpeter, il est à la poursuite d'opportunités qui conduisent à une nouvelle combinaison entre les moyens et les fins. Il remet en question l'équilibre sur le marché dans le cadre d'un processus de destruction créatrice.

3.2 L'entrepreneur arbitragiste :

Correspond à la définition de Kirzner, il repère des situations de déséquilibre sur le marché. Sa vigilance entrepreneuriale lui permet de détecter les imperfections du marché. La littérature tend à opposer ces deux formes d'opportunité comme le suggère le tableau suivant: tableau

3.3 L'entrepreneur life-style :

Est une forme d'Entrepreneuriat fondée sur le bien-être personnel. Il s'agit de poursuivre une opportunité en accord avec sa philosophie de vie. Cette mise en cohérence entre l'activité professionnelle et le style de vie correspond aux nouvelles aspirations des individus que les sociologues qualifient d'hypermodernes (Lipovestky, 2004). Hernandez et Marco (2006) les qualifient de néo-entrepreneurs ou d'entrepreneurs post-modernes. Pour ces auteurs, « l'Entrepreneuriat s'inscrit au sein d'un portefeuille d'activités. Il ne consacre pas toute une vie à l'Entrepreneuriat mais y entre et en sort en fonction des opportunités » (p. 125). En ce sens, le statut d'auto-entrepreneur peut constituer une voie d'entrée vers cette forme d'Entrepreneuriat.

3.4 L'entrepreneur social :

Va privilégier le bien-être social en apportant une contribution à sa communauté ou à la société. L'entrepreneur social développe un modèle économique qui répond à un problème sociétal (pauvreté, inégalité...). Cette forme d'Entrepreneuriat peut être incarnée par une personne mais il prend souvent un visage collectif, c'est le cas du projet OLPC, impulsé par Nicholas Negroponte, chercheur au MIT (Massachusetts Institute of Technology)

3.5 L'entrepreneur institutionnel :

Correspond à la définition de DiMaggio (1988) : « de nouvelles institutions surgissent lorsque des acteurs organisés (les entrepreneurs institutionnels) avec suffisamment de ressources voient en elles l'opportunité de réaliser des intérêts qu'ils jugent importants » (p. 14). Il poursuit une opportunité politique qui se traduit par l'impulsion d'un changement institutionnel. Ce changement prend la forme de nouvelles règles, de nouvelles normes voire de nouvelles valeurs. Pour l'entrepreneur institutionnel, l'exploitation de l'opportunité peut se réaliser par un lobbying et/ou par une prise de parole consistant à remettre en cause l'ordre établi.

3.6 L'entrepreneur « mafieux » :

Qui poursuit une opportunité fondée sur le contournement de la loi. Bau mol (1990) évoque cette forme d'Entrepreneuriat source de création de valeur économique mais en rupture avec les

exigences sociales. Ces figures d'entrepreneur recherchent rarement la lumière. Ils évoluent dans la sphère de l'économie illégale. Il existe dans certaines régions du monde, une économie légale-mafieuse (Arlacchi, 1983 ; Champeyrache, 2005) marquées par des liens forts entre réseau politique et réseau mafieux, et une logique clientéliste.

Les activités de ces entrepreneurs peuvent avoir pour effet d'éteindre les formes classiques d'Entrepreneuriat. L'entrepreneur mafieux s'oppose en ce sens à l'entrepreneur schumpetérien : « Dans le cas de l'entrepreneur mafieux, on pourrait au contraire affirmer que le sens de l'accumulation consiste en un processus de destruction prédatrice qui se déploie par la constitution violente de positions monopolistes et de mécanismes parasites de prélèvement de ressources dans laquelle, comme pour le capitalisme financier, les frontières entre rente et profit s'effritent » (Certains auteurs ont exploré les caractéristiques démographiques telles que le sexe, l'âge, l'ethnicité ou l'état civil, tandis que d'autres se sont intéressés à des caractéristiques psychologiques uniques, notamment les valeurs (éthique et responsabilité), les attitudes (prise de risques, initiative, autonomie) et les besoins (indépendance, réalisation, reconnaissance). L'entrepreneur se distingue par la présence de ces traits distinctifs et caractéristiques particulières qui le différencient des non-entrepreneurs.

Les caractéristiques de l'entrepreneur sont diverses, et les études menées par plusieurs auteurs ont identifié les traits suivants chez un entrepreneur : le besoin d'accomplissement, l'innovation, l'initiative et la propension à prendre des risques. ¹⁷

Types D'entrepreneurs	Nature de l'opportunité	Création de valeur	Intensité du chargement	Degré de légitimité
Innovant	Nouvelles informations	Economique et sociale	forte	fort
Arbitragiste	Déséquilibre du marché	économique	faible	faible
Life-style	En lien avec les hobbies	personnelle	faible	Faible ou fort

¹⁷ (Lebret, 2001, p. 31).

Social	Résolution de problèmes sociaux	sociale	Faible ou forte	fort
Institutionnel	Changement du cadre légal et/ ou institutionnel	Economique et sociale	forte	fort
Mafieux	Contournement de la loi	clanique	faible	faible

Tableau : les différents types d'entrepreneur (p29, l'entrepreneuriat, karim messeghem et sylvie sammut)

4. La fonction et rôle de l'entrepreneur :

4.1 La fonction économique de l'entrepreneur :

La fonction économique de l'entrepreneur repose sur plusieurs aspects fondamentaux qui impactent directement et indirectement l'économie :

- a. **Innovation** : Joseph Schumpeter, dans la première partie du XXe siècle, a particulièrement mis l'accent sur le rôle de l'entrepreneur comme moteur de l'innovation. Selon lui L'entrepreneur est le principal acteur de l'innovation dans l'économie. Il apporte des idées novatrices et des améliorations dans les produits, services et processus, ce qui peut conduire à une croissance économique dynamique.
- b. **Allocation des ressources** : Carl Menger (1871) : Menger, fondateur de l'école autrichienne d'économie, souligne le rôle de l'entrepreneur à réunir et alloue de manière efficace les ressources telles que le capital, le travail et les matières premières, pour la création et l'exploitation d'une entreprise. Cette allocation vise à optimiser la production de biens et services.
- c. **Prise de risque et incertitude** : Richard Cantillon (1755) : l'idée de l'entrepreneur en tant que preneur de risque et autre composante de la fonction économique, c'est sa capacité à prendre des risques calculés et à opérer dans des situations d'incertitude. Il porte ainsi la possibilité de pertes comme celle de gains.

- d. Motorisation de la compétition :** Avec l'introduction de nouvelles entreprises dans le marché, l'entrepreneur stimule la compétition, forçant les acteurs existants à innover et à améliorer leur efficacité, bénéficiant ainsi aux consommateurs.

- e. Création de richesses et d'emplois :** "Adam Smith (1776) : Smith reconnaît l'importance des entrepreneurs dans la création de richesses et l'accumulation de capital. À travers l'exploitation de nouvelles idées, l'entrepreneur génère des richesses et des emplois, augmentant la production économique et la consommation.

- f. Contribution fiscale :** Les entreprises créées par les entrepreneurs contribuent au budget de l'État à travers les taxes et les impôts, ce qui permet de financer les services publics et l'infrastructure.

- g. Développement régional :** Ils jouent un rôle dans l'aménagement du territoire en décidant de l'emplacement des nouvelles entreprises, influençant ainsi indirectement l'aménagement et le développement économique régional.

- h. Socialisation économique :** Ils contribuent à la transformation sociale en créant de nouvelles normes et opportunités d'emploi, et parfois même en influençant les modes de vie à travers les produits ou services offerts.

4.2 L'entrepreneur moteur de l'action (rôle) :

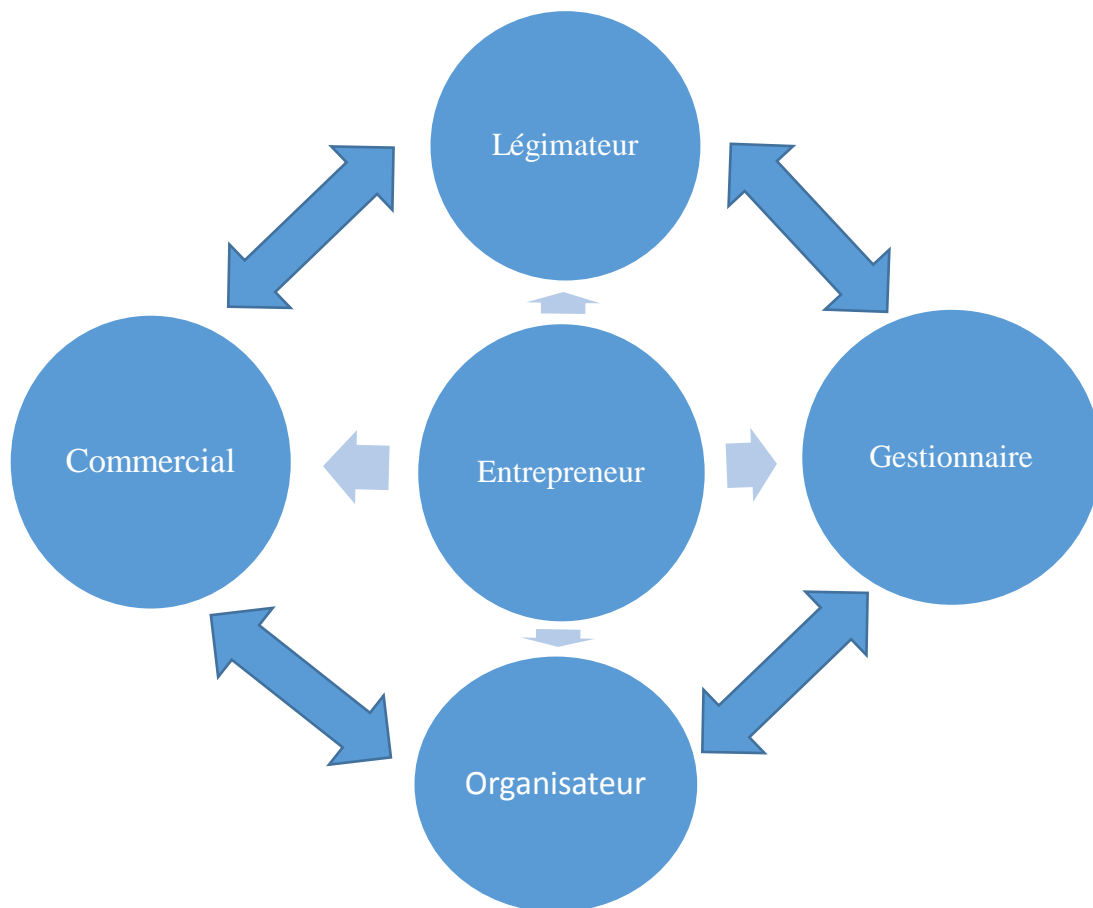


Figure : l'entrepreneur moteur de recherche (p67; l'entrepreneuriat, karim messeghem et sylvie sammut)

L'entrepreneur est avant tout un **l'égimateur**: il doit prouver que son entreprise détient les potentiels humains, financier, logistique pour satisfaire les parties prenantes. Cette légitimité est corrélée à la crédibilité portée au projet et à son concepteur. La faisabilité du projet en dépend, et donc sa survie financière.

Cette légitimité est également conditionnée par la capacité qu'à l'entrepreneur à gérer son affaire. Ce dernier œuvre au quotidien pour assurer la viabilité de la structure. Il se doit donc de **diriger** de la façon la plus efficiente possible en tirant le meilleur parti de ses ressources. Mais cette quête de performance peut se faire sans pour autant omettre la dimension humaine et le respect des intérêts de chacun.

L'entrepreneur doit donc montrer également des talents **d'organisateur**: il est le dépositaire d'un savoir-faire qu'il importe de faire partager à ses salariés de façon à satisfaire au mieux ses clients, sans sacrifier ni le développement d'une culture commune ni la qualité d'un travail bien

fait. Ces avantages concurrentiels rejailliront indéniablement sur la notoriété et la lisibilité de l'organisation.

Enfin, l'implication **commerciale** de l'entrepreneur est tout autant prégnante: sa première mission est de vendre ce qu'il a produit. Elle matérialise la mise au point des biens et/ou services censés convenir aux besoins de la clientèle.

Ces quatre actions sont concomitantes et indissociables. Elles montrent toute la richesse de l'action entrepreneuriale. Homme-orchestre, l'entrepreneur cumule les fonctions et doit exceller dans chacune d'elles.

SECTION 3 : L'écosystème entrepreneurial :

1. Définition :

L'écosystème de l'entrepreneuriat est un phénomène relativement nouveau, à la fois conceptuellement et théoriquement. L'écosystème de l'entrepreneuriat est généralement défini comme un domaine de culture de soutien, de politique et de leadership, de capital humain, de ressources financières abondantes et de divers soutiens institutionnels et institutionnels pour le développement de nouvelles entreprises. Une caractéristique distinctive de l'écosystème entrepreneurial est la relation symbiotique entre les différentes parties prenantes, qui est utilisée non seulement dans le commerce mais aussi comme solution aux problèmes économiques et sociaux.

L'approche de l'écosystème entrepreneurial met l'accent sur l'interdépendance des acteurs et des facteurs, mais considère l'esprit entrepreneurial (création de valeur nouvelle) comme un résultat de l'écosystème entrepreneurial. Les extrants ou les résultats peuvent prendre la forme d'un concept entrepreneurial productif. Cela conduit à définir un écosystème entrepreneurial comme un ensemble d'acteurs et de facteurs interdépendants qui se coordonnent pour permettre la création d'un esprit entrepreneurial productif dans un domaine particulier.

Dans l'écosystème de l'entrepreneuriat, le rôle central vise un esprit d'entreprise réussi avec un engagement à long terme envers la communauté. Cet esprit d'entreprise fait référence à l'auto-

organisation dans l'écosystème entrepreneurial non seulement en tant que résultat, mais également en tant qu'entrée du système. La figure suivante montre l'intervalle entre tous les éléments existants dans l'écologie entrepreneuriale. Basé sur la perspective de la théorie des réseaux, cet entrepreneur interagit modèle écologique par un cadre que chaque composant d'un écosystème d'entrepreneur peut montrer la taille ou de la densité, l'agrégation, l'hétérogénéité et la fréquence d'interaction

L'analyse est la densité du réseau, la fréquence d'interaction, la force acteur / facteur, ou leurs relations, ou leurs relations, ou leurs relations, ou leurs relations, ou leurs relations, chaque acteur et les fonctions peuvent être exécutées. Acteur / facteur et variétés spécifiques qui se lient par des acteurs / facteurs des écosystèmes d'entrepreneuriat. Dans le processus de transfert des connaissances, les résultats d'analyse de ces indicateurs aident à faire des politiques et stratégies de formation, de formation commerciale, la planification financière, les plans marketing, et plus encore.

Côté Directives et stratégies peuvent être en mesure d'augmenter la production à l'esprit d'entreprise de créer de nouveaux produits et services innovants et créatifs et précieux qui affectent activement des avantages concurrentiels régionaux non. Tout au long de ces réseaux et connexions, vous pouvez cartographier les disciplines de domaines individuels en fonction des interactions du capital social et du transfert de connaissances entre les principales parties prenantes.

2. Avantages de l'écosystème entrepreneurial :

2.1. Dimension du transfert de connaissances :

Les acteurs commerciaux indiquent que le processus de transfert de connaissances a été mené par la formation, les expositions, certaines connaissances, d'autres acteurs commerciaux, des gouvernements, des employés et des environnements communautaires. Cette approche est une série d'hommes d'affaires pour développer davantage les industries créatives en offrant ou partageant des connaissances par le biais de la formation et des entreprises professionnelles. Par conséquent, la communauté environnante acquiert des compétences et une expertise nécessaire pour fabriquer des produits industriels. Le processus de transfert de connaissances

s'est également produit également par des collègues liés au développement d'industries créatives sur le marché et échange entre les participants du marché et l'échange d'idées. Les lignes directrices publiques sont importantes pour la création d'écosystèmes d'entrepreneuriat parmi différents types d'acteurs sociaux en tant qu'utiles de promotion du développement local, le transfert de connaissances est donc important. Ce processus favorise l'innovation et la croissance économique et nécessite le transfert de connaissances.

2.2. Dimension de la cohésion :

Les indicateurs de connectivité montrent la relation entre les acteurs économiques et les autres acteurs dans le cadre du transfert de connaissances effectué à travers les industries créatives. Les agents économiques ont des capacités conceptuelles élevées, créent de nouvelles variations sous forme de produits et de services, ont des capacités organisationnelles, coopératives et diplomatiques (l'esprit de collaboration et d'orchestration), sont cohérents dans l'échec et la technologie. Un contexte conceptuel. Les relations entre les acteurs de l'entreprise, notamment dans le processus de connaissance et de communication ont certainement contribué à ces efforts. Les acteurs commerciaux étaient associés à certains autres acteurs commerciaux. C'est principalement parce que ces acteurs ont joué un rôle dans le service des commandes et l'aide à la vente des produits afin d'augmenter les ventes des acteurs commerciaux. Par conséquent, nous constatons que l'entrepreneuriat est le résultat d'interactions entre les attributs individuels et l'environnement. Par conséquent, pour remplir sa fonction, les acteurs économiques ont besoin des rôles d'autres acteurs autour d'eux. Dans ce cas, l'écosystème entrepreneurial cherche à créer les conditions idéales pour le succès et la pérennité de l'esprit entrepreneurial. Lorsqu'il est bien aménagé, cet environnement stimule la croissance de nouvelles entreprises et est essentiel à la création et au développement d'entreprises innovantes. Parallèlement, l'approche éco systémique entrepreneuriale met l'accent sur la relation entre les entrepreneurs et l'environnement. L'entrepreneuriat est donc un élément central de l'écosystème.

2.3. Dimension de l'hétérogénéité :

La dimension de l'hétérogénéité est mesurée du point de vue des acteurs économiques en ce qui concerne les connaissances, les compétences et les ressources dans la conduite de leurs affaires.

2.4. Dimension d'interaction fréquence :

La dimension de fréquence d'interaction est la force d'interaction d'un acteur, qui indique la fréquence à laquelle un acteur interagit avec d'autres acteurs du réseau. Les interactions liées au travail se produisent généralement dans le cadre d'un processus d'apprentissage partagé. Dans ce processus, les agents communiquent directement les méthodes Web, les processus de discussion et les instructions de travail. De plus, certaines normes au sein de la communauté affectent les entreprises telles que la compréhension commune de l'importance de l'entraide. Cela permet aux agents économiques de renforcer leurs communautés environnantes en embauchant des entreprises. Le rôle des acteurs de l'économie créative accroît l'importance d'une bonne coopération entre les acteurs de l'écosystème entrepreneurial pour s'assurer que le cycle existant de l'écosystème entrepreneurial forme un système d'innovation, en particulier un système d'innovation régional.

2.5. La dimension de la taille du réseau :

La densité du réseau est une comparaison de toutes les relations existantes et de toutes les relations possibles. Tous les écosystèmes entrepreneuriaux ont des relations symbiotiques entre les différentes parties prenantes, non seulement d'un point de vue commercial, mais aussi en tant que solution aux problèmes économiques et sociaux.

CONCLUSION :

En conclusion, l'entrepreneuriat émerge comme un moteur essentiel de développement dans un monde en constante évolution et demeure un domaine dynamique dans l'économie. En favorisant un entrepreneuriat innovant, non seulement nous dynamisons l'économie nationale et créons des emplois, mais nous contribuons également à relever les défis actuels d'un développement durable et global. Nous avons exploré les facteurs de l'entrepreneuriat, ses défis

et opportunités. L'entrepreneur est un agent essentiel et de changement qui stimule a l'innovation, créent de l'emploi et développe la croissance économique.

Les motivations personnelles, les compétences et l'existence d'opportunités constituent les principales conditions du passage à l'acte entrepreneurial. Le désir d'indépendance, la volonté de maîtriser son avenir et la reconnaissance sociale figurent parmi les incitants puissants. Cependant, la concrétisation de ces motivations dépend également des compétences innées ou acquises par l'entrepreneur, ainsi que de l'émergence d'une opportunité propice.

L'écosystème entrepreneurial, avec ses multiples acteurs engagés, offre aux porteurs de projets une nouvelle perspective et un terrain fertile pour l'innovation. L'émergence de l'association de startups Ecosystème Catalysts (MSEC) est une illustration tangible de cet engagement en fédérant les forces pour soutenir l'esprit entrepreneurial innovant, promouvoir les normes professionnelles et éthiques, ainsi que défendre les intérêts des start-up.

L'innovation, en particulier les innovations radicales, joue un rôle crucial dans la transformation de l'économie et de la société. Les entrepreneurs schumpetériens, par leur capacité à dépasser les schémas économiques établis, sont à l'origine de percées technologiques qui bouleversent les paradigmes traditionnels. Si les entreprises établies saisissent rapidement le potentiel de ces innovations, ce sont souvent de nouveaux entrepreneurs qui initient les avancées les plus radicales.

La globalisation, la montée en puissance des services, la modification des avantages comparatifs en faveur d'une économie basée sur la connaissance et d'autres facteurs contribuent à la persistance de l'entrepreneuriat. Dans ce contexte, l'organisation résiliaire des liens entre grandes et petites entreprises ainsi que la dimension réticulaire des entreprises facilitent la transmission des connaissances et favorisent le développement de l'entrepreneuriat.

En somme, l'entrepreneuriat représente une voie vers l'innovation, la croissance économique et la durabilité. En soutenant et en encourageant l'entrepreneuriat innovant, nous investissons dans un avenir où la créativité, la résilience et la collaboration sont les moteurs du progrès.

CHAPITRE 02

CHAPITRE 02 : Entreprises Traditionnelles et Émergence des Startups

Introduction :

Le contexte des startups va bousculer l'économie mondiale. Ces jeunes entreprises innovantes et technologiques ont émergé comme de véritables moteurs de changement, capables de perturber les industries traditionnelles, de stimuler l'innovation et de redéfinir les modèles d'affaires existants.

Les startups, souvent fondées par des entrepreneurs passionnés et visionnaires, se distinguent par leur capacité à prendre des risques et à explorer de nouvelles opportunités. Confrontées à une certaine incertitude quant à la demande du marché, aux ressources disponibles et aux défis à surmonter, elles adoptent des attitudes différentes de celles des entreprises classiques.

L'objectif principal d'une startup est de développer un modèle d'affaires viable et scalable qui permet une croissance rapide. Pour ce faire, elles cherchent souvent à attirer des investissements pour financer leur développement et à s'adapter rapidement aux évolutions du marché et aux retours des clients.

Dans ce chapitre, nous explorerons en détail les caractéristiques distinctives des startups et leurs différences par rapport aux entreprises traditionnelles, après les avoir définies et donner des exemples d'entreprise classique. Nous répondrons à des questions essentielles telles que : quelle est la définition du terme "startup" ? Son origine ? Qu'est-ce qui la caractérise par rapport à d'autres entreprises traditionnelles ? La création du statut de la startup ? Les étapes de créations et son importance dans l'économie d'un pays.

En résumé, ce chapitre nous permettra de plonger au cœur de l'écosystème des startups, d'appréhender leur impact sur l'économie contemporaine, et de mettre en lumière les éléments distinctifs qui les séparent des entreprises traditionnelles. Nous explorerons également les différentes phases du parcours entrepreneurial, depuis les caractéristiques propres aux startups, en passant par les motivations profondes des entrepreneurs.

SECTION 01 : ENTREPRISE

1. Définition de l'entreprise :

L'entreprise, en tant qu'entité économique autonome, rassemble divers facteurs de production tels que le capital et le travail. Elle combine des matières premières, des ressources financières et humaines pour produire des biens ou des services destinés au marché. Sa fonction principale est de répondre aux besoins de la société en fournissant des produits ou des services recherchés¹⁸.

L'entreprise est l'organisation qui réunit les éléments de la production et qui les dispose de façon à l'accomplir. L'entreprise peut revêtir différentes formes : elle peut être confiée à des particuliers, ou être exercée par l'Etat, les communes, etc. ; mais cela ne change rien à sa nature. On peut se faire une représentation matérielle de l'entreprise, en considérant un récipient où viennent aboutir de nombreux canaux, qui représentent les éléments de la production et d'où sort un courant unique, qui représente le produit”

“L'entreprise est une unité économique dotée d'une autonomie juridique qui combine des facteurs de production (travail et capital) pour produire des biens et des services destinés à être vendus sur un marché”¹⁹

Définitions de l'entreprise selon certains auteurs :

- ❖ Selon **Soutenain et Facet (2005/2006)** : l'entreprise est « un agent économique qui combine des matières premières, du matériel, des moyens financiers et des ressources humaines dans le but de produire des biens et/ou des services ».
- ❖ Selon **Thuderoz (1997)** : qui définit l'entreprise comme « un ensemble articulé de trois sous-systèmes autonomes : le système productif, le système organisationnel, le système institutionnel, en interaction étroite avec un écosystème, l'environnement de l'entreprise (...) Ils se correspondent, s'ajustent, assurent le couplage des deux autres »

¹⁸ Accueil | economie.gouv.fr, Vu le 10/05/2024 à 14 :01

¹⁹ (Beitone, Cazorla, Dollo & Draï, 2001, p. 169).

- ❖ **Peter Drucker:** Considéré comme le père du management moderne, Drucker a souligné que l'entreprise est une institution sociale qui rassemble des individus et des ressources pour produire des biens ou des services destinés à satisfaire les besoins des clients sur le marché. Pour Drucker, la finalité principale de toute entreprise est de créer un client, ce qui signifie qu'elle doit fournir une valeur perçue supérieure à ses produits ou services pour réussir.

- ❖ **Joseph Schumpeter :** Schumpeter a introduit le concept de "destruction créatrice" pour décrire le processus par lequel les entreprises introduisent de nouvelles idées, technologies et formes d'organisation qui détruisent les anciennes structures économiques et créent de nouvelles opportunités de croissance. Pour lui, l'entreprise est l'agent principal de ce processus dynamique d'innovation et de changement économique.

- ❖ **Michael Porter :** Porter a développé le concept d'avantage concurrentiel pour expliquer comment les entreprises peuvent atteindre et maintenir une position dominante sur leur marché. Il a identifié deux principales stratégies concurrentielles : la différenciation, où une entreprise cherche à se démarquer de ses concurrents en offrant des produits ou des services uniques, et la domination par les coûts, où une entreprise cherche à produire à des coûts inférieurs à ceux de ses concurrents.

- ❖ **Adam Smith :** Dans "La Richesse des Nations", Adam Smith a décrit l'entreprise comme une combinaison de travail et de capital pour produire des biens et des services destinés à la vente sur le marché. Il a souligné l'importance de la division du travail et de la spécialisation pour accroître la productivité et la richesse nationale.

2. Classifications des entreprises

2.1 Classification selon le statut Juridique²⁰ :

Les entreprises peuvent être classées selon différents critères, notamment leur statut juridique. Lorsqu'un entrepreneur crée une entreprise, il doit choisir une forme juridique adaptée pour exercer son activité. Parmi les formes juridiques d'entreprise, le chef d'entreprise doit principalement choisir entre une entreprise individuelle, une Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée (EURL), une Société à Responsabilité Limitée (SARL), une Société en Nom Collectif (SNC) et une Société par Actions (SPA).

a. L'Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée (EURL) : Est une forme spécifique de société à responsabilité limitée (SARL) dans laquelle il n'y a qu'un seul associé. Elle a été créée pour offrir une protection contre les risques encourus par les entrepreneurs individuels, qui seraient sinon responsables des dettes de leur entreprise sur l'ensemble de leur patrimoine. L'EURL permet à l'associé unique de limiter sa responsabilité au montant de son apport. La gestion de l'EURL peut être assurée soit par l'associé unique lui-même, soit par un gérant tiers.

❖ La loi n°15-20 du 30/12/2015, modifiant et complétant, les articles 566, 567, 567 bis 1, 590 du code de commerce.

b. La Société à Responsabilité Limitée (SARL) : Est une forme d'entreprise où la responsabilité des associés est limitée au montant de leurs apports. Les associés détiennent des parts sociales représentatives de leur participation. Pour constituer une SARL, il faut au moins deux associés et au maximum vingt. Le capital social minimum requis est de cent mille (100 000 DA) dinars, divisé en parts sociales de mille dinars (1 000 DA) chacune. La gestion de la SARL est confiée à une ou plusieurs personnes physiques, qui peuvent être choisies parmi les associés ou en dehors de ces derniers.

❖ La loi n°15-20 du 30/12/2015, modifiant et complétant, les articles 566, 567, 567 bis, et 567 bis 1, 590 du code de commerce.

²⁰ <https://cnrcinfo.cnrc.dz/les-formes-juridiques/> vu le 29/05/2024 à 23 :36

c. La Société en Nom Collectif (SNC) : Est un type de société où tous les associés sont considérés comme des commerçants et sont responsables indéfiniment et solidairement des dettes de la société. Cette forme juridique offre une grande souplesse organisationnelle et ne requiert pas de capital minimum obligatoire. Les entreprises choisissent souvent cette forme sociale lorsqu'elles disposent de faibles capitaux, notamment pour des projets innovants peu gourmands en fonds propres. La gestion de la SNC peut être confiée à un associé ou à une personne extérieure à la société.

❖ Code de commerce, modifié et complété (article 551 et suivants).

La Société Par Actions (SPA) ²¹: C'est une société à capitaux, c'est la forme par excellence des sociétés d'envergure, elle est constituée d'au moins sept (07) actionnaires. Le capital social minimum requis est de cinq millions de dinars algériens (5.000.000 DZD) dans le cas de constitution avec appel public à l'épargne et d'un million de dinars algériens (1.000.000 DZD) sans recours public à l'épargne. Le capital social est divisé en actions.

Cette société est administrée par un conseil d'administration composé de trois (03) membres au moins et de douze (12) au plus, présidé par l'un de ses membres. Les règles de sa gestion sont clairement et strictement définies. Les actionnaires répondent des dettes de la société dans la limite de leur participation au capital. L'immatriculation au registre du commerce confère à la société la personnalité morale et la qualité de commerçant aux membres du conseil d'administration.

d. L'entreprise individuelle : Représente une option idéale pour les investisseurs souhaitant être à la fois leur propre patron et l'unique propriétaire de leur activité. Dans ce cas, l'entreprise est la propriété exclusive d'une personne physique. L'entrepreneur exerce son activité sans avoir besoin de créer une entité juridique distincte. Les formes courantes d'entreprises individuelles incluent les commerçants, les artisans, les professions libérales

²¹ Code de commerce, modifié et complété (article 592 et suivants).

et l'agriculture. En tant qu'entrepreneur individuel, il est le seul décisionnaire, maître à bord de son entreprise.

- e. **L'Entreprise Individuelle à Responsabilité Limitée (EIRL) :** Représente une fusion entre l'entreprise individuelle et la société à responsabilité limitée pour une seule personne. Cette forme d'entreprise offre une responsabilité limitée similaire à celle d'une entreprise unipersonnelle tout en conservant les caractéristiques de l'entreprise individuelle. L'entrepreneur demeure l'unique propriétaire de l'entreprise, avec une responsabilité limitée au montant de son apport initial.

Dans tous les cas, le propriétaire peut désigner des représentants pour agir en son nom. L'entreprise individuelle demeure la structure d'entreprise la plus simple, où le propriétaire assume toutes les responsabilités, tant les avantages que les inconvénients, et gère l'entreprise de manière autonome.

2.2 Classification des entreprises Selon l'activité :

Les entreprises peuvent être classées en fonction de leur secteur d'activité. Voici une classification basée sur les grands secteurs :

- a. **Le segment primaire :** regroupe les entreprises qui utilisent des ressources naturelles Comme principales matières premières. Cela inclut l'agriculture, l'élevage, l'apiculture, etc.
- b. **Le secteur secondaire :** englobe les entreprises dont l'activité principale est la Transformation des matières premières en produits finis. Cela comprend toutes les activités industrielles.
- c. **Le secteur tertiaire :** regroupe les entreprises proposant des services. Il englobe toutes les Activités qui ne relèvent pas des deux premiers secteurs, telles que la distribution, le transport, les loisirs, les assurances, l'hôtellerie, etc. Aujourd'hui, le secteur tertiaire est celui qui emploie le plus grand nombre de travailleurs et qui est également le plus dynamique et innovant.
- d. **Le secteur quaternaire :** regroupe les entreprises de la nouvelle économie, évoluant dans

Les domaines de la communication et de l'informatique. Souvent, les entreprises du secteur quaternaire sont incluses dans le secteur tertiaire. Les entreprises d'une même branche ont généralement des caractéristiques communes telles qu'une procédure de production similaire, l'utilisation de matières premières semblables et des intérêts communs dans divers domaines.

2.3 Classification des entreprises selon la taille

Les entreprises sont classées selon différentes tailles, ces dernières vont d'un simple atelier à de très grandes entreprises. En Algérie, les critères utilisés pour déterminer la taille d'une entreprise sont le nombre d'employés et le chiffre d'affaires. En fonction de ces critères, nous pouvons distinguer

- a. Les très petites entreprises (TPE) :** Selon Art 7 - La très petite entreprise (TPE), ou micro entreprise est une entreprise employant de 01 à 09 employés et réalisant un chiffre d'affaires inférieur à 20 millions de dinars ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 10 millions de dinars.
- b. Les petites entreprises (PE) :** Selon Art 6 - La petite entreprise est définie comme une entreprise employant de 10 à 49 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 200 million de dinars dont le total du bilan annuel n'excède pas 100 millions de dinars.
- c. Les moyennes entreprises (ME) :** Selon Art 5 la moyenne entreprise est défini comme une entreprise employant 50 à 250 personnes et dont le chiffre d'affaires est compris entre 200 million et 02 milliards de dinars ou dont le total du bilan annuel est compris entre 10 et 500 millions de dinars.
- d. Les grandes entreprises :** Une entreprise employant plus de 250 employés, son chiffre d'affaires supérieures à 2 Milliards de Dinar

Section 02 : Startup

1. Origine, définition Startup

1.1 Origine d'une Startup

L'origine du terme "startup" remonte aux années 1960, avec l'émergence de la Silicon Valley en Californie aux États-Unis. C'est dans cette région, connue pour sa concentration d'entreprises technologiques, que le concept de startup a pris forme. Les premières utilisations du terme remontent à cette période, alors que de jeunes entreprises innovantes commençaient à se développer.

La création du terme "startup" est attribuée à l'économiste américain Everett Rogers, qui l'a introduit dans son livre "Diffusion of Innovations" en 1962. Cependant, ce n'est que dans les années 1970 et 1980 que le terme a véritablement gagné en popularité.

Pendant cette période, la Silicon Valley a connu une explosion d'entreprises technologiques, dont certaines sont devenues des géants de l'industrie aujourd'hui. Des entreprises emblématiques comme Apple, Microsoft et Intel ont été créées dans les années 1970 et ont contribué à la renommée mondiale de la Silicon Valley.

Depuis lors, le terme "startup" s'est répandu à travers le monde et est devenu couramment utilisé pour décrire de jeunes entreprises à fort potentiel de croissance et d'innovation qui présentent certaines caractéristiques clés. Ces caractéristiques comprennent généralement une recherche constante d'innovation, un modèle d'affaires évolutif, une agilité organisationnelle, une forte croissance et une vision ambitieuse. L'évolution des technologies et l'essor d'Internet ont également contribué à l'émergence de startups dans d'autres régions du monde, notamment en Europe, en Asie et en Amérique du Sud.

Aujourd'hui, le terme "startup" englobe une grande variété d'entreprises innovantes, allant des startups technologiques aux startups dans des secteurs tels que la santé, l'énergie, la finance, les services, etc. Chaque année, de nouvelles startups voient le jour, alimentant l'économie mondiale avec de nouvelles idées, produits et services.

Le terme "start-up" peut être utilisé de différentes manières en fonction du contexte et de la région. Certaines définitions peuvent être plus spécifiques et exiger des critères particuliers, tandis que d'autres peuvent être plus générales et englobantes. Néanmoins, l'essence fondamentale d'une start-up repose sur son caractère innovant, sa croissance rapide et son potentiel de perturbation du marché

1.2 Définition d'une Startup

Une startup est une entreprise émergente, généralement de petite taille, qui cherche à introduire une innovation sur le marché. Cette innovation peut prendre la forme d'un nouveau produit, d'un nouveau service, d'un nouveau processus ou d'un nouveau modèle commercial.

Le concept de la startup a été largement étudié et discuté au niveau académique. Voici quelques définitions proposées par des chercheurs et universitaires :

Shane & Venkataraman (2000) : "Une startup est une organisation qui est à ses premières étapes de développement et qui est à la recherche d'un modèle d'affaires reproductible et scalable."

Sarasvathy (2001) : "Une startup est une entreprise à haut risque et à forte incertitude qui cherche à créer et à exploiter de nouvelles opportunités en mobilisant des ressources pour innover."

Dans le contexte de la Silicon Valley Les startups sont souvent caractérisées par leur agilité, leur capacité à s'adapter rapidement aux changements du marché et leur recherche de croissance rapide. Elles sont considérées comme des moteurs d'innovation et de création d'emplois, et peuvent jouer un rôle important dans la dynamisation de l'économie en stimulant la concurrence, en favorisant l'entrepreneuriat et en encourageant l'investissement dans de nouveaux secteurs et technologies.

Selon Eric Ries²² l'auteur de LEAN STARTUP : "Une startup est une entreprise conçue pour grandir rapidement. Être une startup ne signifie pas nécessairement travailler dans le domaine de la technologie, ni avoir une entreprise qui a l'intention de lever des fonds sur les marchés boursiers. Au lieu de cela, une startup est une entreprise qui est confiante qu'elle a une idée unique et innovante, et qu'elle peut évoluer rapidement pour trouver un modèle d'affaires rentable."

Selon Steve Blank et Bob Dorfles²³ En définie la startup comme étant " une organisation temporaire²⁴ conçue pour rechercher un modèle d'affaires scalable et reproductible. Elle est axée sur la découverte, la création et la validation d'un modèle d'affaires qui peut être reproduit à grande échelle. Les startups sont caractérisées par leur agilité, leur capacité à pivoter rapidement en réponse aux retours d'information du marché et leur objectif de croissance rapide."

2. Caractéristiques d'une Start up

La startup est une entreprise nouvellement créée qui se caractérise par son caractère innovant, son potentiel de croissance rapide et son ambition de perturber et de transformer un marché existant ou d'en créer un nouveau. Les startups sont généralement axées sur le développement de produits ou de services innovants, souvent basés sur des technologies de pointe.

Les startups se distinguent des entreprises traditionnelles par plusieurs caractéristiques distinctives²⁵ :

2.1 Innovation technologique : Les startups sont souvent créées pour exploiter une nouvelle technologie ou une nouvelle idée innovante. Elles cherchent à développer des solutions novatrices pour répondre à des besoins non satisfaits ou à des problèmes existants.

²² <https://www.youtube.com/watch?v=MouUtD93SkE> , Vu le 09/05/2024 a 09 :10

²³ auteurs du livre "The Startup Owner's Manual

²⁴ DJEKIDEL Yahia et al. : La startup en Algérie : caractéristiques et obligations, Université Ammar Thelidji Laghouat, Algérie, 2021, PP 419,420

²⁵ DJEKIDEL Yahia et al. : La startup en Algérie : Caractéristiques et obligations, Op,cit, P 419

2.2 Scalable (pour une croissance exponentielle) : l'autre caractéristique d'une startup, c'est sa scalabilité. Le fait d'avoir un modèle où plus le nombre de clients augmente, plus les marges sont grandes. Les premiers clients coûtent plus chers que les suivants, et ainsi de suite. C'est cette scalabilité, et le fait que le modèle soit reproductible, qui permet aux startups de grandir si vite et si loin, en peu de temps, comparativement à une entreprise plus classique²⁶.

2.3 Croissance rapide et échelle mondiale : Les startups ont pour objectif de croître rapidement et d'étendre leur influence à une échelle mondiale. Elles ont souvent des modèles d'affaires évolutifs qui leur permettent de passer rapidement à grande échelle.

2.4 Modèle économique évolutif : Les startups cherchent à développer des modèles économiques évolutifs qui leur permettent de générer des revenus significatifs tout en maintenant une croissance rapide. Elles se concentrent souvent sur la monétisation à grande échelle de leur produit ou service.

2.5 Risque et incertitude : Les startups sont confrontées à des risques élevés en raison de leur nature innovante et de leur incertitude quant à leur réussite. Elles doivent faire preuve de flexibilité et d'adaptabilité pour naviguer dans un environnement dynamique et compétitif.

2.6 Esprit entrepreneurial et culture d'entreprise : Les startups sont généralement fondées par des entrepreneurs visionnaires qui sont prêts à prendre des risques et à repousser les limites. Elles valorisent souvent une culture d'entreprise axée sur l'innovation, la créativité, la collaboration et la prise de décision rapide.

3. IMPORTANCE DES STARTUP DANS L'ECONOMIE

Le rôle économique des startups est devenu de plus en plus important dans de nombreux pays et secteurs. Voici quelques-uns des principaux aspects du rôle économique des startups :

²⁶ DJEKIDEL Yahia : La startup en Algérie : Caractéristiques et obligations, Op,cit, P420

3.1 Création d'emplois : Les startups ont un fort potentiel pour créer de nouveaux emplois. En raison de leur croissance rapide et de leur besoin constant d'expansion, les startups embauchent souvent de nouveaux employés, ce qui contribue à réduire le chômage et à stimuler l'économie locale.

3.2 Innovation et avancées technologiques : Les startups sont souvent à l'origine de nouvelles idées, de technologies innovantes et de produits/services disruptifs. Elles apportent des solutions novatrices à des problèmes existants et contribuent à l'avancement technologique dans différents domaines. Cela favorise la compétitivité économique, encourage d'autres entreprises à innover et peut avoir un impact positif sur la productivité et la croissance économique globale.

3.3 Croissance économique : Les startups, en raison de leur potentiel de croissance rapide, peuvent stimuler l'économie en générant des revenus supplémentaires, en augmentant la demande de biens et de services, et en favorisant l'investissement et l'activité économique. Leur agilité et leur capacité à saisir les opportunités commerciales peuvent contribuer à créer un écosystème dynamique et à renforcer la compétitivité d'un pays ou d'une région.

3.4 Attraction d'investissements : Les startups qui démontrent un potentiel de croissance et d'innovation attirent souvent des investissements, tant nationaux qu'internationaux. Cela permet de mobiliser des ressources financières pour soutenir le développement de l'entreprise et favoriser son expansion. Ces investissements peuvent également avoir un effet d'entraînement sur d'autres secteurs économiques et encourager l'investissement dans l'ensemble de l'écosystème entrepreneurial.

3.5 Transformation de l'industrie : Les startups ont la capacité de perturber les modèles commerciaux existants et de transformer les industries établies. Leur approche novatrice et leur agilité leur permettent d'identifier des lacunes sur le marché et de proposer des solutions alternatives. Cette transformation peut conduire à une plus grande efficacité, à une meilleure expérience client et à une évolution des normes et des pratiques de l'industrie.

4. La classification des startups

La classification des startups peut se faire selon différents critères. Les classements les applications sont utilisés:

4.1 Classification basée sur le stade de développement :

- a. **Early-stage startups** : Ce sont des startups au stade initial de leur développement, souvent au stade de l'idée ou du prototype. Elles se concentrent sur la validation de leur concept et la recherche de financement initial.
- b. **Stade de croissance startups**: Ces startups ont déjà dépassé le stade initial et connaissent une croissance significative. Elles ont généralement trouvé leur marché et cherchent à développer leur clientèle et à se positionner de manière plus solide.
- c. **Scale-up startups** : Il s'agit de startups qui ont connu une croissance rapide et qui cherchent à se développer à grande échelle. Elles visent à étendre leur présence géographique, à accroître leur part de marché et à atteindre une rentabilité durable.

4.2 Classification basée sur le secteur d'activité :

Les startups peuvent être classées en fonction du secteur ou de l'industrie dans lesquelles elles sont opérationnelles. Par exemple :

- a. **Technologie et innovation** : Ces startups se concentrent sur le développement de nouvelles technologies et solutions innovantes.
- b. **Biotechnologie et sciences de la vie** : Il s'agit de start-ups qui se spécialisent dans la recherche et le développement de produits pharmaceutiques, de dispositifs médicaux ou d'autres avancées dans le domaine de la santé.
- c. **Services financiers et fintech** : Ces startups proposent des services financiers innovants tels que les paiements numériques, les prêts en ligne, les plateformes de trading, etc.

- d. Commerce électronique et vente au détail :** Il s'agit de startups orientées sur le commerce en ligne et les nouvelles approches de vente au détail.
- e. Énergie et environnement :** Ces startups se concentrent sur les solutions d'énergie renouvelable, la gestion des déchets, conservation de l'énergie, etc.
- f. Autres secteurs émergents :** Il existe de nombreuses autres industries dans lesquelles les startups peuvent se développer, telles que l'intelligence artificielle, la réalité virtuelle, l'agritech, la mobilité urbaine, etc.

4.3 Classification basée sur le modèle d'affaires :

- a. B2C (Business-to-Consumer) :** Ces startups se concentrent sur la fourniture de produits ou services directement aux consommateurs.
- b. B2B (Business-to-Business) :** Ces startups ciblent les entreprises et fournissent des produits ou services à d'autres entreprises.
- c. C2C (Consumer-to-Consumer) :** Il s'agit de startups qui facilitent les transactions entre consommateurs, souvent à travers des plateformes en ligne.
- d. B2B2C (Business-to-Business-to-Consumer) :** Ces startups travaillent avec des entreprises pour atteindre les consommateurs finaux.

4.4 Classification basée sur le financement :

- a. Bootstrapped startups :** Ce sont des startups autofinancées par les fondateurs ou qui ont recours à des financements personnels limités.
- b. Startups financées par du capital-risque :** Ces startups ont réussi à obtenir des investissements externes de capital-risque, de business angels ou d'autres investisseurs institutionnels.

- c. **Corporate-backed startups** : Il s'agit de startups soutenues par des grandes entreprises ou des sociétés multinationales qui investissent dans leur développement.

4.5 Classification basée sur le modèle de croissance :

- a. **Startups linéaires** : Ces startups recherchent une croissance régulière et progressive.
- b. **Startups exponentielles** : Il s'agit de startups qui visent une croissance rapide et exponentielle, souvent en utilisant des technologies disruptives.

4.6 Classification basée sur la localisation géographique :

a. **Locales des startups** :

Ces startups se concentrent sur un marché local ou régional spécifique.

b. **Startups internationales** :

Ils'agit de startups qui ont une portée mondiale et cherchent à s'étendre à différents marchés internationaux

5. Différence entre START UP et entreprises traditionnelles

Les startups et les entreprises traditionnelles diffèrent principalement par leur structure, leur modèle d'entreprise, leur culture et leur approche de l'innovation.

5.1 Structure et taille :

- ❖ Les startups sont généralement de petites structures, souvent fondées par un petit groupe de personnes ou même par une seule personne. Elles sont flexibles et peuvent rapidement évoluer en taille.
- ❖ Les entreprises traditionnelles ont généralement une structure hiérarchique plus rigide et sont souvent plus grandes en termes de nombre d'employés et de divisions.

5.2 Modèle d'entreprise :

- ❖ Les startups ont tendance à être axées sur la croissance rapide et la disruption de marchés existants ou l'exploitation de nouveaux marchés.
- ❖ Les entreprises traditionnelles ont souvent des modèles d'affaires établis et se concentrent sur la stabilité et la rentabilité à long terme.

5.3 Culture et approche :

- ❖ Les startups ont souvent une culture d'entreprise plus agile et innovante, avec une tolérance plus élevée à l'échec et une propension à prendre des risques.
- ❖ Les entreprises traditionnelles peuvent être plus conservatrices en termes de prise de risque et peuvent être plus axées sur la conformité et la gestion des processus établis.

5.4 Innovation :

- ❖ Les startups sont souvent associées à l'innovation disruptive, introduisant de nouvelles technologies ou de nouvelles façons de faire dans leur domaine d'activité.
- ❖ Les entreprises traditionnelles peuvent également innover, mais elles peuvent le faire de manière plus itérative et incrémentale, en s'appuyant sur leurs ressources et leur expérience.

5.5 Financement :

- ❖ Les startups ont souvent besoin de financement externe, tel que des investissements en capital-risque, pour démarrer et croître rapidement.
- ❖ Les entreprises traditionnelles peuvent également avoir accès à des financements externes, mais elles peuvent aussi s'autofinancer grâce à leurs flux de trésorerie ou à des prêts bancaires plus traditionnels.

6. Etapes de création de Start up :

Le lancement d'une startup passe par plusieurs étapes; depuis la phase de préparation du projet jusqu'à la phase de réalisation. La première étape consiste à trouver une idée et la dernière étape consiste à créer une entreprise²⁷ :

²⁷ ZIOUAL Tahar : Cours Créer et développer une start-up, Université Ibn Khaldoun, Tiaret, 2021, P 2-4

ETAPE 1: Trouver une idée et évaluer le marché

Si vous souhaitez créer votre startup c'est que vous devez sans doute avoir déjà une petite idée en tête. Et si vous n'en avez pas encore, il est temps de trouver votre idée de startup ; Il faut ensuite affiner votre idée le plus possible en vous posant les bonnes questions:

1. Quel est le problème que je souhaite résoudre avec ma startup ?
2. Quelle est la solution apportée par ma startup?
3. Qui est ma cible ? Des consommateurs (B2C) ou d'autres entreprises (b2b)?
4. Existe-tel des produits similaires sur le marché ? Si oui, quelle est ma valeur ajoutée ?
5. Quelles sont les forces et les faiblesses de mon produit au service ? Celles de mes concurrents?

Après avoir trouvé une idée, il est nécessaire de faire le "benchmark", c'est-à-dire des recherches comparatives et des études de marché. À la fin de son enquête, l'entrepreneur pourra définir les clients potentiels et sa part de marché.

ETAPE 2: Créer un business plan de startup

Le business plan est un document écrit synthétique et précis consistant à présenter de façon rationnelle et convaincante le plan de développement d'une entreprise qu'elle soit en phase de création ou non. Il décrit le projet dans sa forme originelle jusqu'à sa concrétisation. Sa mission est de tester la pertinence de l'idée et donc faire la preuve de la rentabilité de l'entreprise qui la mettra en œuvre.²⁸

En effet, l'idée n'est pas l'opportunité; autrement dit, une idée ne peut se transformer en occasion d'affaires que dans la mesure où il existe une demande solvable pour le bien et/ou le service proposé.

²⁸ KARIM MESSEGHEM et SYLVIE SAMMUT : l'entrepreneuriat, le processus entrepreneurial P179

Le business plan est un élément essentiel lorsque vous construisez un projet. Il est en quelque sorte votre carte de visite qui explique votre projet de manière claire et précise aux investisseurs.

Aucun business plan ne se ressemble mais certaines informations sont importantes pour refléter au mieux votre projet

- ❖ Présentation du produit/service (à quel besoin répond-il, quels enjeux).
- ❖ Présentation du marché (qui est vos clients, qui sont vos concurrents,).
- ❖ Présentation du business model (comment allez-vous faire votre chiffre d'affaire quels sont vos canaux de distribution)
- ❖ Le pitch ; Présentation de l'équipe (profils complémentaires, motives, ambitieux : montrez que vous êtes bien entouré pour mener à bien votre projet).

ETAPE 3: Financer sa startup

On arrive ici au cœur du sujet, et sans doute à la question la plus redoutée par toute personne qui souhaite monter sa startup: comment trouver le financement?

Les débuts sont souvent un peu difficiles, en général mieux vaut avoir quelques fonds personnels disponibles qui veut dire :

a. Autofinancement : Cette approche implique l'utilisation de ressources personnelles ou familiales sans recourir à des financements externes pour démarrer une startup. Cela offre à l'entrepreneur plusieurs avantages :

- ❖ Renforcement des fonds propres et de leur valeur.
- ❖ Augmentation du capital grâce à l'intégration des montants accumulés.
- ❖ Amélioration des ratios financiers.
- ❖ Possibilité de financer la croissance, les investissements ou le remboursement des dettes sans dépendre de fonds externes.

b. Prêts bancaires : Cette approche représente une méthode traditionnelle de financement.

Les banques nationales et étrangères présentes en Algérie offrent des facilités de financement pour répondre aux besoins des particuliers et des entreprises algériennes. En règle générale, les banques exigent que le fondateur de la startup fournisse une contribution en fonds propres minimale avant d'accorder un prêt pour la création de l'entreprise. Avec ce type de

financement, le remboursement du prêt est assorti du paiement d'intérêts et est soumis à un délai déterminé.

c. Aides et subventions de l'État : L'État algérien a élaboré un ensemble de dispositifs pour encourager et soutenir la création de startups. Ces mesures peuvent inclure des subventions directes, des prêts à taux réduit, des incitations fiscales, des programmes de formation et d'accompagnement, ainsi que des infrastructures dédiées telles que des incubateurs d'entreprises. Ces initiatives visent à stimuler l'entrepreneuriat, favoriser l'innovation et contribuer au développement économique du pays en encourageant la création et la croissance des startups.

Sachez toutefois qu'il existe aujourd'hui de nombreuses solutions de financement pour startup, business angels, fonds d'investissements, programmes publics, crowdfunding

ETAPE 4 : Choix de la forme juridique pour créer sa startup

Lorsqu'il s'agit de choisir la forme juridique de votre startup, vous avez différentes options telles que EURL, SARL, SAS, SASU, etc. Mais quelle est la plus adaptée à vos besoins ?

Pour prendre cette décision, vous devez réfléchir à votre activité et à vos perspectives d'avenir. Envisagez-vous de vous lancer seul(e) ou avec des associés ?

Une société pluripersonnelle : (composée de plusieurs associés ou actionnaires) est souvent préférable pour une startup, offrant une protection au fondateur étant donné que le risque d'échec est plus élevé par rapport aux entreprises traditionnelles. De plus, une forme juridique flexible permettant l'entrée et la sortie des actionnaires est essentielle.

Les formes juridiques les plus adaptées pour lancer une startup sont :

- ✓ La société anonyme (SA).

- ✓ La société par actions simplifiée (SAS).
 - ✓ La société à responsabilité limitée (SARL), qui est la forme la plus courante en Algérie²⁹ :
- ❖ Une société de capitaux.
 - ❖ Composée d'au moins deux associés et d'au maximum vingt.
 - ❖ Gérée par un ou plusieurs gérants.
 - ❖ Le capital social minimum exigé pour sa création est de 100 000 dinars algériens, divisé en parts sociales d'au moins 1 000 dinars.
 - ❖ Tous les associés sont responsables des dettes de la société.
 - ❖ L'immatriculation au registre du commerce confère à l'entreprise la personnalité morale et le statut de commerçant uniquement aux gérants.

ETAPE 5: Lancé sa startup

Une fois la phase de réflexion arrivée à son terme. C'est en fin le moment le moment de lancer votre startup ³⁰

- a. Rédaction du statut de la startup :** Cette étape implique la rédaction du document officiel décrivant les règles de fonctionnement de la startup, telles que la répartition des pouvoirs, les droits des actionnaires, les modalités de prise de décision, etc.
- b. Dépôt et enregistrement du statut :** Une fois rédigé, le statut doit être déposé auprès des autorités compétentes, comme le Centre National du Registre de Commerce (CNRC) en Algérie, et enregistré pour obtenir une reconnaissance légale.
- c. Déclaration des activités de l'entreprise :** La startup doit déclarer ses activités commerciales et ses informations essentielles, telles que sa raison sociale, son adresse, son objet social, etc., conformément aux exigences légales du pays
- d. Publication de la constitution de la startup dans un journal d'annonces légales :** Selon la réglementation en vigueur, la constitution de la startup doit être publiée dans un journal

²⁹ MOURI Fouzia : Cours de l'entrepreneuriat, Op.cit, P 20

³⁰ ZIOUAL Tahar : Créer et développer une startup, Op,cit, P 4

d'annonces légales pour informer le public de sa création et lui permettre de faire valoir ses droits éventuels.

- e. **Immatriculation de la startup** : Une fois toutes les étapes précédentes terminées et les formalités remplies, la startup est officiellement immatriculée et reçoit un numéro d'immatriculation au registre du commerce, lui conférant ainsi une existence légale en tant qu'entité commerciale.

7. Les exemples des startups réussis en Algérie :

a. Yassir:

S'inspirant du géant américain Uber, Yassir est la première application mobile en Algérie à connecter des usagers à des chauffeurs de taxi. Fondé par deux ingénieurs algériens, amis depuis les bancs de l'Ecole nationale polytechnique d'Alger, ont lancé en septembre dernier Yassir, la première plateforme de VTC (voitures de transport avec chauffeur) de pays.

Yassir met en relation des utilisateurs avec des conducteurs de taxi, qui sont géo-localisés à l'aide de leur smartphone. Le prix de la course est calculé en fonction de la distance et de la durée estimée du trajet. Une commission, qui oscille entre 20% et 25% du coût de la course, est prélevée par la plateforme. Un principe calqué sur celui proposé par le modèle du géant américain Uber qui n'est pas présent sur le territoire algérien



b. Ouedkniss :

Ouedkniss est un site de petites annonces entre particuliers avec des boutiques virtuelles pour les professionnels. Créé en 2006 par 5 étudiants algérois, il a repris le business model du site français leboncoin.fr, plus de 50% de ses revenus proviennent de la publicité. Pour l'année 2015, le site a traité plus de 2,3 millions d'annonces, plus d'un million de transactions ont été conclues. Avec environ 130 millions de visites sur le site

Après 10 ans de sa création, ouedkniss.com est devenu le site algérien le plus visité sur Internet et il est dans le top 10 des sites web les plus visités en Algérie. En 2014, le site vient d'être valorisé à 4 millions de dollars par le World Startup Report, organisme spécialisé dans les études du marché des startups.



8. L'écosystème des Start up en Algérie :

Le nombre de startups actives en Algérie a connu une augmentation significative ces dernières années. Cette tendance reflète une véritable effervescence entrepreneuriale, avec un nombre croissant de jeunes Algériens se lançant dans l'aventure de l'entrepreneuriat. Cette dynamique est alimentée par la disponibilité croissante de ressources et d'infrastructures spécialisées, telles que des incubateurs, des espaces de coworking³¹ et des programmes d'accélération, qui fournissent un environnement propice à l'innovation et à la croissance des startups³².

Le gouvernement algérien a également joué un rôle crucial en mettant en place des politiques et des initiatives visant à soutenir l'entrepreneuriat et le développement des startups. Des mesures ont été prises pour simplifier les procédures administratives, encourager les investissements dans les startups et favoriser la collaboration entre les différents acteurs du secteur. Des fonds de financement spécifiques ont été instaurés pour offrir un soutien financier aux startups, tandis que des programmes de formation et de mentorat ont été développés pour accompagner les entrepreneurs tout au long de leur parcours.

³¹ Le coworking est un modèle d'espace de travail partagé où des professionnels indépendants, des travailleurs autonomes et des entrepreneurs se réunissent pour travailler dans un endroit commun

³² Djebbar, A 2019, L'écosystème startup en Algérie : un état des lieux. Revue internationale d'économie sociale, P45-60

L'écosystème des startups en Algérie est en plein essor, avec une augmentation notable du nombre de jeunes entreprises, soutenue par des initiatives favorables du gouvernement et une augmentation des investissements. Malgré ces progrès, il est nécessaire de redoubler d'efforts pour renforcer cet écosystème et permettre aux startups de prospérer et de contribuer davantage à l'économie nationale.

Le ministre délégué, M. Yacine Oualid, a mis en lumière les avancées réalisées, mentionnant que 64 startups ont déjà bénéficié de financements, tandis qu'un nombre croissant de startups ont obtenu des labels officiels. Au niveau national, 624 startups ont été labellisées et 6 657 individus se sont inscrits sur le site officiel des startups, témoignant de l'efficacité des mesures gouvernementales en faveur de ces entreprises innovantes.

Le ministre a également souligné l'importance du Fonds de financement des startups, qui offre un soutien financier sous forme de participation minoritaire dans le capital des startups pour une période déterminée. Cette initiative vise à stimuler la croissance des startups en leur fournissant les ressources nécessaires tout en leur permettant de maintenir leur autonomie et leur direction.

Malgré ces progrès encourageants, il est crucial de reconnaître que des actions supplémentaires sont nécessaires pour consolider l'écosystème des startups en Algérie³³. Cela pourrait impliquer l'adoption de politiques et de réglementations plus favorables à l'entrepreneuriat, ainsi que des investissements dans la formation et le mentorat des entrepreneurs, ainsi que dans les infrastructures technologiques. En fin de compte, la réussite à long terme de cet écosystème dépendra d'une collaboration efficace entre le gouvernement, le secteur privé et la société dans son ensemble.

³³ <https://www.aps.dz/economie/128854-63-des-start-ups-labellisees-creees-entre-2020-et-2021> ,Vu le 13/05/2014 a 20:07

Section 03 : "Marque et Labialisation : Stratégies de Dépôt, protection d'une marque et critères de labialisation

1. Le dépôt de la marque

Le lancement d'une marque en Algérie implique plusieurs étapes³⁴ :

1.1 La dénomination :

Pour attribuer un nom à une start-up, il faut se rendre au Centre National du Registre de Commerce (CNRC) et remplir un formulaire en proposant quatre noms pour la start-up.

Une attestation de dénomination sera délivrée par la suite. Le coût de la dénomination est de 800 DA. Le délai de validité de la dénomination est de 6 mois, renouvelable une seule fois.

1.2 L'acte de propriété/bail de location/domiciliation :

Après avoir obtenu la dénomination, il est nécessaire d'obtenir un bail de location ou un acte de propriété au nom de la start-up, par l'intermédiaire d'un notaire.

Le notaire doit formaliser l'attestation de dépôt du capital social de la start-up. Les frais du notaire varient généralement entre 8000 et 10 000 DA.

1.3 La création du statut de la startup :

Après la domiciliation, il est nécessaire de remplir l'engagement du commissaire au compte d'un montant de 46 800 DA / ns.

- ❖ 50% du montant total est versé lors de la création de la start-up, et le reste sera versé en fin d'année.

1.4 La publication au BOAL (Bulletin Officiel des Annonces Légales) :

Cette étape peut être réalisée en même temps que la création du statut de la start-up chez le notaire.

³⁴ <https://www.creation.theaddress-dz.com/>, Vu le 15/05/2024 à 10 :43

Le dépositaire sera informé de la parution de son annonce et pourra la récupérer auprès du service BOAL au CNRC. Le coût de la publication est de 6 110 DA.

1.5 Paiement du timbre fiscal :

Le coût de ce dernier est de 4 000 DA et doit être payé à la direction générale des impôts.

1.6 Paiement des droits d'inscription :

Les droits d'inscription sont payés à la BNA. Leur coût varie en fonction du capital de la start-up et du nombre d'activités exercées.

1.7 L'immatriculation au CNRC :

Une fois toutes les étapes précédentes accomplies, l'entrepreneur peut obtenir son registre de commerce auprès du CNRC. Le coût de l'immatriculation dépend du capital de la start-up et du nombre d'activités exercées.

1.8 La déclaration d'existence aux impôts :

Cette étape consiste à déclarer l'existence de la start-up aux impôts afin d'obtenir une carte d'identification fiscale de l'inspection des impôts.

1.9 L'extraction du NIS (Numéro d'Identification Statistique) :

Il est nécessaire d'obtenir le numéro d'identification statistique auprès de l'Office National des Statistiques (ONS) ou de ses annexes régionales.

1.10 La déclaration d'activité à la CASNOS :

Un dossier d'affiliation doit être déposé auprès de la CASNOS dans les 10 jours suivant la création de l'activité, et les formalités d'affiliation des employés au régime de sécurité sociale doivent être engagées.

1.11 Le compte bancaire :

L'ouverture d'un compte bancaire est la dernière étape du processus de lancement de la marque. L'entrepreneur peut choisir la banque qui lui convient le mieux.

2. La protection de la marque

La protection de la marque Pour protéger sa marque en Algérie, il est essentiel de suivre une procédure précise auprès de l'Institut National Algérien de la Propriété Industrielle (INAPI). Cette procédure comprend deux étapes³⁵ :

2.1 Recherche d'antériorité de la marque :

- ❖ Payer les frais de recherche d'antériorité (3000 DA) sur le compte de l'INAPI.
- ❖ Après avoir obtenu le reçu, créer un compte sur le site de l'INAPI.
- ❖ Remplir le formulaire de demande dans la rubrique « recherche d'antériorité ».
- ❖ Imprimer le formulaire et le présenter à l'INAPI avec le reçu de versement et la demande de recherche d'antériorité signée.
- ❖ Envoyer le reçu de versement et la demande de recherche d'antériorité à Alger par fax ou par email à l'adresse : info-dpitt@inapi.orf. Un rapport de recherche sera envoyé par email après 72 heures.

2.2 Procédure de dépôt de la marque auprès de l'INAPI :

- ❖ Se connecter au compte INAPI et remplir le formulaire « demande d'enregistrement de la marque ».
- ❖ Se rendre à la CNEP pour le paiement des droits de dépôt de la marque. Le montant minimum pour le dépôt d'une marque est de 16 000 DA. Si le nom, le logo ou le slogan sont en couleur, ajouter 1000 DA (17 000 DA).
- ❖ Imprimer la quittance de paiement et la demande de dépôt.

³⁵ <https://lentrepreneuralgerien.com/juridique/item/53-comment-protoger-une-marque-aupres-de-l-inapi-algerie>, Vu le 09/05/2024 a 20 :21

- ❖ Se rendre à l'INAPI pour déposer le dossier. Un exemplaire signé de la demande d'enregistrement, avec le numéro, la date et l'heure de dépôt, sera fourni comme accusé de réception.

3. Labélisation

Le label "startup" en Algérie représente une reconnaissance officielle octroyée par l'État, accompagnée d'avantages et de facilitations pour les entreprises éligibles. Pour bénéficier de ce label, certaines conditions doivent être satisfaites ³⁶

- ✓ L'ancienneté de la société : La société doit avoir moins de huit ans depuis sa création.
- ✓ L'aspect innovant : Le modèle économique de la société doit reposer sur des produits ou services novateurs.
- ✓ Le potentiel de croissance : L'entreprise doit démontrer un fort potentiel de développement.

CONDITIONS POUR AVOIR LE LABEL



Âge

la société ne doit pas exister depuis plus de huit (8) ans



Innovation

Le modèle d'affaires de la société doit s'appuyer sur des produits, des services innovants



Potentiel de croissance

L'entreprise doit avoir un potentiel de croissance important

- ✓ Le chiffre d'affaires : Le chiffre d'affaires annuel ne doit pas excéder un montant spécifié par le comité.

³⁶ <https://startup.dz/pour-les-startups/>, Vu le 29/05/2024 à 15:01

- ✓ La structure du capital : Au moins 50% du capital social doit être détenu par des personnes physiques, des fonds d'investissement agréés ou d'autres sociétés également labellisées "startup".
- ✓ La taille de l'entreprise : La société ne doit pas employer plus de 250 personnes.



Chiffre d'affaires

le chiffre d'affaires annuel ne doit pas dépasser le montant fixé par le comité national



Capital social

Il doit être détenu à, au moins, 50% par des personnes physiques, des fonds d'investissement agréés ou par d'autres sociétés disposant du label « Start-up » ;



Taille

la société ne doit pas avoir plus de 250 employés.

SOURCE : Page officielle <https://startup.dz> ³⁷

4. Quelles sont les critères pour avoir le label startup, projet innovant en Algérie :

En Algérie, le Comité National de Labellisation (CNL) peut accorder le label "startup" à une entreprise qui remplit les conditions suivantes :

- L'entreprise récente** : L'entreprise ne doit pas être établie depuis plus de 5 ans, ce qui vise à soutenir les jeunes entreprises dans leur expansion et leur développement.
- Innovation** : L'entreprise doit se distinguer par son caractère novateur, proposant un produit, un service ou une technologie nouvelle ou améliorée par rapport à ce qui est actuellement disponible sur le marché.

³⁷ <https://startup.dz> vu le 16/05/2024 à 13 :22

- c. Potentiel de croissance** : L'entreprise doit démontrer un potentiel de croissance significatif, capable de s'étendre rapidement sur son marché national ou à l'international.
- d. Structure juridique** : L'entreprise doit être constituée sous forme de société à responsabilité limitée (SARL) ou de société par actions simplifiée (SAS). Pour obtenir le label "projet innovant", elle doit répondre aux critères d'innovation et de potentiel de croissance, sans exigence relative à son ancienneté ou à sa structure juridique.

5. Les objectifs et responsabilités du Comité National de Labellisation :

Le Comité National de Labélisation des Startups en Algérie a été établi dans le but de favoriser le développement de l'écosystème des startups en Algérie et d'apporter un soutien aux startups du pays pour leur succès tant sur le marché national qu'international. Il a pour principales missions :

- ✓ **Labellisation des startups** : Le Comité évalue et accorde un label aux startups algériennes qui répondent à des critères spécifiques en termes de qualité, d'innovation, de faisabilité et de viabilité économique. Ce label offre divers avantages aux startups, tels que l'accès à des financements, des programmes d'accompagnement, et des réseaux de partenaires et de clients.
- ✓ **Accompagnement des startups** : En plus de la labellisation, le Comité offre un accompagnement aux startups labellisées en les aidant à structurer leurs projets, à définir leurs stratégies de développement, à trouver des financements, et à accéder à des réseaux d'investisseurs, de clients et de partenaires.
- ✓ **Mise en réseau des acteurs de l'écosystème**³⁸ : Jouant un rôle de facilitateur, le Comité met en relation les différents acteurs de l'écosystème des startups en Algérie, incluant les entrepreneurs, les investisseurs, les experts, les institutions publiques, les universités, et les centres de recherche. Cette mise en réseau vise à favoriser la création de synergies, de

³⁸ Brahim Benali, « startup, environnement juridique, financier et fiscal des startups , des incubateurs et des porteurs de projet » éditions itinéraires scientifiques alger 2022.p 34

collaborations, et d'initiatives communes pour stimuler l'innovation et la croissance économique.

- ✓ **Promotion de l'entrepreneuriat** : Le Comité s'engage à encourager l'entrepreneuriat en Algérie en organisant divers événements, concours, rencontres et formations visant à sensibiliser les jeunes à l'entrepreneuriat, à les former aux techniques de création d'entreprise, et à les accompagner dans la concrétisation de leurs projets

Conclusion :

En conclusion, Le monde a été témoin de transformations majeures à la fois à grande échelle et à petite échelle, touchant divers domaines tels que l'économie, la technologie et les techniques. Ces évolutions ont laissé une empreinte significative sur l'histoire économique, avec des économistes mettant en lumière des phénomènes tels que la globalisation financière et l'émergence des marchés boursiers. Ces changements ont entraîné une multitude de transformations pour les acteurs économiques, en particulier les entreprises. Alors que le développement technologique a contribué à l'évolution et à l'expansion de ces entreprises, il est préoccupant de constater que certaines d'entre elles semblent stagner une fois qu'elles atteignent un certain seuil, soit en raison d'une baisse de productivité, soit en raison d'un ralentissement de l'innovation. Face à cette stagnation, un nouveau modèle d'entreprise a émergé : les start-ups. Apparues dans les années 90, ces entreprises ont opté pour un développement dynamique en intégrant les dernières techniques et en explorant de nouvelles opportunités, ainsi que de nouvelles approches en gestion et en organisation.

La création d'une startup, c'est aller au-delà des prévisions du marché ou d'un plan de Financement. Créer sa start-up c'est aller dans l'avenir et laisser parler son imagination, Dépasser les règles de crise et transformer les problématiques en opportunités, Steve JOBS

Disait « l'innovation c'est une situation que l'on choisit parce qu'on a une passion brûlante pour quelque chose ». A cet effet, nous exposerons dans la première section la définition l'entreprise classique et donnée des formes d'entreprise et la deuxième section l'histoire de l'émergence et les définitions des start-up, les caractéristiques favorisant les start-up des Entreprises dites classiques quant à la troisième section, elle sera consacrée aux stratégies de dépôt, protection d'une marque par rapport à la création du statut de la startup.

Ce chapitre retrace l'histoire de l'émergence des start-up dans le monde. Il fournit une synthèse sur l'évolution de ces jeunes pousses grâce à la technologie, tout en faisant un aperçu des principaux critères qui les différencie des entreprises classiques et les différents modes de financement dont elles disposent pour leur création. Une start-up est un modèle d'innovation et de nouvelles technologies, un air de développement risqué pour un potentiel de croissance exponentiel. Elle est le berceau des plus grandes carrières entrepreneuriales et des leaders mondiaux.

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

CHAPITRE 03

CONCLUSION GENERALE

Conclusion générale

En conclusion,

Les startups sont des acteurs essentiels de l'économie moderne, propulsant l'innovation, générant des emplois et stimulant la croissance économique. Leur potentiel à dynamiser l'économie nationale. Malgré les défis rencontrés lors de la bulle technologique, de nombreuses startups ont persisté et ont continué à révolutionner divers secteurs d'activité avec des innovations disruptives, et aider à résoudre les problèmes liés au développement, tels que la connectivité, la qualité de service.

Les startups peuvent également contribuer à la diversification de l'offre en Algérie en proposant des expériences uniques et authentiques, des activités de loisir, touristiques, culturelle ou des circuits gastronomiques. Cela peut non seulement stimuler l'économie locale, mais également promouvoir la culture et le patrimoine locaux.

Cependant, notre startup contribue efficacement au développement du tourisme local en facilitent la recherche et la comparaison de divers endroit pour louer et simplifier le processus de réservations, en assurent la transparence et la confiance en fournissant des informations détaillé sur le logement, aussi établir un climat de confiance entre propriétaires et le locataire en sécurisent la méthode de paiement entre les deux parties et fournir des service client .en garantissant un vécu utilisateur idéal pour les propriétaire et locataire.

Enfin, Les startups jouent un rôle crucial dans l'économie contemporaine en tant que moteurs d'innovation, de création d'emplois et de croissance économique. Il est donc essentiel de continuer à développer des mécanismes de financement appropriés, de renforcer l'écosystème entrepreneurial et d'encourager la collaboration entre les acteurs publics et privés pour soutenir le développement durable des startups en Algérie. Elles ont le potentiel de contribuer de manière significative à l'économie d'un pays.

Bibliographie

Les Ouvrages :

- FAYOLLE, (A). Introduction à l'entrepreneuriat, Edition DONUD, Paris, 2005.
 - ERIC Ries « Le modèle Startup » devenir une entreprise moderne
 - KARIM Messeghem et SYLVIE Sammut « L'entrepreneuriat » Edition ems
 - MARCOURT J.C « entrepreneuriat et création d'entreprises »

 - Michel Bernasconi et Mette Monsted et coll « Les start-up high tech » creation et development, Edition DONUD
 - Verstraete(T) .Fayoll, (A).paradigmes de l'entrepreneuriat ; Revue de l'entrepreneuriat, 2005, VOL 4, n°1.
 - “L'entrepreneuriat : pourquoi“ de alanin foyolle et louis jacques filion .1999
- Frank, julien, Entreprenre « introduction à l'entrepreneuriat », 2018.P33
- P.Drucker « innovation and entrepreneurship »Harper and Row 1985
 - Cantillon, R. (1755). Essai sur la nature du commerce en général, history of economic Thought Books
 - Say, J. B. (1828). 1829. cours complet d'économie politique pratique.
 - SCHMPETER.J.A. (1954).History of economic analysis .Psychology Press
 - KIRZNER, I.M. (2005).Human attitudes and economic growth .Cato J, 25,465
 - DJEKIDEL Yahia : La startup en Algérie : Caractéristiques et obligations, Op.cit., P420

 - ZIOUAL Tahar : Cours Créer et développer une start-up, Université Ibn Khaldoun, Tiaret, 2021, P 2-4
 - KARIM MESSEGHEM et SYLVIE SAMMUT : l'entrepreneuriat, le processus entrepreneurial P179
 - MOURI Fouzia : Cours de l'entrepreneuriat, Op.cit., P 20

 - ZIOUAL Tahar : Créer et développer une startup, Op.cit., P 4
 - Le coworking est un modèle d'espace de travail partagé ou des professionnels indépendants, des travailleurs autonomes et des entrepreneurs se réunissent pour travail dans un endroit commun

- DJEBAR, A 2019, L'écosystème startup en Algérie : un état des lieux. Revue internationale d'économie sociale, P45-60
- Brahim Benali, « startup, environnement juridique, financier et fiscal des startups, des incubateurs et des porteurs de projet » éditions itinéraires scientifiques Alger 2022.p 34
- Miller, R., & Côté, M. (1985). Corporate Strategy: An Analytical Approach to Business Policy for Growth and Expansion. McGraw-Hill Ryerson
- Formation sur « quelle est la structure juridique la plus adaptée pour crée son entreprise », animé par Dr NAAR Fatiha, Le 29/05/2024 à 11h, hall des startups bastos
- Michael E. Porter, "Stratégie, Structure, et Analyse Concurrentielle", publié en 1980.
- "The Competitive Advantage of Nations", publié en 1990.
- "Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors" de Michael E. Porter, publié en 1980
- Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance" de Porter, publié en 1985

Site web :

- <https://www.mta.gov.dz/statistique/?lang=fr> ,Vu le 30/05/2024 a 16 :06
- <https://www.aps.dz/economie/128854-63-des-start-ups-labellisees-creees-entre-2020-et-2021> ,Vu le 13/05/2024 à 20:07
- <https://www.creation.theaddress-dz.com/> , Vu le 15/05/2024 a 10 :43
- <https://lentrepreneuralgerien.com/juridique/item/53-comment-protger-une-marque-apres-de-l-inapi-algerie> , Vu le 09/05/2024 a 20 :21
- <https://startup.dz/pour-les-startups/> , Vu le 29/05/2024 a 15:01
- <https://startup.dz> ,Vu le 16/05/2024 a 13 :22
- <http://www.toupie.org/Dictionnaire> , Vu le 08/05/2024 a 15:15
- <https://www.youtube.com/watch?v=MouUtD93SkE> , Vu le 09/05/2024 a 09 :10
- <https://cnrcinfo.cnrc.dz/les-formes-juridiques/> ,Vu le 29/05/2024 a 23 :36
- <http://www.jentreprends.ca/> , Vu le 02/05/2024 a 21 :54
- economie.gouv.fr , Vu le 10/05/2024 a 14 :01

Les Abréviations

- PPP:** Partenariat public privé
- OLPC:** One Laptop per child
- MSEC :** Maison des startups et entrepreneur
- EURL :** Entreprises Uni personnelle à Responsabilités limitée
- SARL :** Sociétés à responsabilités limitée
- SNC :** Sociétés en nom collectif
- SPA :** Sociétés par action
- EIRL :** Entreprise Individuelle a responsabilités limitée
- TPE :** Très petite entreprise
- PE :** Petites entreprises
- ME:** Moyennes enterprises
- B2C:** Business to consumer
- B2B:** Business to business
- C2C:** Consumer to consumer
- B2B2C:** Business to business to consumer
- SA :** Sociétés anonyme
- SAS :** Sociétés par action simplifiée
- CNRC :** Centre national de registre de commerce
- VTC :** Voitures de transport avec chauffeurs
- BOAL :** Bulletin officiel des annonces légales
- BNA :** Banque nationale algérien
- NIS :** Numéro d'identification statistique
- ONS :** Office national des statistiques
- CASNOS :** Caisse national de sécurité social de nos salarier
- INAPI :** Institut national algérien de la propriété industrielle
- CNEP :** Caisse national d'épargne et de prévoyance
- CNL :** Comité national de labellisation
- CIB :** Classification internationale des brevets
- PIB :** Produit intérieur brut
- SEO :** Search engine optimization (optimisation pour les moteurs de recherches)
- CNR :** Caisse national des retraites

RESUME

L'entrepreneuriat moderne est caractérisé par la création dynamique des startups, des entreprises jeunes et innovantes. Ces entrepreneurs qui sont le moteur de la création d'entreprise naviguent dans un écosystème riche en ressources, comprenant des incubateurs, soutenus par l'état. Car ils catalysent le développement économique en transformant des idées novatrices en produits et services tangibles. Ce processus stimule l'innovation continue mais aussi génère des emplois et enrichit la société à travers des solutions créatives et durables qui contribuent à une avancée économique et sociale d'un pays.

Mots clés :

L'entrepreneuriat; Entrepreneur; Ecosystème entrepreneurial; Startup

Modern entrepreneurship is characterized by the dynamic creation of startups, young and innovative enterprises. These entrepreneurs, who drive business creation, navigate in an ecosystem rich in resources, including state-supported incubators. They catalyze economic development by transforming innovative ideas into tangible products and services. This process stimulates continuous innovation, generates jobs, and enriches society through creative and sustainable solutions that contribute to both economic and social progress of a country.

Keywords:

Entrepreneurship; Entrepreneur; Entrepreneurial ecosystem; Startup.