

UNIVERSITE DE MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU

**FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES,
COMMERCIALES ET DES SCIENCES DE GESTION
DEPARTEMENT DES SCIENCES FINANCIERES ET
COMPTABILITE**



MÉMOIRE DE FIN DE CYCLE

*En vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences financières et
comptabilité*

Spécialité : Finance d'Entreprise

Thème

Le Financement des Start-up En Algérie

Présenté par :

- *RAMDANI Narimene*
- *SEDDOUR Souhila*

Encadré par :

Mr. SADOUD Ahmed

Devant le jury composé de :

Président :Mr. MEZIANI.MCB.UMMTO.

Promoteur : Mr. SADOUD Ahmed. MCA.UMMTO.

Examineur :Mr. HAMI Lounes. MAA. UMMTO.

Promotion 2021

Remerciements

Nous tenons tout d'abord à remercier chaleureusement notre encadreur au sein de la bourse d'Alger monsieur BOULAHDOUR, ainsi que notre promoteur au sein de l'université monsieur SADOUD Pour l'aide et le temps qu'ils ont bien voulu nous consacrer et pour leurs conseils et bienveillance.

Nos remerciements vont également au personnel de la COSOB madame KHALFI et monsieur BOUBETRA qui nous ont réservé un accueil chaleureux et nous ont apporté toute l'assistance nécessaire durant toute la période de notre stage pratique, sans oublier leur grande contribution à l'enrichissement de notre expérience au sein de la COSOB, chose qui s'est répercuté sur notre mémoire.

Nous voudrions adresser un remerciement particulier à nos parents qui nous ont toujours encouragé et soutenu jusqu'à ce jour.

Une grande pensée à toutes les personnes qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce modeste travail.

SOMMAIRE

Introduction Générale	05
Chapitre I : L'univers des start-up	
Section 01 : Présentation de la start-up.....	09
Section 02 : Les Caractéristiques de la Start-up	15
Chapitre II : La start-up au sein de son écosystème	
Section 01 : Les écosystèmes start-up : quelques expériences à travers le monde	23
Section 02 : L'écosystème Algérien des Start-up.....	42
Chapitre III : Les modes de financement de la start-up	
Section 01 : Les modes classiques	57
Section 02 : Les modes de financement alternatifs	62
Chapitre IV : Le financement de la start-up en Algérie	
Section 01 : La chaine de financement de la start-up.....	74
Section 02 : L'analyse de la chaine de financement algérienne	81
Conclusion Générale	108
Bibliographie	110
Liste des abréviations	112
Liste des tableaux	115
Liste des figures	116
Table des matières	117

Introduction Générale

Introduction Générale

A l'image de l'économie industrielle fondée en France vers 1820, au moment de l'avènement de la grande industrie, l'économie de la connaissance se développe aujourd'hui en tant que discipline qui tend à révolutionner le monde pour une tierce fois. Selon certains économistes, l'économie de la connaissance est une nouvelle phase de l'histoire économique qui aurait commencé dans les années 1990 aux USA. Cette révolution est essentiellement dictée par une catégorie d'entreprises dirigée vers l'innovation et la croissance ; les start-up se trouvent aujourd'hui au cœur de cette révolution.

La start-up est une forme d'entreprise bien particulière qui présente des critères qui l'expose à des contraintes environnementales et financières de premier degré. Contrairement aux firmes traditionnelles qui trouvent place au sein des circuits de financement classique, les start-up subissent un effet d'éviction de ces derniers. Arrivée à un certain stade de son développement, la start-up nécessite une mobilisation importante de capitaux pour passer à un nouveau cap et pérenniser son activité, des besoins en liquidités s'expriment, que ni les crédits bancaires trop lents à obtenir, ni les capitaux propres trop souvent insuffisants, ne sont en mesure de satisfaire.

La réussite d'une start-up nécessite souvent l'adhésion d'un large écosystème bien doté qui place l'innovation au centre du jeu économique, en intégrant une nouvelle catégorie d'acteurs impliqués en tant qu'experts de leurs propres situations (incubateurs, business angels, capital-risqueurs), qui leurs assurent un soutien financier alternatif de grande importance.

Face aux défis de financements qui entravent son émergence et développement, la start-up doit avoir une parfaite connaissance de son environnement et des modes de financement qu'elle peut déployer durant ses différentes phases de vie. C'est dans ce cadre que notre mémoire s'insère pour porter l'attention sur l'attitude financière à adopter, et l'arbitrage à faire entre financement classique et financement moderne.

Introduction Générale

I. Choix et intérêt du thème

Le choix du thème est motivé principalement par trois raisons :

- La première raison est d'ordre scientifique, pour servir des fins de recherches qui touchent à un thème d'actualité par excellence, et qui incite tant l'intérêt des jeunes et étudiants qui souhaitent se lancer dans l'aventure d'innover et créer leurs boîtes.
- La deuxième est d'ordre économique, qui vise à encourager le développement d'une souche d'entreprise stimulant la croissance du pays et de ses entreprises à l'international.
- Une grande appréciation portée sur le potentiel d'innovation non exploité en Algérie nous interpelle, pour contribuer à mettre le point sur les défis environnementaux et financiers que rencontrent les startups et les solutions à adopter pour encourager leur émergence.

II. Objectif de travail

Nous cherchons à travers ce mémoire à analyser l'univers des Start up, selon l'enchaînement des éléments suivants :

- Eliminer les confusions relatives à la définition d'une Start up et mettre l'accent sur ses spécificités.
- Détecter les faiblesses de l'écosystème Algérien en vue d'apporter des corrections, et ce à travers une démarche critique et comparative avec les écosystèmes réussis du monde.
- Etude des contraintes financières qui entravent les start-ups et modes de financement dont elles disposent en vue de mettre en place une stratégie de financement adaptée à leurs besoins.

III. Problématique

L'une des caractéristiques vitale pour réussir une mobilisation de fonds optimale pour financer sa start-up est la maîtrise de ses spécificités inhérentes, sources de contraintes financières d'une part, et la connaissance parfaite de son écosystème et les modes de financement que ce dernier lui offre.

La start-up est une forme d'entreprise bien particulière ; la nature de ses projets et de son fonctionnement exige la présence d'un écosystème bien doté pour l'accueillir et assurer son développement et réussite. En effet, le caractère innovant et risqué de ces entreprises expose leurs initiateurs à des contraintes financières majeures qui ne trouvent parfois pas

Introduction Générale

leurs résolutions dans l'écosystème classique, ainsi des nouveaux acteurs financiers émergents pour revitaliser l'écosystème et créer un environnement propice à l'innovation qui tend à apporter de nouveaux modes de financement.

Entre financement classique et financement moderne, la start-up doit avoir une parfaite connaissance des deux modes, ainsi que leurs avantages et limites pour adopter une meilleure attitude financière et opter pour des choix optimaux de financement tout en tenant compte de son environnement. A travers la représentation et l'analyse de la chaîne de financement des start-up en Algérie, et détection de ses failles principales, ce mémoire apporte des réponses à la problématique du financement des start-up en Algérie qui se pose comme suit :

- **Comment financer sa start-up en Algérie ? et quel est le choix de financement optimal ?**

IV. Méthodologie de recherche

Dans le but de centrer les différents aspects du thème de recherche, et de répondre à la problématique posée, nous avons suivi la démarche suivante :

- D'abord théorique visant à définir la notion start-up et ses particularités. La nouveauté du terme ainsi que la panoplie d'idées existantes, nous vous invitons à entrer au centre du débat pour corriger les confusions liées à sa définition.
- Une démarche comparative visant à étudier les écosystèmes start-up à travers le monde pour tirer part de leurs facteurs de succès, pour une meilleure prise de conscience sur les défis qui doivent être relevés en Algérie.
- Une analyse des différents modes de financements, pour aboutir à des conclusions synthétiques sur leurs limites, avantages et inconvénients pour pouvoir enfin les mieux situer sur la chaîne de financement d'une start-up.

V. Structure de travail

Notre travail de recherche s'articule autour de quatre chapitres décomposés en double sections.

Introduction Générale

Le premier chapitre intitulé « l'univers des Start up » traite essentiellement du volet théorique et présente une initiation à la thématique : une définition de la start-up et présentation de ses caractéristiques selon les auteurs de la Silicon Valley.

En s'inspirant des écosystèmes start-up les plus réussis du monde, le deuxième chapitre intitulé « la start-up au sein de son écosystème » expose les forces à l'œuvre derrière les écosystèmes créateurs de start-up.

Le troisième chapitre intitulé « les modes de financement » traite principalement la problématique de financement, une réparation selon ses derniers à été faites, entre financement classique et financement moderne. La conclusion vise à comprendre la relation entre les deux modes et leur contribution au financement des start-up.

Le dernier chapitre se présente comme réponse à la problématique, à travers la présentation d'une chaîne de financement qui prend en compte les besoins financiers correspondant aux différents stades de vie de la start-up, et des pistes de réflexion sérieuses pour remédier aux failles de financement des start-up en Algérie .

CHAPITRE I

L'UNIVERS DES START-UP

Introduction

En raison de l'importance croissante qu'occupe l'innovation et la technologie dans le monde dynamique de l'entrepreneuriat .Il s'avère important pour les entrepreneurs mais aussi pour les porteurs de projets aujourd'hui de savoir ce qu'est une start-up et de connaître ses spécificités ainsi que les avantages stratégiques qui se cachent derrière cet anglicisme.

Connaitre le sens de la notion de start-up est la première étape à franchir pour créer et réussir dans le monde des start-up .La notion peut être appréhendée à travers une définition, à travers ses propriétés juridiques, mais également au regard de l'importance du business plan pour ce type d'entreprise.

Section 01. Présentation d'une Start-up

Le terme start-up vient des Etats-Unis. Il commence à être largement utilisé vers les années 1990, pour ensuite se répandre dans le monde. Toutefois, si l'usage du terme est admis, sa définition ne fait pas consensus. De nombreuses et divergentes idées portant sur les start-up sont apparues dans la littérature ,trainant la notion au centre des débats.

1.1. Origine du terme Start-up

Pour bien cerner la définition du terme, il convient le mieux de chercher un peu dans l'histoire des faits économiques et remonter à son origine. Comment le mot start-up est-t-il apparu ? Et qu'elle est la première start-up née dans le monde ?

A la fin du 20^{ème} siècle, aux états unis, des firmes dynamiques spécialisées dans la TIC ont fait apparition en donnant naissance à de grandes inventions numériques qui ont connu des succès mondiaux :

- En 1939, à la ville californienne de Palo Alto, on enregistre la création du géant de l'informatique HP (Hewlett-Packard), sous l'initiative de David Packard.
- En 1976, c'est au tour de Steve Jobs de lancer son concept d'ordinateur, à côté de son ami Steve Wozniak. Ensemble, ils ont développé et conçu le tout premier ordinateur d'Apple, et par la même occasion, créer leur firme connue sous le même nom. C'est à la même période que Microsoft, un des plus grands concurrents s'est développé.
- En 1997, l'un des plus célèbres des moteurs de recherches Web va voir le jour à la ville californienne de Menlo PARK. Les deux amis Larry Page et Sergey Brein vont concevoir Google qui sera enregistré à la date du 15 septembre 1997.

Chapitre I. L'univers des Start-up

- D'autres grandes firmes apparaissent encore vers le milieu des années 90 et le début des années 2000, telles que : Amazon en 1994 et Facebook en 2004.

Start-up est le nom donné à ces firmes qui étaient à l'origine d'une révolution économique prometteuse dans le domaine de l'innovation et la technologie, le terme est inspiré de leur forte croissance, il commence à se répandre sur le continent américain, et par le biais de l'avènement du phénomène bubble-com, il devient enfin célèbre dans le monde.

La Silicon Valley¹ est l'endroit qui avait concentré toutes ses réussites, un lieu emblématique situé en Californie plus précisément à San Francisco. Avec l'avènement d'autres firmes, la Silicon Valley devient une technopole stratégique de référence.

Confronté à un problème général de définition, la notion start-up est souvent victime de confusion aujourd'hui. En fait, la start-up est une entreprise qui présente des affinités qui la rendent assez particulière en la comparant à d'autres firmes, chose qui s'échappe à certaines définitions. Une grande partie de définitions présentées sur les sites standards de recherches et des dictionnaires économiques sont défectueuses, dans la mesure où elles ne mettent pas en avant les caractères essentiels de la start-up, comme dans les cas suivants :

- « Une start-up est une jeune entreprise innovante dans le secteur des nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC) »²

Cette définition est aussi le résultat de nos recherches sur le dictionnaire Larousse:

- « Une start-up est une Jeune entreprise innovante, dans le secteur des nouvelles technologies »³ **Larousse**

Pour rassembler toutes les ambiguïtés qui règnent autour de la définition des start-up, on avait mené une expérience auprès du grand public pour détecter les confusions, telles étaient les réponses :

- **Une start-up est une entreprise jeune ou nouvellement créée**

C'est l'une des distinctions qui devraient être évidentes mais qui est souvent négligée. Toutes les entreprises nouvellement créées ne sont pas des start-up. Des millions d'entreprises

¹ Vallée du Silicium : l'appellation tire son origine de la matière première de fabrication des puces électroniques, composantes principales des machines informatiques qui étaient à l'origine de la révolution Tech aux USA.

² Site de navigation Wikipédia, <https://fr.m.wikipedia.org/wiki/Start-up>.

³ Dictionnaire en ligne économique français, www.larousse.fr, consulté le 20/09/2021.

Chapitre I. L'univers des Start-up

sont créées chaque année aux États-Unis, seule une infime fraction est des start-up. La plupart sont des entreprises de services, sauf dans quelques cas inhabituels⁴ :

– **Une start-up est une entreprise de petite taille qui développe un petit projet**

Souvent sous-estimés au début, de petits projets bien développés finissent par devenir de grands projets qui révolutionnent la vie de leurs porteurs ainsi que le monde autour. Quant à la question de taille, cette dernière peut être justifiée par rapport au nombre d'employés mobilisés, une start-up est souvent l'affaire d'une équipe restreinte qui développe son idée. Les besoins en ressources humaines d'une start-up sont souvent minimes par rapport à une firme traditionnelle.

– **Une start-up est une boîte là où on travaille différemment**

L'organisation de travail au sein d'une start-up diffère de celle des firmes classiques. Pour des besoins stratégiques, la start-up fait appel à une équipe restreinte bien choisie, ainsi qu'à de nouveaux concepts de travail comme le Coworking (travail en équipe) ou le brainstorming, pour ceci les espaces de travail sont aménagés de manière linéaire pour renforcer les échanges d'idées et stimuler la créativité du groupe, et assurer leur confort après de longues heures de travail.

– **Une start-up est une entreprise innovante**

C'est un point de confusion courant sur ce que sont les start-up. L'innovation n'est pas une finalité mais un moyen. Dans l'objectif de servir leurs clients à la fois au plus haut niveau de qualité et à l'échelle, Il se trouve que l'innovation est souvent une stratégie pour réunir ces deux objectifs.

– **Une start-up est une entreprise technologique**

On confond parfois technologie et innovation. En réalité, la technologie n'est pas une affaire de start-up uniquement : les grands groupes l'utilisent tout autant, mais dans le but d'améliorer l'existant plutôt que de chercher de nouvelles stratégies.

La taille, l'organisation de travail, le volume du projet . Tous ces éléments traduisent une certaine réalité des start-up sans pour autant mettre le doigt sur l'essentiel. La technologie et l'innovation sont des catalyseurs pour la start-up , des moyens essentiels pour arriver à

⁴ Article « Start-up growth » publié par Paul Graham sur le site officiel de YCombinator www.paulgraham.com, consulté en 07/2021.

Chapitre I. L'univers des Start-up

déployer sa stratégie à l'échelle ; les maîtriser est souvent une condition nécessaire du succès mais non une condition suffisante⁵.

1.2. La définition de la start-up

De nombreuses définitions peuvent être trouvées dans la littérature portant sur les start-up, cependant les auteurs de la Silicon Valley demeurent la référence principale. Sans prétendre à l'exhaustivité nous citons les définitions suivantes :

- La start-up est une institution humaine conçue pour créer un nouveau produit ou service dans des conditions d'incertitude extrême⁶. (Eric Ries)
- Une start-up est une organisation temporaire à la recherche d'un business model industrialisable et permettant une croissance exponentielle⁷. (Steve Blank)
- Une start-up est une entreprise destinée à croître rapidement. (Paul Graham)

La définition de Steve Blank est celle qui semble réunir le plus d'experts, d'où on peut tirer grande part des caractéristiques principales d'une start-up. Steve Blank met en évidence le mot croissance qui est aujourd'hui un mot clé qui devra impérativement figurer dans la vraie définition d'une start-up. C'est ce qui donne du sens également à la dénomination choisie de ce type tellement particulier d'entreprise nommées « START-UP ».

Au sens étymologique, le terme start-up est un anglicisme qui résulte de la combinaison entre «start» qui signifie commencer ou déclencher, et « up » qui traduit l'idée d'une croissance ou d'une évolution rapide. Le terme start-up est une forme elliptique de « start-up company».

La start-up est une entreprise pas comme les autres. Si ce n'est le statut juridique, une start-up se différencie en bien des points d'une entreprise classique. On est face à deux types de structures qui ne fonctionnent pas pareil, qui n'ont pas la même dynamique ni les mêmes objectifs. D'un côté, on a une structure dont un des enjeux est d'avoir des processus efficaces, permettant de délivrer le meilleur service possible avec un fonctionnement optimal. De l'autre, on a une structure qui explore, expérimente, afin de trouver ce qui a de la valeur pour le client, comment lui délivrer cette valeur, et comment gagner de l'argent tout en le

⁵ Patrick Fridenson, historien économiste français, directeur du Centre de recherches historique Paris, spécialiste de l'entreprise Renault et du secteur automobile à l'échelle internationale, et de l'histoire économique de la France contemporaine.

⁶ Eric Ries, entrepreneur américain et co-fondateur de l'entreprise IMVU et auteur du best seller « The Lean Start-Up ».

⁷ Steve Blank, auteur et entrepreneur de la Silicon Valley, professeur d'entrepreneuriat dans plusieurs universités américaines et siège au conseil d'administration de plusieurs autres sociétés.

Chapitre I. L'univers des Start-up

faisant. La différence fondamentale est qu'une entreprise est organisée pour exécuter et optimiser un business model qui fonctionne, alors qu'une start-up est organisée dans l'optique d'en trouver un : un business model stimulant la croissance et l'innovation.

Nous pouvons donc définir une start-up comme étant une entreprise qui est dans la première phase de ses opérations, initiée par ses fondateurs autour d'une idée innovante ou d'un problème avec un potentiel d'opportunité et d'impact significatif.

1.3. La start-up en Algérie

L'entité start-up est considérée comme une création d'entreprise, mais dans la pratique, elle est essentiellement rattachée à une entreprise innovante à forte croissance et attraction des investisseurs. Désormais entrée dans le jargon et réalité économique du pays, cette dernière bénéficie d'un cadre réglementaire et fiscal spécifique.

Dans la réglementation algérienne, la start-up est désignée par un document institutionnel nommé « Label » qui lui servira de « carte d'identité », et pour l'avoir, la société doit répondre à certains nombre de critères que l'état a annoncé via le décret n °20-254 publié le 15 septembre 2020 dans le journal officiel de la république qui a eu pour objet la création d'un comité national algérien de labellisation des start-up, projets innovants et incubateurs⁸.

Les conditions nécessaires à l'attribution du label Start up, sont les suivantes⁹ :

- **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/services innovant ;
- **Potentiel de croissance.** L'entreprise doit avoir un potentiel de croissance important ;
- **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 au moins à 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.

Dans le cadre du développement et d'encouragement à l'émergence des start-up en Algérie, des avantages fiscaux leurs sont accordés sous réserves de quelques conditions et

⁸ journal officiel de république Algérienne N°33 du 05/05/2021, décrété par le ministre des finances Abdelaziz Djerad.

⁹ Plateforme officielle des start-up algériennes, <http://www.start-up.dz>.

Chapitre I. L'univers des Start-up

modalités fixées par le décret exécutif n° 21-170 du 28 avril 2021 , disposer du Label start-up fait bénéficier de plusieurs avantages et exonérations¹⁰ :

- En matière de TVA, Les entreprises labellisées «Start-up » bénéficient d'une exonération en matière de TVA pour l'acquisition des biens d'équipement entrant directement dans la réalisation de leurs projets d'investissement.
- En matière de TAP, une exonération en matière de la TAP s'étalant sur une période de quatre (04) ans.
- En matière d'IRG ou IBS, les startups bénéficient également de l'exonération en matière d'IRG ou d'IBS, selon qu'il s'agisse, respectivement, de personne physique ou morale, et ce, pour une période de quatre (04) ans, extensible d'une (01) année sous réserve de la présentation d'une décision du renouvellement du label « start-up ».

Les entreprise labélisées start-up peuvent choisir la forme juridique suivant les variantes proposées par la législation algérienne , en l'occurrence le choix peut aller de l'entreprise individuelle à la société par actions(SPA). Cependant, dans le cadre de l'instauration d'un start-up Act complet, le ministre de l'économie de la connaissance et des start-up Yacine Oualid, déclare l'intention de créer une forme juridique adaptée plus aux start-up, il s'agit de la SPA-simplifiée. Cette forme d'entreprise est inspirée du modèle français, elle se caractérise par une grande souplesse de fonctionnement, et une responsabilité limitée des apporteurs. Selon la plateforme Française officielle du ministère de l'économie des finances de relance, dans une société par actions simplifiée (SAS), les associés fondateurs déterminent librement dans les statuts du capital social et les règles d'organisation de la société, notamment de la révocation des dirigeants et les modalités d'adoption des décisions collectives. Les apports peuvent être en numéraire ou en nature¹¹. Selon la même source, la SAS présente plusieurs avantages, d'une part en matière de formalité, d'autre part il s'agit d'une structure évolutive qui facilite les partenariats et les options d'achats et souscriptions d'actions. Cette forme favorise la transparence vis-à-vis des partenaires (banque, clients, fournisseurs) ce qui facilite à la start-up de nouer des rapports de confiance malgré le caractère de risque et incertitude qu'on lui associe toujours.

¹⁰ Site officiel de la direction générale des impôts , www.mfdgi.gov.dz-, consulté le 09/2021

¹¹Plateforme officielle du ministère de l'économie des finances de relance française, www.economie.gouv.fr, consulté le 20/09/2021.

Section 02. Les caractéristiques d'une start-up

La start-up est une souche d'entreprise particulière, en effet, n'importe quelle entreprise ne peut s'octroyer le titre de Start up. Pour réussir à distinguer une entreprise classique d'une Start up, il faut prendre en compte certaines caractéristiques

2.1. L'innovation au sein de la Start up

Dans une économie mondiale caractérisée par l'incertitude et par des perpétuels changements, le succès des entreprises s'appuie principalement sur leur capacité d'innover, facteur garantissant la croissance et le développement de ces entreprises dans un contexte de plus en plus concurrentiel.

L'innovation est un concept large et dépasse les aspects strictement techniques et recouvre le changement organisationnel, commercial, voir financier. Elle implique de transformer des inventions en produits commercialisables (valorisés par le marché), et ce dans des délais courts (au risque de se faire doubler par des concurrents), avec une qualité suffisante (au risque de voir le client se détourner) et à un coût acceptable (pour que l'entreprise tire profit de son produit). Il existe généralement 4 types d'innovation dans le monde des entreprises et le choix ou la combinaison de celles-ci peut propulser une entreprise vers les sommets, la stabiliser ou tout simplement la ruiner. A condition de l'assortir avec une stratégie de croissance bien vérifiée, sachant que, toute innovation peut donner naissance à une nouvelle start-up. On peut citer comme exemple pour étayer nos propos, des sociétés comme Facebook, Uber ou Google lorsqu'ils débutaient.

A. Les Type d'innovation ¹²

-Innovation mineure (incrémentale). Consiste à améliorer constamment des produits existants et l'optimisation de leurs productions. Cette forme d'innovation est plus répandue dans les entreprises qui sont déjà suffisamment établies qui vise à maintenir leur compétitivité, sans trop prendre du risque.

-Innovation adjacente. Elle vise principalement de tirer part d'un produit ou d'un service déjà existant et de l'adapter à un nouveau marché. On peut citer à titre d'exemple comment Tesla avait réinventé l'expérience de conduite et de l'industrie auto en appliquant les principes de l'UX Design.

¹² Frédérique Savignac. Le financement des entreprises innovantes. Economies et finances. Université Panthéon-Sorbonne - Paris I, 2006

Chapitre I. L'univers des Start-up

-Innovation majeure (radicale). Consiste en la mise en place de nouveaux produits et services, son processus est généralement long et coûteux : les coûts de R&D, des investissements commerciaux ...etc. Ces coûts de financement excessifs sont liés à la nature de l'activité comportant une grande marge de risque que les apporteurs de fonds prennent dans la mesure où le produit conçu peut ne pas subvenir les attentes de la clientèle. Le risque de défaut s'en trouve augmenté par la nature innovante des projets mais aussi le risque de liquidité qu'imprègnent les engagements dans la mesure où ce type d'innovation engage les entreprises dans des projets dont les résultats ne peuvent être observés qu'à moyen/long terme. 95% des startups choisissent ce type d'innovation et celles qui réussissent deviennent des leaders dans leurs secteurs.

-Innovation de rupture (disruptive). Une innovation de rupture consiste à introduire un produit ou un service aux caractéristiques radicalement nouvelles, elle permet d'innover en améliorant l'utilisation, le confort ou encore en réduisant le prix. Par exemple, un téléphone mobile est une innovation de rupture par rapport à un téléphone fixe.

2.2. Le Business model de la Start up

En complément du caractère d'innovation, les Start up se différencient des sociétés classiques du fait de la particularité de leurs business model.

Le business model c'est l'ensemble de la stratégie de l'entreprise, son organisation et sa vision à long terme, il a pour fonction de décrire la manière dont une entreprise crée de la valeur et assure ainsi sa propre pérennité. C'est la traduction concrète de la "bonne idée" de départ de l'entrepreneur, et de la manière dont il va l'exploiter sur le marché. Très concrètement, c'est le plan d'action de l'entrepreneur et sa clé de réussite. Le business model d'une start-up se distingue par sa nouveauté, sa scalabilité et sa reproductibilité.¹³

A. La nouveauté du business model

Être une Start up consiste à apporter un produit ou service innovant, il est donc évident que la Start up va chercher à créer un business model tandis qu'une entreprise classique sera dans l'optique d'amélioration. En fait, une entreprise a un modèle économique élaboré depuis longtemps et ne fait que l'appliquer tout en l'améliorant. Que ce soit le client, la chaîne de distribution, les fournisseurs, et autres, l'entreprise maîtrise déjà tous ces facteurs. De plus, l'entreprise a l'avantage de maîtriser ses produits et services contrairement à l'entrepreneur

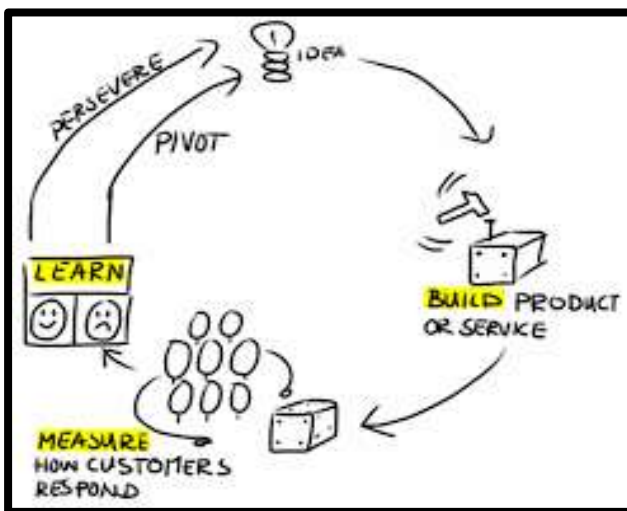
¹³ Frédérique Savignac. Le financement des entreprises innovantes. Economies et finances. Université Panthéon-Sorbonne - Paris I, 2006

Chapitre I. L'univers des Start-up

qui cherche à créer son business model. Elle devra donc s'adapter à ses clients et à leurs demandes. C'est une constante remise en question. Cet aspect du business model est entièrement axé sur l'étude de marché, à ce stade on peut faire appel à la théorie de la Lean Start-up.

Le concept de lean startup a été introduit par l'entrepreneur américain Eric Ries. C'est une théorie qui vise à mettre en place un mode de développement axé sur l'étude de marché et la validation des idées auprès de la clientèle, dans le but de répondre directement à un besoin ou à une demande, avec un investissement initial minimal. En fait, les start-up se retrouvent face à des difficultés majeures lorsque leurs produits sont enfin à l'étape de concrétisation, elle teste donc des modèles économiques divers et variés en les adaptant au fur et à mesure en fonction des attentes du marché. C'est ce qu'on appelle un pivot : le fait de modifier tout ou une partie du business model, pour le rapprocher au plus près aux attentes des clients. Le pivot peut concerner tant le produit, le business model, la cible de clientèle, que le mode de distribution ou la technologie. Toutes les startups sont concernées par le processus du pivot, tant que la start-up n'a pas trouvé un business model adaptée à ses besoins de croissance de croissance, elle n'est jamais à l'abri de devoir l'opérer.

Figure N°01 : schéma explicatif du processus du pivot¹⁴



Source : The Lean Start-up de Eric Ries

Pivoter : quand les expériences réfutent l'hypothèse

Persévérer : quand les expériences prouvent l'hypothèse

¹⁴ Eric Ries, « The Lean Start-up : How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation To Create Radically Successful Businesses », Ed : Crown Business, États-Unis, 2011.

Chapitre I. L'univers des Start-up

Tout entrepreneur est confronté à un défi majeur pour développer un produit à succès, décider quand pivoter et quand persévérer dans l'hypothèse stratégique initiale. Le pivot est une correction de cap structurée conçue pour tester une nouvelle hypothèse fondamentale sur le produit, la stratégie et le moteur de croissance¹⁵.

B. Un business plan scalable

Le mot « scalabilité » vient de l'anglais « scale » qui signifie « échelle ». La scalabilité d'une entreprise signifie sa capacité à produire plus et à réaliser des économies d'échelle. Cette stratégie doit permettre d'adapter le business model à une forte croissance de l'entreprise et de passer en quelques temps du statut start-up à celui de grande entreprise tout en restant performant et rentable.

Un business plan scalable signifie aussi : la flexibilité à l'évolution de la clientèle. En effet, la croissance peut être fulgurante des lors il sera alors difficile de se mettre en quête de nouvelles personnes à recruter. Prenons le cas de Yahoo et Airbnb. Après avoir eu leur financement, le nombre de clients est passé d'une poignée à plusieurs milliers. Un business model scalable prépare la start-up à gestion des demandes des clients de plus en plus nombreuses, cet aspect devra impérativement être intégré dans le business plan d'une start-up pour s'adapter au changement d'échelle et gérer le développement rapide et soudain. On peut prendre comme exemple les sociétés du Software dotées d'une forte scalabilité, leurs logiciels peuvent être dupliqués et distribués sur un grand marché pour servir plus en clients et sans engendrer des coûts supplémentaires ou consommer plus de ressources.

C. Un business plan reproductible

Le concept de reproductibilité (répétabilité) désigne la capacité du Business modèle à être répliqué dans d'autres implantations, pour d'autres segments du marché, avec le même processus de vente et de marketing. Autrement dit, c'est le fait de pouvoir reproduire le même concept quel que soit la ville ou le secteur. Créer des répliques est une des particularités qui définit le mieux les Start up. Prenons pour exemple Amazon. À son tout début, Amazon ne s'intéressait qu'aux livres. Cependant vu la croissance fulgurante de cette société, elle s'est diversifiée dans plusieurs autres domaines. Autre exemple Uber qui avait commencé à proposer ses services à San Francisco, pour s'élargir sur la majorité des grandes villes.

¹⁵ Eric Ries, « The Lean Start-up : How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation To Create Radically Successful Businesses », Ed : Crown Business, États-Unis, 2011.

D. business model profitable

Dans une société classique, commencer à générer des revenus prend énormément de temps comparant avec la stratégie d'une Start up. La start-up mène des actions profitables dans le but de générer le maximum de profit. Cette rentabilité est recherchée en permanence.

Parmi les start-up africaines qui sont parvenues à s'affirmer rapidement, la start-up ivoirienne Africab, fondée par Vangsy Goma, repose sur le concept Uber avec une touche d'innovation. Lancée en 2016, Africab enregistre 300 courses quotidiennes. En l'espace de 4 mois, entre avril et septembre 2016, son chiffre d'affaires mensuel est passé de 30 000 euros (20 millions de FCFA) à 100 000 euros soit 60 millions de FCFA.

2.3. La temporalité d'une Start-up

La définition de Steve Blank met l'accent sur le critère de temporalité qui caractérise une Start up. En effet, il faut savoir qu'une Start-up n'a pas pour but d'en rester une pour toujours. C'est un statut temporaire et non pas un objectif à atteindre, c'est une phase pour débiter, et se convertir à une grande entreprise dès que son business model est stabilisé, c'est le processus normal de la start-up.

La quasi-totalité des start-up ont pour finalité de se transformer en grandes entreprises et cette transformation dépend de la capacité d'une start-up à établir un modèle économique stable, sain et rentable. De ce fait, on peut dire qu'une start-up cesse d'en être une lorsque son modèle économique devient viable sur le long terme ; Par exemple Google ou Facebook ne sont plus considérées comme des startups car ce sont des entreprises qui ont réussi à définir et stabiliser leurs modèles économiques. A l'inverse, des entreprises comme Uber ou Twitter - dont le modèle économique reste encore en évolution - sont toujours considérées comme des start-up.

Conclusion

En se référant aux auteurs de la Silicon Valley, nous avons présenté une analyse synthétique sur les idées répandues au sujet des start-up en Algérie, et la contribution du cadre juridique algérien à la définition du statut de la Start-up tout en mettant le point sur ses caractéristiques principales.

Parmi les caractéristiques les plus reconnues d'une start-up : son innovation, scalabilité et sa temporalité. La start-up en Algérie est une entreprise dont la durée de vie ne

Chapitre I. L'univers des Start-up

peut dépasser les 8 ans d'existence, qui vise à déployer une idée innovante dans le cadre d'un business model stimulant son adoption et sa commercialisation à grande échelle en générant une forte croissance. La réussite de ce type d'entreprise exige la présence d'un écosystème favorable et bien doté lui offrant un soutien et accompagnement guidé vers une meilleure sortie.

CHAPITRE II

La Start-Up au sein de son écosystème

Chapitre II. La Start-up au sein de son écosystème

Introduction

Issue du vocabulaire de l'écologie, le concept d'écosystème s'étend sur le marché professionnel. Dans la nature, un écosystème est un environnement dans lequel vivent et interagissent différents types d'organismes vivants, les uns étant dépendant des autres pour survivre. On retrouve le même genre d'interactions, au sein d'un environnement business.

C'est à l'économiste américain **James F. Moore** que l'on doit cette métaphore écologique. En l'appliquant à l'environnement du business dès le milieu des années 90, il définit l'écosystème d'entreprise comme « une communauté économique supportée par l'interaction entre des entreprises et des individus, qui peuvent aussi inclure les fournisseurs, les producteurs, les concurrents, et d'autres parties prenantes ¹⁶ ». Autrement dit, un écosystème d'entreprises est un réseau d'acteurs n'ayant pas forcément le même profil, en revanche, ils partagent un même marché et ont potentiellement des intérêts communs. Dès lors, ils associent leurs forces (sur le plan financier, humain, créatif, matériel, technologique, etc.), pour organiser un climat propice aux affaires et aux réseaux de coopération des entrepreneurs afin qu'ils puissent atteindre des objectifs de performance tout en mutualisant certaines ressources et charges, ils peuvent ainsi apporter davantage de valeur aux clients finaux.

Dans le cadre d'analyse développé par Moore. Une entreprise ne doit pas être considérée comme une structure relevant d'un seul secteur mais comme une entité appartenant à un écosystème d'affaires (business ecosystem), par le biais de la même étude, il souligne également l'intérêt de cette forme d'organisation dans un contexte de plus en plus complexe et changeant.

Au-delà de la littérature académique, la notion « d'écosystème d'affaires » est reprise actuellement aussi bien dans la presse économique spécialisée que par les entreprises, les sens pouvant être multiples selon le contexte, la notion d'écosystème est adoptée dans un sens plus général par de nombreux auteurs : écosystème industriel pour les industries, l'écosystème d'innovation pour les start-up, ou encore écosystème digital pour les entreprises technologiques.

En se référant aux 3 modèles existants d'écosystème entrepreneurial, à savoir :

- Modèle d'écosystème entrepreneurial d'Isenberg (2010, 2011) ;
- Le modèle du Forum Économique Mondial ;

¹⁶ Moore, J.F, « The New Ecology of Competition », Revue Harvard Business, juin (1993).

Chapitre II : La Start-up au sein de son écosystème

- modèle d'écosystème de l'entrepreneuriat de Koltai (2014).

Il en ressort 8 composantes principales qui en interagissant ensemble créent un climat d'affaires propice¹⁷ :

- Marchés accessibles ;
- Le capital humain et la main-d'œuvre, comme les compétences managériales, compétences techniques, possibilité de sous-traitance, accès à la main-d'œuvre issue de l'immigration ;
- L'investissement et la finance ;
- Un système de soutien, qui s'identifie par l'existence et la qualité du mentorat et de conseillers, de services professionnels, d'incubateurs et d'accélérateurs et de réseaux d'entrepreneurs ;
- Le cadre réglementaire et infrastructures. Les politique fiscale incitative, facilité pour le démarrage d'une entreprise, accès aux infrastructures de base, accès aux télécommunications, politiques et législation favorables aux affaires) ;
- L'éducation et la formation. Des formations spécifiques pour les entrepreneurs, mains-d'œuvre disponibles et qualifiée, adaptation des profils aux besoins de l'économie moderne ;
- Les grandes universités comme catalyseurs. Elles jouent un rôle clé dans la formation des entrepreneurs qualifiés et la promotion de l'esprit de l'entrepreneuriat et de l'innovation ;
- Le facteur culturel. La tolérance au risque et à l'échec, préférence pour le travail indépendant, culture de recherche, image positive de l'entrepreneuriat, célébration de l'innovation.

¹⁷ Isenberg, D, « The Entrepreneurship Ecosystem Strategy as a New Paradigm for Economic », (2011).

Section 01. Les écosystèmes start-up : quelques expériences à travers le monde

Dans l'ambition de tirer les facteurs clés de leur réussite, l'étude des écosystèmes start-up réussis a travers le monde, spécifiquement l'écosystème de la Silicon Valley guide notre réflexion pour mieux comprendre le rôle de l'écosystème dans le développement et l'accompagnement des start-up.

1.1. La réussite de la Silicon Valley

Paradis de l'innovation, berceau de start-up dont la croissance fulgurante leurs a rapidement permis de conquérir la planète, l'écosystème californien est aujourd'hui encore sans équivalent dans le monde, l'histoire de la Silicon Valley est une success-story qui a largement profité à la croissance américaine et a permis aux États-Unis d'asseoir leur leadership dans un monde où la connaissance est un enjeu majeur de compétitivité économique.

“La vallée du Silicium” est le surnom dont l'affuble Don Hoefler, un journaliste de Santa Clara. Depuis 1971, la Silicon Valley nourrit le monde des stratégies de réussite économique et technologique. Paradis pour start-up et éden entrepreneurial, la vallée du Silicium - étalée sur quatre comtés au sud de la baie de San Francisco avec San Jose comme capitale géographique - abrite aujourd'hui près de 2 millions d'habitants, 6 000 entreprises de haute technologie et quelque 48 000 salariés employés uniquement dans l'internet. Ses fleurons: Facebook, Cisco Systems, Google, Apple, Twitter, Hewlett-Packard, eBay, Yahoo, Intel, Adobe Systems et Oracle. Entre autres. Cette liste de multinationales high-tech classe au rang de référence mondiale un label ultra-prisé.

Quels sont les facteurs clés de réussite de l'écosystème de la vallée ?¹⁸

La Silicon Valley est l'exemple de référence qui va guider notre étude pour tirer part des secrets de réussite des start-up mondiales. Voici un aperçu sur les caractéristiques principales de son écosystème :

–**La politique de clusters.** L'écosystème de la Silicone Valley se caractérise par une concentration d'acteurs du même secteur innovant dans un espace relativement restreint, engendrant ainsi la formation des clusters au sein duquel se développe une culture spécifique, bien distincte. Tout en étant très compétitive, cette culture favorise les échanges entre

¹⁸ <https://clio-carto.clionautds.org>, consulté le 30/08/2021

Chapitre II. La Start-up au sein de son écosystème

chercheurs, la mise en commun de ressources et de savoirs, la mobilité professionnelle et un goût pour la prise de risque encadré par une communauté d'experts dans les domaines ciblés. Cette politique assure d'une part l'enrichissement de l'écosystème vu la mobilisation des différents acteurs à rôle majeures pour le développement, encadrement et financement des start-ups ; et d'autre part, une parfaite interaction et coordination entre les différentes composantes de l'écosystème.

– **Réseau de financement.** L'écosystème des États-Unis soutient depuis longtemps le financement précoce et avancé des start-up. Les États-Unis comptent certaines des start-up les plus valorisées au monde et un accès disproportionné à différentes sources de financement via le financement participatif, les investisseurs providentiels et les Venture Capitals.

Les Business Angels sont des acteurs clefs de la réussite des start-up américaines, en étant présents partout géographiquement et dans toutes les industries, ils permettent un accès plus égal au financement. Comme stipulé par la Fondation Kauffman, l'investissement des Business Angels augmente considérablement le taux de réussite d'une start-up. En effet, les start-up percevant un tel investissement ont 20-25% plus de chance de survivre après quatre ans. Aux États-Unis, terre d'origine des Business Angels, ces derniers investissent chaque année en moyenne 25 milliards de dollars dans plus de 70,000 startups, contre seulement \$5 milliards en Europe. Un tour de table "BA" est généralement d'environ \$357,000 par startup, avant la prochaine étape pour l'entreprise qui est celle de lever auprès des fonds d'investissement. Par la suite, vient le rôle des capital-risqueurs qui fournissent un capital-actions engagé à long terme pour aider les entreprises à réussir dans les phases les plus avancées de leur croissance. Selon la National Venture Capital Association, environ 1000 sociétés de capital-risque opèrent aux États-Unis¹⁹.

– **Système d'accompagnement efficace.** Ceux qui accompagnent les start-up de la Silicon Valley sont eux-mêmes issus du monde de l'électronique et le plus souvent, ils sont déjà implantés dans l'économie locale, ce qui leur permet d'évaluer les projets des entrepreneurs et de les conseiller utilement, de bout en bout : recrutement, le conseil juridique en matière de création d'entreprise et de protection de la propriété intellectuelle, études de marché, l'aide à la conception et au design du produit puis à sa commercialisation, le contrôle de gestion²⁰. Ces accompagnateurs s'organisent sous forme d'incubateurs, accélérateurs, et

¹⁹ Patricia Carreras, « Lancer sa start-up aux Etats-Unis », les capital- risqueurs aux Etats Unis , Groupe Eyrolles, Paris. 2016

²⁰ Patricia Carreras, « Lancer sa start-up aux Etats-Unis », les incubateurs aux Etats Unis Groupe Eyrolles, Paris. 2016.

Chapitre II. La Start-up au sein de son écosystème

mentors, ce qui ne manque pas pour une région qui avait enregistré la naissance des premières start-up dans le monde ainsi que les premières licornes.

Dans le seul objectif d'accompagnement, ces trois acteurs assurent tous de même des rôles distincts selon la phase de leur intervention, les incubateurs interviennent lors du lancement de la start-up, les accélérateurs lors de la phase de croissance tandis que les mentors assurent un rôle complémentaire aux deux précédents. Une stratégie parfaite d'accompagnement doit assurer la mobilisation des trois types d'accompagnateur pour un meilleur suivi selon les différents stades de développement de la start-up. L'absence ou le manque d'une partie peut interrompre la mission d'accompagnement et avoir de mauvaise répercussion sur la trajectoire de la start-up. Le point fort des structures d'accompagnement de la SV réside dans la possibilité de compléter les failles auxquelles les jeunes pousses se heurtent quelle que soit leurs natures, ainsi que leurs stratégies qui visent non seulement à créer des start-up mais plus loin encore, faire de ses start-up des licornes.

- **La formation d'une génération leader start-up.** Beaucoup ignorent le rôle de l'université de Stanford, celle qui était à l'origine des grandes start-up, des entrepreneurs comme Steve Jobs, David Packard et Steve Wozniak ont développé leurs projets et esprit entrepreneurial innovant grâce à cette même université, qui faisait en sorte de créer des profils dont la spécialisation est en parfaite adéquation avec les besoins des marchés locaux, des profils engagés vers l'aire de l'économie moderne. L'offre de formation s'élargit aussi avec la création des community colleges qui, tout en n'ayant pas, comme Stanford, le statut d'université de recherche, forment d'excellents techniciens dont la spécialisation est en parfaite adéquation avec les besoins des entreprises innovantes grâce aux liens qui sont cultivés entre le monde des affaires et la communauté éducative. L'écosystème californien a créé un cercle vertueux pour ses start-up autour de ses universités, et ses centres de formation à la technologie et l'innovation.²¹

L'un des secrets de déclenchement du mouvement start-up dans le Silicon Valley est l'investissement pour la création des entrepreneurs innovateurs, force motrice de la révolution technologique déclenchée depuis les années 90. En Amérique on compte plusieurs programmes d'incubateurs et d'accélérateurs dirigés par des universités qui font avancer l'innovation et créer une nouvelle génération d'entrepreneurs. Le système universitaire controversé de propriété intellectuelle ouverte a permis à un plus grand nombre d'entreprises

²¹ Patricia Carreras, « Lancer sa start-up aux Etats-Unis », les incubateurs aux Etats Unis Groupe Eyrolles, Paris. 2016.

Chapitre II. La Start-up au sein de son écosystème

et d'étudiants entrepreneurs de développer des entreprises et de pouvoir emporter leur propriété intellectuelle avec eux lorsqu'ils partent. La communauté éducative joue un rôle central²².

–**La structure du marché.** La relation entre progrès technologique, innovation et croissance se modifie. Dans les années 1990 près d'un tiers de la croissance apparaissant imputable aux nouvelles technologies. Dans une économie dans laquelle les performances sont de plus en plus déterminées par la connaissance, la circulation de l'information, la coopération et la formation de réseaux jouent en effet un rôle fondamental, et l'innovation ne peut en aucun cas résulter de l'action individuelle d'entrepreneurs isolés. Ainsi, dans la « nouvelle économie », les TIC développées par les entreprises innovantes apportent un soutien déterminant aux entreprises des autres secteurs en réduisant considérablement leurs coûts d'externalisation et de coopération²³. Dans le secteur de la high-tech, une relation de complémentarité et une nouvelle forme de division du travail s'instaurent entre start-up et grandes entreprises. L'accélération des gains de productivité observée dans la seconde moitié des années 1990 vient confirmer les effets bénéfiques de cette dynamique de croissance dont la Silicon Valley qui est à la fois l'épicentre et l'emblème.

–**Rôle de l'état dans la dynamique entrepreneurial.** La mise en place par les autorités de l'État de politiques publiques favorables aux économies de connaissance et au développement des startups est un atout considérable. Le premier d'entre eux est l'harmonisation et l'élaboration active de politiques, La rationalisation des cadres réglementaires pour permettre aux start-up de naviguer facilement. De même, les cadres juridiques qui facilitent l'attraction des talents nécessaires pour créer et développer de nouvelles entreprises. Tout cela pourrait être sous-tendu par une vision visant à la fois à construire et soutenir des zones de croissance potentielle²⁴.

–**Flexibilité et course au temps.** L'écosystème californien fait preuve de flexibilité et d'adaptation aux enjeux environnementaux et réactivité à la montée en puissance des exigences du siècle. Tiré par l'électronique, puis par l'informatique, la SV a su s'adapter et passer de l'informatique à l'internet et à la biotechnologie pour rester un centre névralgique de spécialistes. Commencant par l'informatique en 1990 avec la création des premiers ordinateurs et sites de navigation internet dans le monde, l'économie de la Silicon Valley s'est

²² Florida & Kenney, « Venture capital and high technology entrepreneurship », Journal of Business Venturing, USA (1988).

²³ Isenberg, « How to start an entrepreneurial revolution. Harvard Business Review », (2009).

²⁴ Cohen . A « Sustainable valley entrepreneurial ecosystems , Business Strategy and the Environment », 2006.

Chapitre II. La Start-up au sein de son écosystème

réinventée sur le plan technologique vers les années 2000, avec le lancement par Apple de l'iPhone (2007) et de l'iPad (2010) inaugure l'ère des smartphones et des tablettes qui ouvre la voie au développement de milliers d'applications dont le taux de succès commercial est impressionnant. La période est aussi marquée par la réussite phénoménale de réseaux sociaux comme LinkedIn (2003) et Facebook (2004), de Twitter (2006) ou de plateformes comme Airbnb (2008) et Uber (2009), des modèles économiques très lucratifs qui ont rapidement fait émerger des acteurs locaux de premier plan.

– **Esprit entrepreneurial.** La Silicon Valley est un état d'esprit, pas un endroit, elle s'est imposée comme le lieu de tous les possibles, là où les entrepreneurs travaillent dur et prennent des risques sans que les lois viennent entraver leur liberté. Une incarnation parfaite du rêve américain, où les gens pensent global et pas local et vivent avec l'envie de changer et améliorer le monde²⁵. Les startups pratiquent un état d'esprit de domination mondiale, qui les pousse à une croissance exponentielle dès le premier jour. Ceci est soutenu par l'accès au financement (première plus grande force), mais est également soutenu par d'autres facteurs moteurs tels que la tolérance au risque et un état d'esprit ouvert et collaboratif, où il y a un flux d'informations et d'idées. Connus par leurs goûts spécifiques au risque, les acteurs de la Valley restent l'exemple à prendre pour leur esprit et culture entrepreneurial développée.

1.2. L'écosystème américain des start-up

La Silicon Valley occupe sans surprise et de très loin la première place des écosystèmes qui créent les start-up. Elle se caractérise par sa taille, la force de ses investisseurs, la présence des experts et mentors, son ambition et sa prise de risque. L'Amérique s'inspire de cette région pour adapter son écosystème selon les critères de la Silicon Valley. Une étude approfondie réalisée auprès de près de 20.000 startups technologiques réparties dans le monde entier a été menée par la société «Startup Genome», Il en ressort un classement surprenant qui place Londres, New York City et Toronto juste derrière la Silicon Valley.

Dans le but de reproduire l'écosystème de la SV, l'Amérique a développé une politique nationale qui consiste à attribuer à L'État fédéral un rôle d'un financeur d'agences de recherche qu'un stratège. La stratégie pour l'innovation (Strategy for american innovation : driving towards sustainable growth and quality jobs), lancée en 2009 et actualisée en 2011, fixe les moyens devant être mis en œuvre par les pouvoirs publics pour favoriser une

²⁵ Reid Hoffman : homme d'affaires et capital risqueur américain. Fondateur du réseau social professionnel LinkedIn.

Chapitre II. La Start-up au sein de son écosystème

économie fondée sur l'innovation (l'innovation étant considérée comme le moteur de la croissance économique et de la compétitivité des États-Unis, le pourvoyeur d'emploi hautement qualifiés, le garant d'une meilleure santé et d'une meilleure qualité de vie des américains). Cette stratégie s'articule autour de trois objectifs :

- investir dans les différentes composantes de l'innovation américaine (enseignement supérieur, recherche fondamentale, infrastructures adaptées au XXI^e siècle, technologies de l'information) ;
- promouvoir un marché ouvert et compétitif basé sur l'innovation (politique fiscale et propriété intellectuelle favorables à l'innovation, mesures incitatives en faveur de l'entrepreneuriat) ;
- favoriser les technologies de rupture dans les domaines définis comme des priorités nationales (énergies propres, biotechnologies, nanotechnologies, industrie manufacturière de pointe, applications spatiales, santé).

Plus qu'une politique fédérale d'innovation, on observe une multiplicité d'initiatives et de dispositifs qui concourent à l'innovation américaine.

A. Les universités, la voie du transfert technologique vers des entreprises

Les universités américaines occupent l'ensemble du continuum formation-recherche-innovation : elles forment du capital humain, produisent de la connaissance et alimentent l'ensemble du système national d'innovation. La recherche universitaire est ainsi le moteur du système d'innovation américain ; la force et l'indépendance des universités de recherche constituent les principaux atouts de ce système. Les entreprises jouent quant à elles un rôle essentiel dans le développement de l'innovation en interagissant avec les établissements d'enseignement supérieur. Depuis la Loi de 1980, qui a redéfini les droits de propriété intellectuelle, les partenariats entre universités et industries se sont multipliés. Des structures de licensing et de valorisation (bureaux de transfert de technologies) existent dans toutes les universités pour transformer les inventions en business. Néanmoins, ce n'est qu'une minorité d'universités qui dispose de la majorité des moyens de recherche et contribue à l'essentiel du transfert de technologies. Les bureaux de transfert de technologies ont permis depuis 30 ans une augmentation constante du nombre d'inventions, de brevets déposés, de start-ups créées et de produits mis sur le marché grâce aux innovations universitaires.²⁶ Ce modèle de

²⁶ Reid Hoffman : homme d'affaires et capital risquer américain. Confondateur du réseau social professionnel LinkedIn.

Chapitre II. La Start-up au sein de son écosystème

valorisation, qui s'adapte aux écosystèmes locaux, est en phase avec les réalités économiques et la transformation des connaissances en valeur. C'est pour cette raison que l'administration Obama incite les agences de financement à mieux soutenir le transfert de technologies sur le terrain universitaire et dans les laboratoires fédéraux.

B. Principales sources de financement de l'innovation aux États-Unis²⁷

Aux États-Unis, le financement de l'innovation est essentiellement de nature privée. L'intervention publique se concentre sur deux programmes fédéraux à la disposition des PMI-PME, qui représentent des sommes modestes par rapport aux investissements privés.

Qu'il s'agisse du Love Money nommé aussi FFF (FamilyFriends&Fools), des business angels, des capitaux risqués ou des marchés boursiers, les États-Unis disposent de mécanismes performants pour financer l'innovation.

Tableau n°01: Les sources de financement de l'innovation aux États-Unis

Type d'investisseur	Montant Investi	Evolution
Investisseur Providentiel	17,9 (2009)	(+) 8,3% par rapport à 2008
Capital Risque	18,4 (2009) 16,7 (2010)	(+) 35% par rapport à 2008
programmes de Capital Risque des différents états	données non disponibles	2,2 milliard de dollars (2006)
Les Programmes Fédéraux	2,4 (2010)	(+) 20% par rapport à 2008
Les Fonds d'investissement des Entreprises	1,3 (2009)	(+) 40% par rapport à 2008

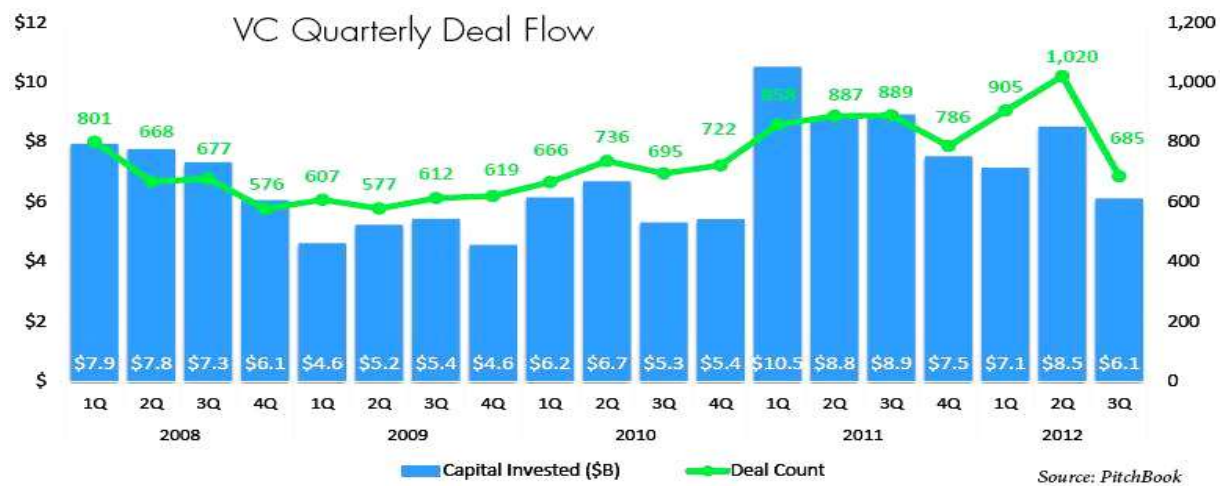
Source: National Venture Capital Association

²⁷ Florida & Kenney, « Venture capital and high technology entrepreneurship », Journal of Business Venturing, USA (1988).

Chapitre II. La Start-up au sein de son écosystème

Le capital-risque, né aux États-Unis dans les années 30, est devenu une véritable industrie qui conditionne une bonne partie du financement de l'innovation. En 2011, il mobilisait 35 milliards de dollars, faisant des États-Unis le premier pays au monde à disposer de telles ressources privées pour alimenter l'écosystème. L'abondance des liquidités gérées par les capitaux risqués fournit un terrain idéal pour toute idée originale, qu'elle soit proposée par un étudiant inventif ou toute personne créative. Le capital-risque permet d'attirer aux États-Unis de nombreux entrepreneurs technologiques cherchant à financer leur jeune entreprise. Les 4 secteurs recevant le plus de fonds du capital risque sont les biotechnologies, les logiciels, l'énergie (principalement les technologies propres) et l'instrumentation médicale.

Figure n°02: Le capital-risque aux Etats-Unis



Source : National Venture Capital Association

C. La culture de l'entrepreneuriat

L'esprit d'entreprise est une qualité spécifique qui est plus affaire de personnalité que de compétences. Il est encouragé par le rapport de la culture américaine à l'échec. En effet, aux États-Unis, l'échec n'est pas stigmatisé mais capitalisé comme un facteur d'apprentissage utile pour l'avenir. Si les universités n'ont pas vocation à former des entrepreneurs mais des chercheurs, elles doivent néanmoins s'assurer que les étudiants qui conjuguent créativité et esprit d'entreprise puissent rencontrer des conditions de lancement de projet appropriées.²⁸

²⁸ Centre de recherches américain des start-up, Start-up Blink « Global Start-up Ecosystem Index 2021 », Rapport 2021.

Chapitre II. La Start-up au sein de son écosystème

Pour surmonter la difficulté à transformer des connaissances en innovation, de nouvelles formes d'organisation se sont développées afin d'associer des acteurs multiples issus de la recherche, de la formation et de l'entreprise. Un écosystème d'innovation, réseau d'acteurs multiples nouant des liens formels et informels nécessaires pour assurer la circulation des connaissances et leur traduction en innovation, ne se décrète pas. Il doit s'ancrer dans les différentes composantes d'un territoire.

En Amérique, recherche et innovation sont considérées comme les moyens de relancer la croissance et de créer des emplois²⁹. L'innovation passant par la recherche, est l'objectif commun des acteurs académiques et privés de cet écosystème, mais aussi des pouvoirs publics et de raccourcir les délais entre recherche et réalisation, de développer l'interdisciplinarité, de mobiliser les capitaux privés et publics et de renforcer les liens des universités avec les entreprises. Au sein de cet écosystème, ce sont donc la mobilité géographique et la fluidité des emplois (passage entre entreprises mais aussi entre université et entreprise) qui favorisent les transferts rapides de connaissances, d'informations et de pratiques au sein des start-up et des sociétés. Les capacités créatives des étudiants sont appréciées et évaluées par les universités. Quant à la concurrence entre universités et centres de recherche des entreprises, elle est considérée comme un moteur de l'innovation. Le plan d'action Américain vise à créer de plus en plus de villes créatives et propices à l'innovation.

La ville créative est une ville qui favorise le déploiement d'une dynamique sociale. Donnant la capacité aux idées créatives d'atteindre le statut de projet, puis de réalisation et enfin de commercialisation. Deux conditions sont nécessaires pour qu'une ville soit créative : la diversité urbaine et l'hétérogénéité des populations. La diversité urbaine signifie que les lieux de savoir doivent côtoyer les lieux de productions et les lieux de vie. Les quartiers innovants réunissent universités, industries, commerces, logements. Ce sont des hubs où interagissent les talents et les connaissances dans la technologie, les affaires et les arts. L'hétérogénéité des populations sous-entend que la créativité ne dépend pas de la seule présence d'acteurs créatifs. Il faut également structurer les interfaces qui permettent de faciliter les rencontres et de construire de nouveaux attelages hybrides entre créatifs mais aussi entre créatifs, acteurs économiques, mouvements citoyens, décideurs publics, etc. Troisième ville des États-Unis, au cœur de la grande région céréalière de Middle West, Chicago s'est développée autour des activités issues des ressources agricoles et des

²⁹ Terrence E. Brown & Jan Ulijn « Innovation, Entrepreneurship and Culture : The Interaction between Technology, Progress and Economic Growth », Edward Elgar, 2006

Chapitre II. La Start-up au sein de son écosystème

biocarburants. Elle est aujourd'hui une grande ville universitaire, un pôle de recherche dynamique et influent (où la culture du transfert de technologies est très développée) et un grand centre de création architecturale et de design. Elle réunit donc toutes les conditions nécessaires pour être considérées comme une ville créative.

En résumé, voici les 5 atouts des États-Unis en matière d'innovation :

- Une prédisposition culturelle à l'innovation et à l'entrepreneuriat : confiance en soi et en l'avenir, volontarisme, acceptation du possible échec, pragmatisme, culte de l'action et du résultat.
- L'excellence des universités, lieux de la recherche fondamentale et appliquée.
- L'intensité et la fluidité des interactions entre les acteurs de l'innovation (mondes académique et privé).
- Des mécanismes de financement (business angels, capital risque, etc.) performants.
- Un droit de la propriété intellectuelle adapté.

1.3. Le classement des écosystèmes start-up mondial

Une étude menée par Le global Start-up ecosystem³⁰ nous dévoile le classement des meilleurs écosystèmes start-up à travers le monde. Le GSEI est construit à partir de centaines de milliers de points de données traités par un algorithme, qui prend en compte plusieurs dizaines de paramètres. Pour établir des rapports annuels fiables, la GSEI utilise plusieurs sources de données. Premièrement, la carte mondiale du crowdsourcing avec des dizaines de milliers d'entités liées aux start-up, comme Start-up Blink, la GSEI travaille également en étroite collaboration avec de nombreux partenaires mondiaux des données, tels que Crunchbase, Semrush et Meetup, pour compléter les données de ces bases de données uniques. De ce fait, Leur plateforme nous fournit des tableaux de bord uniques pour tous les écosystèmes de start-up classés.

Cette étude explique les classements d'un point de vue régional, en effectuant la répartition des milles premières villes mondiales classées dans toutes les régions reflétant le dynamisme des écosystèmes mondiaux.

Le tableau suivant explique la répartition des villes selon leurs qualités en les subdivisant en sous-ensembles. Les mieux classées sont situées dans le top 30, suivi par la

³⁰ Centre de recherches américain des start-up, Start-up Blink « Global Start-up Ecosystem Index 2021 », Rapport 2021.

Chapitre II. La Start-up au sein de son écosystème

catégorie Top 100 qui désigne les villes classées entre la 31ème place et la 100ème, par la suite vient la 3ème catégorie qui se situe entre 101-300 du classement, Cependant que la dernière catégorie regroupe les villes les moins classées parmi les 1000.

Tableau n°02 : Répartition des villes les mieux classées travers l'écosystème des start-up

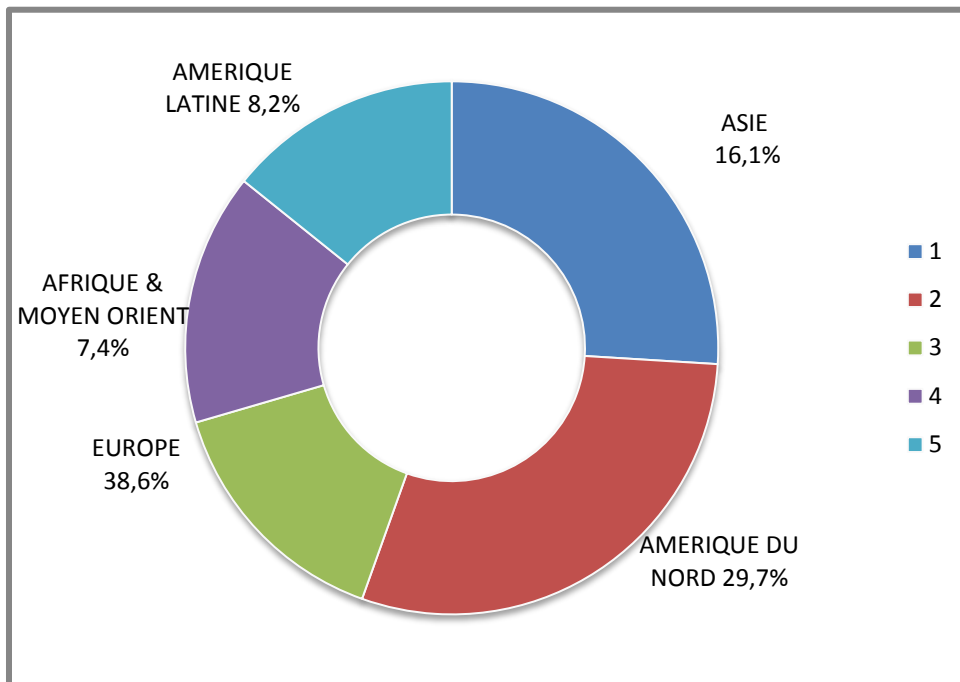
Région	Total	Top 1 - 30	Top 31 - 100	Top 101 - 300	Top 301 - 1000
Amérique du Nord	297	13	27	53	204
Asie	161	9	11	38	103
Europe	386	6	26	83	271
Amérique Latine	82	1	4	12	65
Moyen Orient & Afrique	74	1	2	14	57
TOTAL	1000	30	70	200	700

Source : Rapport 2021 Start-Up Blink Pro MAP

L'analyse des résultats du tableau nous permettent de comprendre la contribution de chaque continent au dynamisme de l'écosystème mondial des start-up ,l'Europe occupe la première place avec un taux remarquable de 38,6% des villes classées dans le top 1000, suivi par l'Amérique du Nord avec un taux de 29,7%, et 16,1% sont d'origine Asiatique. Une faible proportion est réservée au continent africain et Moyen Orient, ainsi qu'à l'Amérique Latine.

Chapitre II. La Start-up au sein de son écosystème

Figure n° 03 : L'écosystème mondial des start-up



Source : Rapport 2021 Start-Up Blink Pro MAP

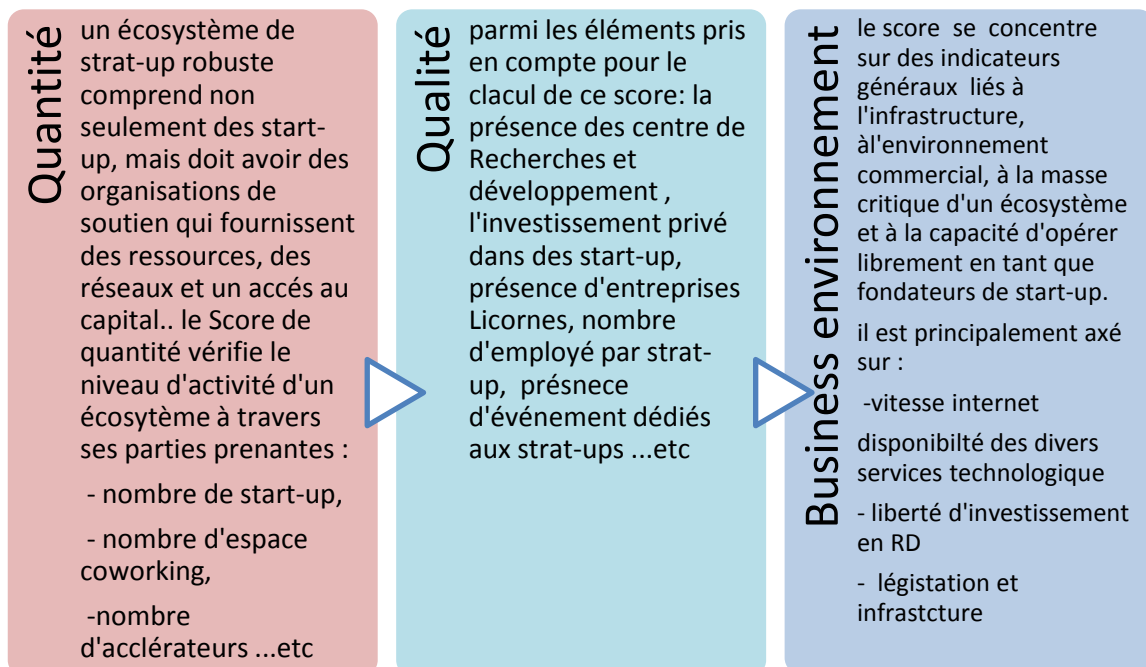
L'écosystème de l'Amérique du Nord domine le classement avec 41,2% villes en 2020, a diminué à 29,7% villes en 2021. La raison principale de cette baisse revient à l'application de la stratégie des clusters. En 2021, des dizaines d'écosystèmes de start-up ont été regroupés aux Etats-Unis, dans le cadre du nouveau processus de classement ; quoi que ce regroupement a entraîné une diminution des nombres de villes classées en Amérique mais une augmentation de la production des villes de premier plan. L'Amérique domine toujours le premier rang, elle est en tête pour le nombre de villes clés plus propices à la création de start-up. La ville de San Francisco est le leader incontesté de tous les domaines à l'exception d'une industrie où New York se classe plus haut, démontrant ainsi que les villes nord-américaines – et en particulier les Etats-Unis – sont des pôles dominants de l'innovation mondiale.

La région européenne compte le plus grand nombre de villes dans avec 386 villes (soit un taux de 38,6%), ce là révèle la grande diversité des pôles technologiques en Europe. La région d'Asie Pacifique montre la tendance inverse de celle de l'Europe : deux pays sont entrés dans le top 10 mondial de l'élite (la Chine et Singapour) pour remplacer les 2 pays européens les Pays- Bas et l'Espagne.

Chapitre II. La Start-up au sein de son écosystème

La région Moyen Orient et Afrique enregistre une solide progression dans les classements, établissant une dynamique très positive. La région est représentée par 22 pays en 2021, contre 20 pays en 2020, et a montré une augmentation de nombre des villes classées de 55 à 74 villes, ce qui montre que l'écosystème de cette région est en développement.

Le classement des écosystèmes est désigné par un score total qui est la somme de 3 scores mesurant la quantité, la qualité et l'environnement commercial. Tandis que le score total est un mécanisme de tri et classement, L'analyse spécifique des résultats de sous-score nous fournit des informations sur les critères de chacun.



L'étude des écosystèmes mondiaux selon les 3 critères cités ci-dessus révèle les classements suivants:³¹

³¹ Centre de recherches américain des start-up, Start-uo Blink « Global Start-up Ecosystem Index 2021 », Rapport 2021.

Chapitre II. La Start-up au sein de son écosystème

Tableau n°03 : CLASSEMENT DES MEILLEURS ECOSYSTEME DES START-UP MONDIAUX

Classement	Pays	Quantité	Qualité	environnement	Score Total
1	Etats-Unis	19,45	101,17	3,80	124,42
2	Royaume Unis	8,16	16,86	3,70	28,72
3	Israel	5,48	19,14	3,13	27,75
4	Canada	6,56	9,75	3,55	19,86
5	Allemagne	3,64	9,92	3,49	17,05
6	Suède	2,4	9,24	3,78	15,42
7	Chine	1,33	11,46	2,34	15,13
8	Suisse	3,62	7,56	3,54	14,72
9	Australie	4,46	5,87	3,50	13,83
10	Singapore	3,22	7,69	2,84	13,75

Source : Rapport 2021 de Global Star-Up Ecosystems

Chapitre II. La Start-up au sein de son écosystème

Les Etats Unis

Les USA maintiennent toujours un écart d'innovation substantiel avec le reste du monde. La domination américaines est clairement visible dans les 30 premières villes du monde : 12 des 30 premières villes sont situées aux USA, San Francisco reste le leader mondial incontesté, elle reste également au premier rang mondial de toutes les industries classée, à l'exception de Foodtech où New York est en tête. Los Angeles se classe au 3^{ème} rang. Ensemble San Francisco, new York et Los Angeles dominent les 3 premières positions dans plusieurs secteurs : E-commerce, technologies, marketing et ventes ou encore dans le domaine de santé.

Les Etas Unis est toujours la terre des opportunités et fertilité des affaires, représentant la source la plus dynamique au monde de créativité technologique libre et disruptive. La version américaine d'internet est mondiale et ouverte, contrairement aux systèmes plus fermés qui se forment dans le reste du monde. Les écosystèmes de start-ups américaines sont exploités par l'influence culturelle mondiale dans tous les secteurs permettant aux start-up d'accéder aux marchés mondiaux.

La version américaine du capitalisme et de marchés libres offre aux start-up des opportunités, un financement et un soutien de la part des entités des secteurs privés et public. Cette approche compétitive du développement a formé un écosystème peuplé de start-up des plus performantes au monde et d'investisseurs soucieux du profit et d'une tolérance au risque sans égale.

Le Royaume Uni

Le Royaume uni est le deuxième écosystème de start-up innovant au monde, Londres est le principal centre d'innovation du pays. L'écosystème start-up de Londres offre aux entrepreneurs un pôle d'innovation qui excelle dans presque tous les secteurs, faisant de de lui un lieu extrêmement attractif pour les entrepreneurs ambitieux. Le pays offre des connexions, un soutien et un financement par le biais d'organisations des secteurs privés et public, et excelle dans la production de start-up de haute qualité, y compris des licornes impressionnantes.³²

³² www.ardian.com; consulté le 19/09/2021

Chapitre II. La Start-up au sein de son écosystème

Israël

Israël maintiens sa position au 3^{ème} rang mondial. Le succès d'Israël est particulièrement intéressant étant donné que le classement du pays pour le score business, indiquant principalement les infrastructures et la réglementation est passé de 16 à 25 en une année, ainsi que de très bonnes performances sur les scores quantité et qualité qui dépassent le Royaume Uni. Israël se classe également au 2^{ème} rang mondial dans les secteurs du matériel, des technologies de la santé et des logiciels et des données. Il se classe à la 5^{ème} place dans les technologies de l'énergie, de l'environnement, marketing des ventes et des technologies sociales et loisirs. Israël est une nation start-up de bon exemple, un petit pays qui a montré une grande visibilité et exercé grand impact sur l'écosystème mondial. Malgré sa situation géopolitique compliquée elle est devenue une plaque tournante mondiale, elle montre l'impact d'un écosystème de qualité sur l'économie, en générant une grande recette fiscale pour le pays à la fois des sorties à des évaluations étonnantes et salaires élevés. il convient de noter que le système public israélien a fait un travail louable pour laisser les start-up se déchaîner tôt, sans limitation ni restrictions, contrairement à de nombreux autres pays dont les écosystèmes sont criblés de bureaucratie et de réglementations.

Le Canada

Le Canada occupe la 4^{ème} place des écosystèmes mondiaux avec un score quantité remarquable mais qui pose des insuffisances en matière de qualité. Le Canada se classe au 3^{ème} rang mondial dans 2 secteurs : la technologie de l'éducation et la technologie de l'énergie et de l'environnement. Le Canada a un potentiel énorme compte tenu de l'approche active d'un secteur public efficace pour développer des écosystèmes start-up et d'une abondance des ressources. Parmi ses villes les mieux classées : Montréal, Toronto et Ottawa.³³

L'Allemagne

L'écosystème national allemand est en 5^{ème} place. La technologie alimentaire et la technologie de transport sont les deux industries dans lesquelles l'Allemagne compte 2 villes dans le Top 20 mondial : Berlin et Munich. L'écosystème des start-up allemandes est diversifié avec des dizaines de villes classées dans le Top 1000, et a également la chance d'avoir de solides hubs de start-up comme Berlin et Munich. L'Allemagne a une tradition de production d'entreprises de grande qualité à l'échelle mondiale comme Siemens et Bosch. Toutes ces entreprises financent des initiatives au sein de l'écosystème allemand dans le cadre

³³ www.ardian.com; consulté le 19/09/2021

Chapitre II. La Start-up au sein de son écosystème

de leurs activités d'innovation ouverte. Un lot d'entreprise aussi prospère est un énorme avantage dont peu de pays bénéficient. Au-delà du secteur de transport, en 2021 l'Allemagne se concentre sur le Deep Tech, l'intelligence Artificielle et la Fintech.

La Suède

Un pays relativement petit qui avait gagné 4 places pour monter en 6^{ème} place en une seule année, consolidant ainsi sa position dans le top 10 des écosystèmes mondiaux et 2^{ème} dans l'union Européenne. L'excellente dynamique dont bénéficie l'écosystème des start-up suédoises est le résultat d'un score qualité élevé. Le suède est connu pour son élan en technologie de l'énergie et de l'environnement et les technologies sociales et de loisirs. La ville la mieux classée du Suède est Stockholm, seule ville suédoise dans le top 100.

La scène des start-up en Suède devient rapidement l'un des principaux pôles d'innovation en Europe. La Suède a une solide réputation en matière de qualité de vie qui contribue à attirer des talents internationaux. Historiquement, les suédois ont construit des start-up de grande qualité, tels que Spotify, Minecraft et Skype. La Suède offre également aux start-up un large vivier de talents technologiques et un accès à un financement en Capital-risque à un stade précoce.

La Chine

En 2021, la Chine rejoint le top 10 mondial occupant la 7^{ème} place des écosystèmes les plus innovants au monde et l'écosystème le mieux classés de la région de l'Asie Pacifique. ³⁴La Chine a le 4^{ème} score de qualité le plus élevé au monde. La Chine est une force mondiale en matière d'éducation et transport, où Pékin et Shanghai occupent les positions 2 et 3 dans le monde respectivement, dépassés uniquement par San Francisco. La chine parvient à créer des Licornes à des taux impressionnants, comme : Alibaba, Huawei et TikTok. Parmi les indications réelles du succès de la Chine : le nombre d'utilisateurs qui choisissent volontairement d'utiliser ces solutions à l'échelle mondiale et la traction qu'elles ont auprès des clients du monde entier. ³⁵

La Suisse

La suisse sa classe au 8^{ème} rang montrant une forte tendance à l'innovation, avec l'un des environnements business les mieux notés et un excellent score quantité. La suisse excelle principalement dans les innovations Hardware, softwar et data. Malgré la petite taille de la

³⁵ www.ardian.com; consulté le 19/09/2021

Chapitre II. La Start-up au sein de son écosystème

Suisse, elle compte 14 villes classées top 10000 mondial montrant une performance qui touche à tous les domaines. A l'image d'un pays bien organisé, l'un de ses principaux avantages est la relative ouverture de ses régulateurs vis-à-vis du changement et mutations, la Suisse devient l'un des écosystèmes Block chaine les plus puissants au monde .En plus des Fintech, la Suisse bénéficie d'une solide performance dans l'industrie des sciences de la vie. Le secteur public Suisse se concentre sur la promotion de la conscience entrepreneuriale et des attitudes positives envers les start-up , de plus, le pays dispose de Solides infrastructures physiques, commerciales et professionnelles pour soutenir l'innovation.

L'Australie

L'écosystème start-up australien est classé 9^{ème} dans l'ordre mondial des écosystèmes. L'Australie possède un solide écosystème de start-up, avec quelques-unes avec quelques une devenues des marques mondiales, telles que Canva. L'Australie bénéficie d'une approche intelligente et proactive de son gouvernement fédéral et étatique, soutenant la croissance des start-up. Un autre avantage sur lequel l'Australie se focalise est l'implication directe des universités en tant qu'acteurs actifs dans le développement de l'écosystème d'innovation, ce qui s'ajoute à l'énergie de création d'une culture entrepreneuriale et tissage des liens qui améliorent le financement et les opportunités des start-up.

Singapore

Après un an d'innovation l'écosystème de Singapore a grimpé de la 16^{ème} place (2020) à la 10^{ème} place (2021). Singapore a un score de qualité élevé et un score de quantité substantiel. A l'échelle mondiale, Singapore se classe 5^{ème} dans la technologie des transports et dans la technologie du commerce électronique et de la vente en détail, un pays surperformant dans plusieurs secteurs.

Singapore est un modèle d'innovation petit mais massivement performant. L'écosystème des start-up de Singapore a de nombreuses politiques du secteur public qui sont bénéfiques pour les start-up, comme une législation fiscale efficace et la facilité de faire des affaires. Des organisations dotées de programmes d'accélération permettent aux start-up en démarrage d'accéder à des aides financières et à des prêts, tandis que le secteur public soutient fortement l'écosystème des start-up, et compte tenu de la stabilité et de l'infrastructure du pays, il

Chapitre II. La Start-up au sein de son écosystème

devient également un point d'entrée régional pour l'expansion sur le marché asiatique qui compte devenir le siège des activités asiatiques des grandes start-up.³⁶

France

La France conserve la 11^{ème} place des écosystèmes mondiaux, elle se place bien dans un certain nombre d'industrie et figure dans le top 10 de plusieurs domaines technologiques. Paris se classe dans la 11^{ème} place dans le classement des villes, devenant la ville la plus innovante de l'union Européenne. Le secteur public français est très actif sur tous les fronts dans le développement d'écosystèmes de start-up locaux, la France est impliquée fortement dans les efforts de promotion et de développement des start-up, en créant une variété d'organisations fortes dont les activités sont internationales, le plus notable : la French Tech qui vise à faire la France une start-up Nation.

Les initiatives du gouvernement français visant à stimuler les investissements dans de nouveaux projets à haut risque et la modernisation des PME semblent utiles, telles que les avantages fiscaux accordés aux business angels pour réinvestir les plus-values dans les entreprises innovantes et la rationalisation des procédures de création d'entreprise. Cependant, l'investissement direct dans les start-up réalisé par le secteur public semble être relativement élevé par rapport à d'autres écosystèmes, un exemple étant la banque d'État de BPI France, l'un des acteurs majeurs du financement des start-up au niveau national. Il est à noter que le droit du travail relativement strict et d'autres questions en suspens limitent encore le potentiel de l'écosystème français à faire croître les start-up à plein régime. Les difficultés de réforme de l'économie affectent la capacité de l'écosystème start-up local à croître plus rapidement et à réaliser son potentiel, ce qui est une bonne leçon, quelle que soit la vision stratégique d'un pays dans le développement de son écosystème start-up, on ne peut pas le séparer des réglementations et situations sur le terrain dans chaque pays. Il est inspirant de voir que certaines start-up françaises laissent déjà leur empreinte dans le monde (Blabla car et Ledger), et il existe un grand potentiel de croissance future, si une réglementation et des politiques peuvent être élaborées pour libérer la puissance de l'écosystème. L'Intelligence artificielle est une industrie qui semble être au centre de l'attention ces dernières années en France, soutenue par des investissements directs du gouvernement, dans l'ambition de faire de la un leader mondial dans ce domaine.

Maroc

³⁶ www.ardian.com; consulté le 19/09/2021

Chapitre II. La Start-up au sein de son écosystème

Le Maroc a perdu 12 places à la 95e place mondiale. La seule ville la mieux classée au Maroc, est Casablanca. Casablanca marque la tendance de grimper dans le classement : elle a gagné 14 places pour se classer au 364e rang mondial. D'autres exemples à citer comme Agadir (2^{ème} au Maroc) et Rabat (3^{ème} au Maroc) marquent constitutivement sur deux années des baisses significatives du classement.

L'écosystème des startups du Maroc offre une base abordable et stable pour les entrepreneurs et les startups qui souhaitent cibler le marché nord-africain. Avec une population jeune et talentueuse axée sur la technologie et la connectivité, le Maroc a le potentiel d'être un pôle d'innovation solide dans la région. Pour en témoigner, nous avons assisté ces dernières années à une augmentation du nombre de jeunes marocains devenant des indépendants de haute qualité, acquérant l'expertise de leurs clients étrangers. Avec les bonnes initiatives, ces connaissances peuvent être utilisées pour construire la prochaine génération de start-up marocaines.

Dans l'ensemble, les entrepreneurs marocains ont bénéficié d'un certain soutien gouvernemental, avec des exonérations fiscales pour les start-up et l'initiative Maroc PME en faveur des petites et moyennes entreprises. Aussi, une organisation à but non lucratif, Start-up Maroc, s'est engagée à promouvoir l'entrepreneuriat au Maroc. Le pays a connu plusieurs succès, dont Mazone, iPadian et la dernière start-up de Dabadoc. Les défis auxquels l'écosystème des startups marocaines est confronté comprennent des problèmes économiques et sociaux partagés par de nombreux pays, comme le faible accès à l'éducation et aux soins de santé, l'inégalité des sexes et un financement et une législation inadéquats pour les startups. Si ceux-ci sont résolus, le Maroc pourrait avoir un impact important sur l'écosystème local.

Tunisie

La Tunisie se classe au 82^{ème} rang mondial. La Tunisie est classée 2^{ème} en Afrique du Nord et 75^{ème} au niveau mondial pour les logiciels et les données. La capitale, Tunis, est classée 2^{ème} en Afrique du Nord, au-dessus de Casablanca et en dessous du Caire. Tunis est la seule ville classée en Tunisie.³⁷

L'écosystème des start-up tunisiennes se développe et montre un potentiel initial. Le gouvernement tunisien est bien conscient de l'importance de créer des pôles de start-up et a récemment adopté une loi sur les start-up qui encourage leurs croissance en assouplissant les politiques fiscales, en fournissant des salaires sanctionnés par le gouvernement aux fondateurs

³⁷ www.ardian.com; consulté le 19/09/2021

Chapitre II. La Start-up au sein de son écosystème

et en aidant les startups à déposer des brevets internationaux. Grâce à sa proximité avec le Moyen-Orient, le reste de l'Afrique et l'Europe, la Tunisie a la capacité d'établir des relations commerciales internationales de grande envergure. Pour se développer, l'écosystème des start-up tunisiennes doit atteindre une masse critique de startups de haute qualité. Le secteur privé tunisien peut aider à développer l'écosystème des startups locales en fournissant un financement et un mentorat aux startups en phase de démarrage, et en créant des opportunités pour aider à développer des idées et des projets.

Section 02. L'écosystème Algérien des start-up

2.1. Le rôle de l'état Algérien

Plusieurs mesures ont été annoncées par les plus hautes autorités de l'Etat au profit des start-up et des jeunes porteurs de projets, pour créer un écosystème propice à l'économie de la connaissance et de l'innovation, parmi ces mesures, on peut citer :

A. La création du ministère délégué chargé de l'économie de la connaissance et des start-up

Dans le cadre de la politique générale du Gouvernement et de son programme d'action, le ministre délégué chargé de l'économie de la connaissance et des start-up auprès du Premier ministre, propose les éléments de la politique nationale dans le domaine de l'économie de la connaissance et des start-up , à travers les 2 décrets portant respectivement les numéros 20-306 et 20-307 datant du 15 octobre 2020, qui explique le plan d'action du ministère et veille à sa mise en œuvre, conformément aux lois et aux règlements en vigueur³⁸.

Le premier décret stipule que le ministre chargé de l'économie de la connaissance et des start-up, est chargé, notamment d'élaborer les plans, les programmes et les projets pour le développement de l'économie de la connaissance et des start-up et d'assurer leur cohérence et de proposer le cadre législatif et réglementaire relatif à l'économie de la connaissance des start-up et des structures d'appui. Promouvoir et développer l'économie de la connaissance, les start-up et l'écosystème y afférent, soutenir le déploiement au niveau international des opérateurs économiques nationaux activant dans le domaine de l'économie numérique et des start-up, œuvrer à la promotion de l'investissement étranger, dans des domaines intéressants le secteur, ainsi que contribuer à la mise en place des labels en rapport avec les structures d'appui ; telles sont les principales missions qui lui sont attribuées.

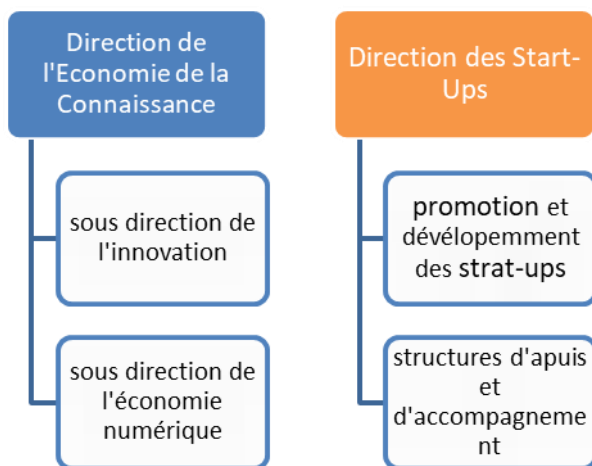
³⁸ Le Journal Officiel algérien N° 64

Chapitre II. La Start-up au sein de son écosystème

Le ministre délégué veille également à la promotion et à l'organisation de manifestations scientifiques et techniques dans les domaines d'intérêt, selon le décret, ajoutant qu'il propose aussi l'organisation de l'administration des établissements placés sous sa tutelle et veille à leur bon fonctionnement, dans le cadre des lois et règlements en vigueur. Par ailleurs, le second décret exécutif, souligne la création de deux directions au sein de ce ministère délégué, à savoir la direction de l'économie de la connaissance et la direction des start-up et des structures d'appui, décomposées en sous-directions.

La direction de l'économie de la connaissance comprend la sous-direction de l'innovation et la sous-direction de l'économie numérique, tandis que celle des start-up et des structures d'appui renferme la sous-direction de la promotion et du développement des start-up et la sous-direction des structures d'appui et d'accompagnement.

Figure n° 04 : Organigramme du Ministère de l'économie de la connaissance et des start-up



Source : élaboré par nous même

B. la création d'un fond d'appui et développement de l'écosystème Start- up

Selon le décret exécutif signé 01 Aout 2021-par le premier ministre, et apparu dans le journal officiel n°60, le fond d'appui et développement de l'écosystème start-up est désigné par le Compte d'affectation spéciale n° 302-150 dans les écritures du trésor, le ministre délégué Yacine Oualid est son ordonnateur principal³⁹.

³⁹Direction du développement Technologique et de l'innovation RSDT, « Introduction au parcours de la création des start-up », Edition : 2020.

Chapitre II. La Start-up au sein de son écosystème

Le décret stipule que les recettes de ce fond proviennent des dotations de l'état, des produits des taxes fiscales et parafiscales ainsi que les dons. Quant aux dépenses, ce compte d'affectation spéciale prendra en charge le financement des études de faisabilité, l'élaboration de business plan, l'assistance technique, les frais liés à la création d'un prototype, des formations, ainsi que l'incubation des start-up et la promotion de l'écosystème start-up.

C. la création d'un fonds public destiné à financer les start-up :

Figure n°05 : Les fondateurs de l'ASF

Après la création d'un ministère délégué chargé de l'Economie de la connaissance et des startups et la mise en place d'un cadre juridique définissant le statut d'une start-up et les avantages accordés à ce type d'entreprises, la création d'un fond public destiné aux startups entre dans le cadre de la volonté de l'Etat d'accompagner l'émergence des start-up. Un fond d'investissement dédié spécialement aux start-up

a été créé à la date du 04 Octobre 2020, nommé ASF « Algerian Start-up Fund », siège la même localisation que le ministère des start-up.

Figure N°5 : les fondateurs de l'ASF

ASF est une société publique de Capital investissement, qui prend en charge le financement des entreprises disposant du label Startup, en fonds propre et en quasi-fonds propre. ASF est née de la collaboration du ministère des Startups et des 6 banques publiques.



Source : plateforme officielle ASF.dz

Le soutien des porteurs de projets innovants, reflète la volonté de l'Etat de bâtir un tissu économique générateur de richesses et d'emplois, s'appuyant sur le potentiel d'innovation et d'entrepreneuriat, son avantage c'est qu'il est dédié uniquement aux start-up ce que lui donne la particularité d'avoir une durée de participation dans la Start-up qui varie entre 5 et 7 ans,

Chapitre II. La Start-up au sein de son écosystème

et une prise de participation au-delà de 49% contrairement aux autres sociétés d'investissement dont le taux de participation qui ne pourrait pas excéder 49%⁴⁰.

A côté de ce fond public il existe d'autres sociétés de capital investissement⁴¹ :

- **La Sofinance**, c'est une société financière d'investissement ,de participation et de placement agréé par la banque d'Algérie le 09 janvier 2001 avec un capital social de 10 000 000 000 DA ,son activité couvre la participation au capital, et un financement qui consiste en des apports en numéraires aux fonds propres des entreprises en création ,développement et restructuration ,elle devient un actionnaire actif et cède ses parts sociales au terme d'une période définie dans le pacte des actionnaires .
- **El Djazair Istithmar**, c'est une société de capital investissement, filiale de deux banques publiques en l'occurrence la BADR et la CNEP banque, son activité couvre la participation en numéraire minoritaire et temporaire dans le capital social d'une petite et moyenne entreprise.
- **FINALEP**. La financière algéro-européenne de participation, est une société par action regroupant la banque de développement local, le crédit populaire d'Algérie et l'agence française de développement (28,73%).
- **ASICOM**. Une société Algéro-Saoudienne d'investissement, a été créée en 2008, elle offre un service de financement de tous les secteurs d'activité par des apports en Capital lors de la création ou des prises de participation.

2.2. L'écosystème d'accompagnement et financement des start-up en Algérie

L'écosystème d'accompagnement joue un rôle crucial dans l'émergence et développement des start-up ainsi que leur encadrement et insertion dans l'aventure professionnelle, ensembles : les incubateurs, accélérateurs et investisseurs constituent une plateforme passerelle entre les porteurs de projets et l'environnement externe.

a. les structures d'accompagnement publiques

Vu le rôle important que les structures d'accompagnement jouent dans l'écosystème de l'économie de la connaissance et Start-up, l'état a décidé de créer un réseau d'accompagnement public de Start-up ; parmi ces initiatives on peut citer :

⁴⁰ La plateforme Officiel du Fond Algérien des Start-up « Algerian Start-up fund » : www.asf.dz

⁴¹ BOUATOUTA Kamel Eddine, « Le Capital Investissement : Les enjeux et perspectives » Edition Grand Livre, Alger, 2005.

Chapitre II. La Start-up au sein de son écosystème

– **L'Agence nationale de promotion et de développement des parcs technologiques**

L'ANPT a été créée par le décret exécutif n°04-91 du 24 mars 2004, C'est l'instrument de l'Etat qui consiste à exécuter la stratégie nationale de développement des technologies de l'information et de la communication, par le biais de technoparcs (parcs technologiques) chargés de faciliter la création de start-up. La mise en place de l'ANPT a permis la création de quatre Technoparcs: Sidi Abdallah d'Alger en janvier 2010, le Technoparc d'Ouargla en 2012, d'Annaba en 2014 et d'Oran lancé en 2017.

Actuellement, l'état travaille à la mise en place d'autres parcs technologiques. Il s'agit des technoparcs de Sétif, Constantine et Boughezoul. La mission principale des incubateurs de l'ANPT est la prise en charge des porteurs de projets innovants dans le domaine des TIC et leur accompagnement jusqu'à la création de la start-up à travers l'expertise, l'assistanat, le coaching personnalisé.

– **Les incubateurs universitaires « maisons entrepreneuriales »**

Les incubateurs universitaires Constituent des structures d'accueil et d'accompagnement de projets innovants ayant un lien direct avec la communauté éducative. Ils aident les étudiants porteurs de projets à formaliser leurs idées et à valider la faisabilité des projets. Ils sont chargés à accomplir deux missions : mission valorisation et mission sensibilisation. La mission valorisation consiste en développement de la création d'activités par la valorisation des résultats de la recherche scientifique et Technique. Quant à la mission sensibilisation, elle consiste à promouvoir la culture entrepreneuriale dans le milieu universitaire, et la Culture Scientifique dans l'environnement immédiat par l'organisation de conférences, séminaires ...etc.

– **Les Pépinières d'Entreprises**

La pépinière d'entreprise, dénommées également incubateur dans la loi n° 03/78 du 25 février 2003 qui définit le statut type des pépinières d'entreprises est une structure publique d'appui, d'accueil, d'accompagnement et de soutien aux promoteurs de projets où on offre des services logistiques, administratifs et de consultation. La durée d'hébergement varie entre 24 et 36 mois renouvelables selon le degré de maturité des projets ainsi que les besoins en accompagnement sollicités par les porteurs de projets.⁴²

– **L'Agence Nationale de Valorisation des Résultats de la Recherche et du Développement Technologique**

⁴² BOUATOUTA Kamel Eddine, « Le Capital Investissement : Les enjeux et perspectives » Edition Grand Livre, Alger, 2005.

Chapitre II. La Start-up au sein de son écosystème

L'ANVREDET a été créée par le décret exécutif n°98-137 du 03 mai 1998, placée sous la tutelle du ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique (MESRS). C'est un établissement public à caractère industriel et commercial. Elle est chargée notamment de l'accompagnement des innovateurs depuis la naissance de leurs idées jusqu'à la création de leurs entreprises.

– L'accélérateur Algeria venture

Algeria venture est un accélérateur qui propose des programmes de coaching et de formation au profit des start-up, il organise également des appels à candidatures pour sélectionner les projets les plus viables économiquement, et accompagne les startups durant toute la période d'accélération. Financé et réalisé par Sonatrach, ce premier accélérateur a l'avantage de se situer dans une zone stratégique et permet à terme de consolider l'écosystème des start-up à Alger. Il se veut un carrefour pour l'innovation technologique et s'appuie sur une plateforme de données numériques incluant les renseignements des opérateurs nationaux et étrangers ainsi que les différentes parties prenantes dans l'accompagnement des porteurs de projets. L'accélérateur AV permettra également aux Start up de trouver du financement pour leurs projets innovants, à travers ASF, et également à travers d'autres fonds d'investissement publics ou privés.

– La contribution des dispositifs de soutien et d'accompagnement des jeunes chômeurs porteurs d'idée de projets de création d'entreprise (ANADE/CNAC)

Ces deux dispositifs jouent un rôle important et remarquable dans l'écosystème Algérien, plusieurs projets en vue le jour grâce à des montages financiers soutenu par l'ANADE ou la CNAC, cependant, la satisfaction des conditions d'éligibilité reste le seul facteur qui décide de l'accès au financement ANADE/CNAC. D'après les propos que nous avons accueillis auprès des deux organismes, aucune mesure ou politique spécifique aux start-ups n'a été adoptée. Cependant, les start-up peuvent bénéficier du crédit bonifié au même titre que les autres entreprises à condition de satisfaire les conditions d'éligibilité des organismes en question.⁴³

b. Les structures et les programmes d'accompagnement privés

Les initiatives étatiques sont également soutenues par des initiatives privées, qui visent à renforcer l'écosystème algérien des start-up et l'adapter aux exigences d'un nouvel air

⁴³ Audretsch D. B & Belitski, M (2017). entrepreneurial, ecosystems in cities: Establishing the framework conditions. Journal of technology Transfer, 42, 1030-151

Chapitre II. La Start-up au sein de son écosystème

d'économie qui se met en place : l'économie de la connaissance et de la technologie. La participation du secteur privé est un facteur déterminant pour instaurer un écosystème favorable à l'innovation et au développement des start-up. En Algérie, depuis peu, nous assistons à l'émergence d'un certain nombre d'acteurs d'accompagnement et de financement privés, organisés sous diverses formes : incubateur, accélérateur, espaces coworking, Réseau Business Angels...etc⁴⁴

- Les incubateurs

Les incubateurs privés participant au dynamisme de l'écosystème des start-up en leur offrant un service d'assistance et d'accompagnement d'une grande importance au démarrage. Le premier incubateur privé en Algérie a été lancé en février 2009 par le cabinet « Alliance Consulting » avec le soutien du réseau de consulting international Médaf CO-Développement, il s'agit de **L'incubateur Alinov**. Depuis, plusieurs incubateurs ont été lancés motivés par la même envie que celle d'aider les start-up et favoriser leur création, développement et croissance.

- Les accélérateurs

A côté de l'accélérateur public Algeria venture, deux autres accélérateurs viennent enrichir la liste, il s'agit de : Sylabs et The Pivot.

Sylabs est une entreprise créée en 2015 offrant un soutien d'accompagnement aux start-up et jeunes entrepreneurs ;situé dans la rue Hassani Yessad à quelques minutes de la grande poste au cœur du centre-ville d'Alger, il est le premier espace de coworking dans le pays, il a été mis en place sous l'impulsion de ABDELLAH Mallek, cette société compte contribuer à l'amélioration de l'environnement entrepreneurial dans le pays et à l'émergence d'une nouvelle génération d'entrepreneurs et sur le long terme cette mission vise à inclure les Start-up dans le développement et la diversification du paysage économique algérien.

The Pivot (créé en 2018 par l'agence Innopreneurs), est un programme de 18 semaines comprenant : formations, coaching, événement, levée de fonds et un espace de coworking, le programme est réservé spécialement aux start-up en cours de création, ou ayant développé un produit ou un service testé auprès de premiers clients ou utilisateurs.

- Les espaces coworking

⁴⁴ Dr. Abdelhamid Bakli, « Ecosystème de l'entrepreneuriat innovant en Algérie : Etats des lieux et perspectives », Incubateur CapWoK, Alger, 2019.

Chapitre II. La Start-up au sein de son écosystème

Le Coworking ou Co-travail est un type d'organisation du travail qui regroupe deux notions. Il s'agit d'un espace de travail partagé, mais aussi un réseau de travailleurs encourageant l'échange et l'ouverture. Les postes de travail peuvent être loués à la journée ou pour une période plus longue, selon les centres. L'idée à l'origine de la création de ces espaces est de permettre aux travailleurs indépendants de ne pas rester isolés chez eux et de pouvoir trouver, dans ce lieu et à travers ce réseau, un espace de socialisation comparable à une entreprise. The Address est la première structure ayant introduit le concept en Algérie en 2016.

- Les Réseau Business Angels

Les Business Angels sont généralement des experts en création, management et développement de l'entreprise qui investissent personnellement dans des projets innovants, et accompagnent les créateurs d'entreprises en leur apportant leur savoir-faire et leurs réseaux, en permettant à la fois l'accès au financement et aux marchés. « **Casbah Business Angels** » est le premier et seul réseau en Algérie, une initiative de la diaspora algérienne issue de la Silicon Valley lancée en 2012 en coopération avec des dirigeants algériens, qui visent à soutenir les entreprises en démarrage par le mentorat et le financement.

Malgré la faible activité et visibilité des investisseurs locaux, l'écosystème algérien marque une tendance en augmentation des investissements directs étrangers venant d'Europe, de Chine et des autres pays arabes. On peut citer comme exemple, l'initiative **Maghreb Private Equity Fund**, il s'agit d'un fonds géré par la société Tuninvest qui vise un investissement total de 80 millions d'euros sous forme d'actions et d'investissements liés à des actions dans des start-up situées en Afrique du Nord. Pour les investisseurs locaux, la tendance est de les impliquer d'avantages dans les nouvelles entreprises, à travers les événements et concours dédiés aux start-up.

En réalité, les nombreuses mesures et initiatives prises en matière de création de start-up n'ont pas permis d'atteindre un grand nombre de start-up susceptible de contribuer à une croissance forte de l'économie nationale, à une amélioration des services destinés à la population, ou à l'émergence d'une industrie du contenu dans le secteur des nouvelles technologies de l'information et de la communication. Ce secteur ne présente actuellement que 4 % du PIB sachant que la moyenne régionale est de 8% alors que l'Algérie a un potentiel d'atteindre 10% du PIB (Remouche, 2020). Ces constats montrent que l'Algérie n'a pas encore de véritable écosystème favorable à la création de start-up. Le réseau des structures d'incubation est très restreint. Il est composé d'un nombre limité d'acteurs qui accompagnent

Chapitre II. La Start-up au sein de son écosystème

des porteurs de projets. Il s'agit de 15 incubateurs seulement sur un globale de 634 en Afrique dont 34 au Maroc, 27 au Sénégal, 90 au Nigéria, 56 en Egypte, 150 en Afrique du Sud. Les statistiques reprises dans le tableau ci-après, illustrent l'évolution très timide de l'activité des seize pépinières opérationnelles soit en matière d'hébergement ou en création d'entreprises durant la période de 2014 au 30/06/2018.

Tableau n°04 : Evolution du nombre des projets hébergés (2014 au 30/06/2018)

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

Source : Etabli par (KOURAICHE, 2018), à partir des bulletins d'information statistique de la PME n° 28,30, 32.33 du Ministère de l'Industrie et des Mines

2.3. Les défis de l'écosystème algérien

De nombreux auteurs ont souligné dans la littérature à travers l'histoire le fait que l'Afrique a quelques étapes de retard sur le monde en ce qui concerne le développement économique et de l'entrepreneuriat innovante, aujourd'hui la réalité le crie fort. En étant une partie indissociable de ce grand continent, l'Algérie souffre cruellement d'un manque d'initiatives et potentiel entrepreneurial, elle a le taux le plus bas dans le monde en terme de création d'entreprises encore moins de startups, et ce là est dû essentiellement aux mauvaises conditions que son écosystème lui offrait, et un certain nombre de lacunes qui entravent le développement de la nouvelle économie⁴⁵.

Dans le cadre de notre analyse des causes qui sont derrière cet échec prédominant travers l'histoire, il en ressort trois domaines principaux d'où en découlent les lacunes sur lesquelles on devrait mettre l'accent :

⁴⁵ BEKADDOUR Aicha, « Start-up et écosystème d'accompagnement en Algérie », les annales de l'université des de Bechar, Vol 07/N°03, 2020.

Chapitre II. La Start-up au sein de son écosystème

- **Sur le plan culturel.** Les jeunes montrent une attitude positive vis-à-vis de l'entrepreneuriat et de l'innovation, mais il existe une disparité marquante entre Le niveau d'activité entrepreneuriale et les affirmations de ces jeunes. D'après nos prises de contacts avec des étudiants porteurs de projets innovants et entrepreneurs régionaux, une certaine réticence se remarque ainsi qu'un esprit limitée pour l'aventure, une grande dépendance des pouvoirs publiques, vu le manque d'initiatives privées pour les financements de ses activités émergentes et le manque flagrant d'encadrement.

Une des constations les plus alarmantes sont relatives aux problèmes financiers (d'après un sondage lancés sur une plateforme dédiés aux startups aux sujet des contraintes qui les entravent : 90% signalent un manque affreux des sources de financement, contre 7% qui se plaignent pour les couts de financement et uniquement 3% pour les lenteurs de mises en place des fonds sollicités).

- **Sur le plan politique.** L'une des conditions cadres qui sont les moins développées appart les normes socioculturelles, sont les politiques et les programmes gouvernementaux en faveur de l'entrepreneuriat, les formations en entrepreneuriat et la recherche/développement et son transfert. La dérégulation aux niveaux des entrées dont les gouvernements jouent un rôle déterminant, ont délibérément découragé l'émergence des start-ups. Bien que certains efforts aient été faits pour stimuler le secteur privé, leurs impacts semblent encore faibles. Un grand nombre de programmes se sont mis en place présentent des lacunes du faits qu'elles sont mal étudiés et ne tiennent pas comptes des aspects culturels et des problèmes de compétences. Dans ce cadre, on peut citer également, La barrière et lenteur des démarches administrative qui pose problème : On a pu constater que dans certains cas, le temps engagé dans les démarches administratives a pu être réduit à 90%, et les couts de ces démarches à 75%.⁴⁶

- **Sur le plan économique.** Un secteur traditionnel dominant, manque des talents technologies, manque d'infrastructures et, des taux faibles investissements avec un accès long et difficile au financement. Une faible productivité est constatée dans tous secteur confondu, ce qui explique la présence d'un problème majeur qui semble bloquer l'entrepreneuriat innovant qui est le manque de compétences, et malgré les efforts déployés dans l'éducation et la formation, ces investissements ne rapportent pas les résultats escomptés. L'écosystème présente une structure assez fragile et peu mature pour accueillir la tendance d'une nouvelle économie basée sur la connaissance et la technologie.

⁴⁶ Koricha Y . Gaboussa A , SI LEKHEL A « PME En algerie, des lieux, contraintes et perspectives » Paris 2011

Chapitre II. La Start-up au sein de son écosystème

En se référant à conclusions tirées de la section précédente, telles sont nos recommandations pour motiver l'émergence des startups en Algérie :

- En ce qui concerne l'éducation, il nous semble primordial centrer l'attention vers les universités et écoles de formations, et mettre l'accent sur la formation à la création et la gestion d'entreprise comme moyen d'acquisition de nouvelles connaissances et de nouvelles méthodes, plus efficaces, de travail et d'organisation, et l'initiation des entrepreneurs à acquérir les capacités potentielles indispensables à l'introduction d'innovation et l'utilisation des NTIC. Ainsi que le développement des capacités personnelles potentielles d'entrepreneur: la perception du risque, Les influences sociales et⁴⁷ ethniques. On citera notamment plusieurs domaines sur lesquels les chercheurs devraient porter leur attention : la recherche d'occasions ou d'opportunités, la recherche de renseignements, la perspicacité, la prise de risques calculés, la persuasion et la création d'un réseau de contacts (relations professionnelles et d'amitié), la confiance en soi,... etc. Ces compétences pourraient être développées via des structures et des programmes essentiellement orientés vers l'entrepreneuriat.

-la nécessité d'avoir un cadre juridique stable afin d'avoir créer une base économique dans lequel les entrepreneurs ont envie d'investir. Plusieurs études ont conclu l'efficacité des politiques favorisant le développement , elle permet de faciliter l'accès aux financements, à la technologie, à l'innovation, et aux marchés internationaux et promouvoir l'entrepreneuriat, promouvoir la formation à l'innovation, qu'elle soit scolaire ou professionnelle, et de réduire les contraintes réglementaires et administratives qui pèsent sur l'activité des startups.

- renforcer l'écosystème avec les composantes manquantes et adopter une stratégie qui vise à assurer la coordination entre les différentes composantes de ce dernier, ainsi remédier au manque flagrant des réseaux de financement, et améliorer l'efficacité des différentes structures d'incubation et de financement. Un écosystème n'est efficace que lorsque ses composantes adoptent une stratégie d'interaction collaborative et bien organisée.

- insister sur le rôle que jouent les universités et institutions de formation et d'éducation pour la formation des générations d'entrepreneurs innovants, et la mise à jour des systèmes éducatifs en favorisant une meilleure adaptation des profils pour une meilleure installation dans l'économie moderne. Au-delà de la formation, un rôle central doit leur être attribué, celui de cibler les porteurs de projets et assurer leurs interactions avec l'environnement externe en

⁴⁷ (KOURAICHE, 2018), à partir des bulletins d'information statistique de la PME n° 28,30, 32.33 du Ministère de l'Industrie et des Mines

Chapitre II. La Start-up au sein de son écosystème

vue de garantir la réalisation de leurs projets ; ce rôle peut être assuré par les incubateurs académiques.

- sans oublier de rappeler la place importants des TIC et de l'innovation : l'utilisation limitée de la technologie, une capacité d'innovation limitée, l'accès aux services financiers, les problèmes de réseau internet. Un plan d'accélération technologique doit être élaborer pour favoriser l'adoption des TIC pour rejoindre l'écosystème digital est une nécessité absolue pour déclencher le haut potentiel d'innovation chez les entrepreneurs.

Conclusion

L'étude de l'écosystème mondial des start-up et spécifiquement l'écosystème de la Silicon Valley et de l'Amérique, visait à tirer une sélection des facteurs clés de réussite des nations start-up à travers le monde, et ce pour une meilleure appréciation des conditions de l'écosystème algérien. Ce dernier reste toujours en stade embryonnaire, plusieurs mesures ont été prises pour le développer, mais les résultats escomptés restent insuffisant à l'heure actuelle.

En s'inspirant des stratégies d'innovation mondiales, des pistes de réflexions ont été proposées pour améliorer l'écosystème Algérien. L'Algérie doit investir sur les compétences entrepreneuriales pour former une génération leader en innovation, ceci implique le rôle central des universités et communautés éducatives. Pour motiver l'entrepreneuriat innovant, un cadre juridique stable doit s'insérer dans une dynamique favorisant l'investissement qu'il soit de nature public ou privé, ainsi que l'instauration des structures d'accompagnement et de financement nécessaires pour l'épanouissement des start-up.

CHAPITRE III :

LES MODES DE FINANCEMENT DE LA START-UP

Chapitre III. Les modes de financement de la start-up

Introduction

Comme on l'avait déjà annoncé et confirmé précédemment, la start-up est une souche spécifique d'entreprise qui présente des caractéristiques et des modes de fonctionnement différents d'une entreprise classique. Ses affinités qui la rendent assez particulière exigent l'existence d'un écosystème qui serait en mesure d'assurer ses besoins en matière de formation, accompagnement et gestion, mais aussi en matière de financement.

Les spécificités inhérentes au caractère innovant des investissements, conduisent à envisager l'existence des difficultés de financement susceptibles d'entraver la capacité des start-up à entreprendre et à mener à bien leurs activités innovantes. La nouveauté de leurs processus de production et produits, associés à son contenu technologique et scientifique, sont des caractéristiques particulièrement susceptibles d'induire ou de renforcer les difficultés de financement. Cette sévérité potentielle des contraintes financières rencontrées par les start-up peut s'expliquer par trois raisons principales :

-Premièrement; le contenu innovant des projets qui doivent être financés renforce les traditionnels problèmes d'asymétrie d'information entre la firme et ses apporteurs de capitaux externes. Ces derniers se heurtent à un problème d'évaluation des investissements à fort contenu innovant. En général, ils ne disposent pas de connaissances techniques ou scientifiques qui leur permettent de juger sans erreur la qualité des projets innovants, de leur chance de réussite, ou encore de leur retombées probables sur le développement de l'entreprise. Tandis que l'entrepreneur ne révèle pas systématiquement toutes les informations sur son projet innovant, car la réussite de ce dernier (ainsi que l'appropriation de son résultat) peut parfois nécessiter le secret.

- L'incertitude étant à son seuil, le risque est toujours énorme quand il s'agit de financer une start-up. Les projets innovants présentent un risque élevé et des résultats qui ne seront parfois connus qu'après qu'ils aient démarrés. Ces caractéristiques ont également pour conséquence d'accroître la prime de financement externe.

-Les dépenses en financement engagée par une start-up sont importantes. la nouveauté des processus de production adoptés par les start-up ajoutent aux frais de son démarrage et développement une énorme charge engagé vers les études de marchés et les couts de la recherche et développement, notant aussi que la majorité de ces investissement n'obtiennent pas leurs fruits que tardivement.

- D'autre part, la start-up qui est une jeune entreprise naissante offre peu de moyens qui peuvent lui servir de garantie vis-à-vis des bailleurs de fonds, son bilan est composé d'une

Chapitre III. Les modes de financement de la start-up

proportion d'actifs intangibles relativement plus élevée que celles qui n'ont pas d'activité d'innovation. Ces actifs intangibles proviennent, par exemple, des dépenses de recherche-développement ou sont constitués des connaissances et savoir-faire de personnel hautement qualifié.

En résumé, les caractéristiques des projets innovants des entreprises peuvent créer des contraintes financières ou renforcer leur sévérité. Ces contraintes financières se matérialisent par des difficultés d'accès au financement externe et peuvent avoir par conséquence d'entraver l'effort d'innovation et croissance des start-up.

Compte tenu de l'ensemble des difficultés associées au financement de la start-up innovante, on peut supposer donc que l'attitude adoptée par les start-up face à la problématique de financement diffère de celle d'une entreprise classique. En suivant cette hypothèse, trois voies de questionnement se dégagent :

- 1) Dans quelle mesure les start-up recourent-elles au financement classique ?
- 2) Quels sont les modes de financement alternatif pour financer sa start-up ?
- 3) Quelles sont les choix optimaux de financement ?

Chapitre III. Les modes de financement de la start-up

Comme l'introduction vient de le souligner, de nombreux arguments indiquent que les entreprises innovantes sont particulièrement susceptibles de rencontrer des difficultés d'accès au financement externe.

Une étude comparative des structures de financement d'un échantillon d'entreprises réparties selon la nature de leurs projets, fait apparaître des différences entre les entreprises engagées dans des activités d'innovation et celles qui ne le sont pas.⁴⁸

Tableau n°05 : Etude comparative des choix de financement des entreprises selon le caractère innovant⁴⁹

	Entreprises innovantes		Entreprises non innovantes	
Année	2008	2009	2008	2009
Nouveaux emprunts bancaires	15,22	16,59	26,73	25,08
Nouveaux emprunts auprès de groupe ou de sociétés	11,03	12,85	9,78	9,24
Autres emprunts divers	3,97	6,21	2,58	3,6
Autofinancement	69,62	64,36	60,92	62,07

Sources : Banque de France

L'étude comparative des choix de financement des entreprises selon leur caractère innovant, révèle les constats suivants :

- Une dépendance remarquable sur l'autofinancement qui touche aux 2 types d'entreprises.
- La principale différence en matière d'endettement financier de long et moyen terme porte sur les emprunts bancaires : les entreprises innovantes recourent moins fortement aux emprunts bancaires que les entreprises non innovantes.

⁴⁸ Anne Bagard. Le financement de PME innovantes dans une économie mondialisée ;consulté le 2/09/2021

⁴⁹ Frédérique Savignac. Le financement des entreprises innovantes. Economies et finances. Université Panthéon-Sorbonne - Paris I, 2006.

Chapitre III. Les modes de financement de la start-up

- Une autre différence marquante porte sur la proportion d'«autres emprunts divers». Ce qui laisse supposer que ces entreprises bénéficient de financements spécifiquement destinés à l'innovation.

Section 01. Les modes de financement classique⁵⁰

1.1. Le financement interne

Quand on est en quête d'une mobilisation de fonds pour financer son activité, l'autofinancement est l'une des premières solutions qui viennent en tête. Les fondateurs ou les associés d'une start-up peuvent choisir d'apporter leurs fonds propres pour la financer, ces fonds propres peuvent être de l'argent, mais pas seulement; ils peuvent désigner aussi des compétences, des logiciels, des produits qui peuvent aider au développement de la start-up.

Le financement interne, ne se limite pas aux fonds apportés par les fondateurs. Parfois ces derniers font appel à l'option « Love Money », qui vient compléter les fonds apportés par l'autofinancement. L'expression love money est utilisée quand des personnes proches d'un créateur d'entreprise (amis, famille, entourage, relations, collègues ...) prêtent de l'argent à l'initiateur pour financer son projet. Ce mouvement est né au Québec et aux Etats-Unis il y a quarante-cinq ans et a permis la création de la Silicon Valley. En France, il se développe (depuis la fin des années 90 et représente une solution le financement alternative très intéressante pour les petits créateurs peu fortunés). D'après une enquête l'APCE, un quart des nouveaux entrepreneurs fait en effet appel à la famille ou aux amis pour se lancer. Les interventions de type love money peuvent prendre différentes formes, le plus souvent, l'entourage fait un prêt sans intérêt et sans formalité, nullement déclaré à l'administration fiscale, tout se fait en famille et des remboursements, plus ou moins réguliers, sont quelquefois envisagés.

En France, Le love Money est reconnu et encadré par la législation comme mode de financement associé au financement interne. Depuis quelques années, le gouvernement tente d'encourager les dispositifs love money. Il encourage les particuliers, membres de la famille compris, à financer la création d'entreprise de leurs proches, en contrepartie de bénéficier de déductions de leur impôt sur le revenu (25% des versements effectués dans la limite de 50 000 euros pour un célibataire et 100 000 euros pour un couple), comme prévu dans la loi Dutreil 08/2003. On assiste même à un mouvement de création des associations de

⁵⁰ www.algeria-eco.com consulté le 29/09/2021

Chapitre III. Les modes de financement de la start-up

type Love Money en faveur des créateurs d'entreprise qui n'ont pas de famille ou d'amis susceptibles de les aider financièrement.

Le financement interne peut être issu des résultats des exercices antérieurs, l'entreprise utilise la réserve des bénéfices qu'elle a constitués par ses profits de l'année dernière. Mais ces fonds sont généralement insuffisants voire même inexistant dans le cas d'une start-up. En effet durant les premières années de la vie d'une start-up, le chiffre d'affaire est souvent nul. L'essentiel du compte de résultat est constitué des charges de R&D et des charges de personnel (en général hautement qualifié, composé pour la plupart de chercheurs ou de développeurs). L'autofinancement est par conséquent inconcevable dans leur stratégie, les start-up cherchent à financer leurs fonds de roulement et leurs investissements mais elles doivent aussi chercher à couvrir les pertes qu'elles réalisent pendant les premières années.

Le retour au financement interne constitue un point de similitude de l'attitude financière entre les start-up innovante et les entreprises classique. Pour des intérêts semblables, tous type d'entreprise s'engage dans le financement interne avant de passer à la recherche des financements externes pour des raisons managériales de premier lieu, ensuite, de protection de l'innovation, facteur qui s'ajoute quant au cas des start-up. Ensuite, en tenant compte de la nature de la relation start-up-investisseurs qui présente des zones d'ombres liées aux asymétries informationnelles et de présence de risque élevé surtout à un stade de démarrage très peu mature, l'autofinancement se présente donc comme principale source de financement des projets innovants, du fait de la difficultés d'accès aux financements externes.

D'un point de vue financier, Il existe une préférence pour l'autofinancement liée aux imperfections du marché financier. Les entreprises innovantes évitent ainsi une trop importante prime de risque, n'augmentent pas leurs contraintes financières en matière de couts, et limitent leur risque de défaillance.

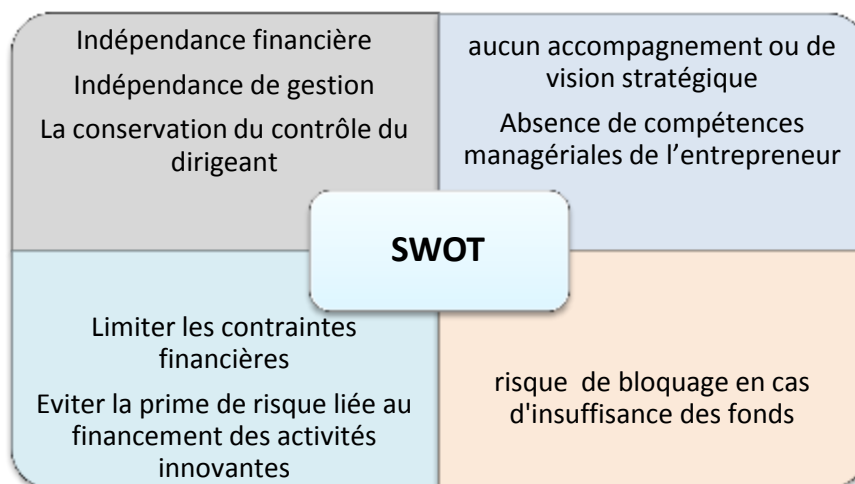
Bien qu'utiles, les ressources internes limitées à l'apport de l'entrepreneur et de sa famille sont souvent insuffisantes en passant à un stade plus avancé de la vie de la start-up, comme pour couvrir toute les charges engendrées par les activités relatives à la phase d'amorçage (R&D, plan d'affaires initial, études de marché, proof of concept et prototypage par ex). Sans autofinancement suffisant, les start-up ne peuvent donc plus qu'arbitrer entre dettes (emprunts auprès d'établissements financiers), levée de fonds propres et aides des pouvoirs publics. Ce mode de financement présente aussi une limite du potentiel de croissance en cas d'insuffisance des compétences managériales des membres de l'équipe.

Chapitre III. Les modes de financement de la start-up

Dans ce cas, l'équipe fondatrice doit impérativement être renforcée par des acteurs extérieurs, comme des apporteurs de fonds ayant des compétences et un savoir-faire dont la start-up peut bénéficier.

Pour mieux synthétiser les avantages et les inconvénients du financement interne pour la start-up, on présente une analyse selon la méthode SWOT.⁵¹

Figure n°06 : Le financement interne pour les start-up (Analyse SWOT)



Source : élaboré par nous meme

1.2. Le financement bancaire

Le financement bancaire est la méthode la plus répandue aussi bien pour les particuliers que pour une entreprise en besoin de financement. L'investissement bancaire fait partie intégrale de notre quotidien. Cependant, en réponse ayant affaire à une start-up, les banques sont extrêmement exigeantes. Notre recherche vise à mieux comprendre le fonctionnement des banques et leurs places dans le monde des start-up.

En ce qui concerne les start-ups, il est plus difficile pour celles-ci de faire appel au prêt bancaire. En effet, les banques sont frileuses lorsqu'il s'agit d'accorder un prêt à une start-up pour 3 principales raisons :

- L'absence de garanties habituellement demandées par la banque et qui font le plus souvent défaut aux entrepreneurs-innovateurs. Le capital d'une start-up en phase de création engagée dans des activités fortement innovantes est avant tout constitué de capital humain et immatériel, difficilement évaluable par la banque. Elle lui est donc

⁵¹ EL KIHAL.A.HATTAB S.2019 'Le financement des entreprises innovantes de la littérature vers une analyse swot',Revue du contrôle,de la comptabilité et de l'audit :numéro 1' p :106-121

Chapitre III. Les modes de financement de la start-up

difficile d'apporter les garanties matérielles que lui demanderait une banque pour lui accorder un prêt.

- L'absence d'un chiffre d'affaires antérieurs. En effet, les banquiers s'appuient essentiellement sur les informations comptables pour évaluer les entreprises, ce qui leur est particulièrement difficile de faire dans le cas de jeunes entreprises qui ont peu d'historique comptable.
- Les contraintes réglementaires bancaires qui favorisent le financement des entreprises établies pouvant avoir des activités diversifiées et mutualiser les risques d'échec en menant de front plusieurs investissements, contrairement à une start-up qui se focalise sur un seul projet innovant hautement risqué qui ne présente aucun indice de viabilité.

L'investissement innovant constitue un facteur de risque pour les établissements bancaires, puisqu'il présente la caractéristique de n'offrir aux bailleurs de fonds, ni des garanties réelles aisément évaluables, ni une base d'informations antérieurement constituée. Lorsque le degré de risque augmente, l'exigence sera de plus en plus forte, notamment dans le cas d'investissements innovants. Les banques adapteront leurs comportements, en exigeant un taux d'intérêt élevé ou en refusant de les financer.

L'entreprise innovante, dont les ressources internes sont insuffisantes, peut ne peut se retourner donc vers l'endettement bancaire qu'à mesure de satisfaire les exigences imposées par la banque, et ceci n'est possible qu'à un stade avancé de son projet. Pour avoir accès au crédit bancaire, l'entrepreneur doit avoir déjà prouvé ses compétences (de premiers clients ou un processus commercial lancé) comme garantie. Cependant, la diversification des sources de financement reste envisageable étant donné la réticence des banques à accorder un prêt à un jeune entrepreneur.

Nous avons à priori défini tous les enjeux de la relation banque/start-up, ainsi que la condition et possibilités d'accéder aux prêts bancaires. Cependant, pour mieux guider la réflexion de l'entrepreneur dans ces choix de financement, on procédera à une analyse des avantages et inconvénients du recours à l'endettement bancaire, et ce selon la méthode SWOT.

En dépassant les défis des exigences bancaires et la lourdeur de la démarche administrative associée, la start-up bénéficie d'une source de financement externe sans dilution de son capital ni intervention dans la gestion de son entreprise. L'entrepreneur protège la propriété et le pouvoir total de son entreprise, ainsi que le concept innovant de son

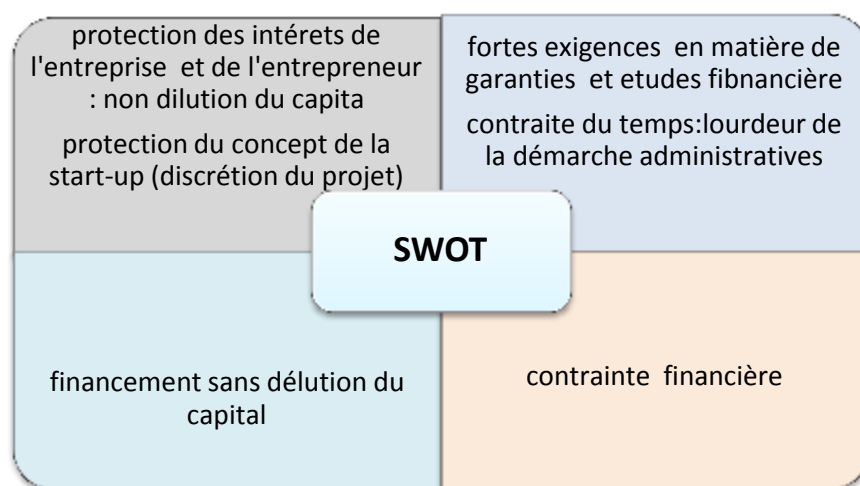
Chapitre III. Les modes de financement de la start-up

projet qui nécessite parfois le secret. L'endettement bancaire laisse à l'entrepreneur innovant une ample marge pour défendre les intérêts de son projet.

En contrepartie, l'indépendance en matière de gestion est assurée au détriment de développer une dépendance financière envers la banque. Cette dernière est connue pour ses fortes exigences et sévérité en cas de difficultés, et recouvrement forcé en cas de d'insolvabilité, sans omettre de la lourdeur des charges financières induit par un taux d'intérêt élevé.

Les éléments mentionnés précédemment, impliquent qu'un recours au financement par dette bancaire est délicat, voire exclu.

Figure n° 07 : Le financement bancaire pour la Start-up (Analyse SWOT)⁵²



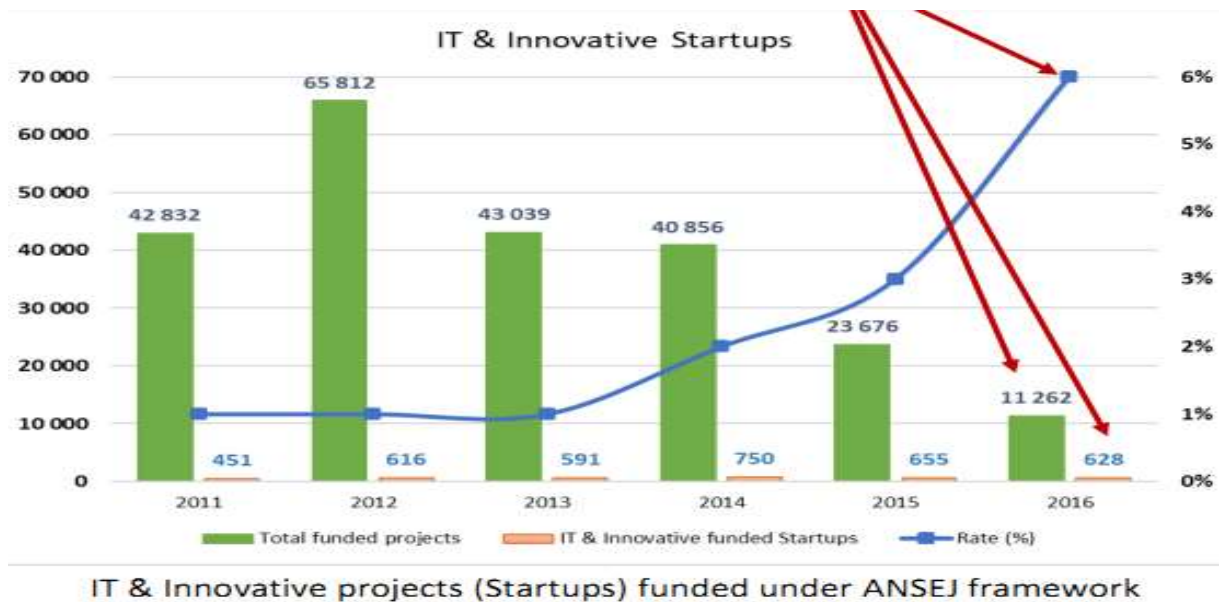
Source : élaboré par nous même

Les prêts d'honneur

Pour dépasser l'entrave d'accès au financement bancaire, des dispositifs comme ANADE et ANGEM peuvent jouer un rôle d'intermédiation entre la start-up et son partenaire bancaire, en vue de faciliter l'accès à l'emprunt et alléger les exigences en matière de garanties et de taux d'intérêts, en leur octroyant des prêts d'honneur. Cependant, ces dispositifs sont orientés vers l'entrepreneuriat dans l'économie traditionnelle et ne sont pas adaptés aux start-up. Ceci se reflète sur le nombre de start-up et de projets innovants financés par ce biais. En effet, sur la période 2010–2016, seules 6% du total des projets financés par l'ANSEJ étaient des start-up technologiques ou innovantes.

⁵² EL KIHAL.A.HATTAB S.2019 'Le financement des entreprises innovantes de la littérature vers une analyse swot',Revue du contrôle,de la comptabilité et de l'audit :numéro 1' p :106-121

Figure n°08 : Le financement de l'innovation par prêts ANADE (Ex ANSEJ)



Source : Site Officiel de l'ANADE

1.3. Les subventions publiques et privées

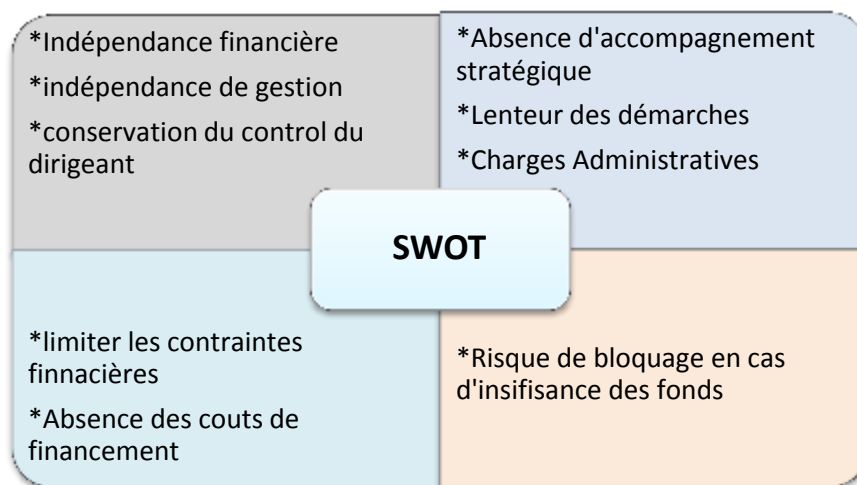
En réponse aux exigences sévères des partenaires financiers bancaires en matière de garanties et de coûts, les aides publiques peuvent aussi constituer une source de financement complémentaire dans un premier temps. Beaucoup de start-up font appels aux aides publiques, ces dernières constituent une solution simple mises à la disposition de la start-up: peu de garanties sont demandées et aucun risque n'est parcouru, l'entrepreneur obtient du financement externe sans perdre des parts de sa société.

Quoi que facile, cette source de financement présente des inconvénients. Tout d'abord, les charges administratives sont trop élevées et demandent trop de temps en comparaison avec l'aide et les bénéfices obtenus. Cette démarche entraîne beaucoup d'administratifs qui ralentissent et qui consomment du temps pour de l'argent uniquement financier qui n'apporte pas de réelle valeur ajoutée. Les entreprises jugent ainsi le soutien financier trop faible pour pouvoir opérer un changement significatif sur la stratégie.

Chapitre III. Les modes de financement de la start-up

En Algérie, des subventions publiques à l'intérêt des start-up proviennent du « fond d'appui et de développement de l'écosystème des start-up » -A ne pas confondre avec le fond algérien des start-up « ASF » qui ne prend pas la forme d'une subvention mais plutôt une entrée du fond dans le capital de la start-up. Cependant, les aides proposées par le fond des start-up sont limitées et prennent en charge uniquement les frais liés à phase création: le financement des études de faisabilité, élaboration des business plans, l'assistance technique, la formation et l'incubation.

Figure n°09 : Le financement des Start-up par subventions privées ou publiques



Source : élaboré par nous même

Certaines entreprises privées apportent des subventions aux startups « notamment les opérateurs de téléphonie mobile Ooredoo via le programme d'incubation tStart et Djezzy via Startup Booster Program », ou encore quelques grands groupes nationaux issus de secteurs diversifiés. Cependant, ces programmes et notamment leurs financements sont variables d'une année sur l'autre.⁵³

Gain des concours

Compte tenu des limites que présentent les sources de financement précédentes, spécifiquement les fond de subvention, les concours sont incontestablement le principal recours des jeunes entreprises innovantes. En effet, ils constituent leur premier soutien au sens où ces jeunes sociétés se heurtent souvent à des contraintes de liquidités. La participation à un concours constitue une possibilité de décrocher un financement pour son

⁵³ EL KIHAL.A.HATTAB S.2019 'Le financement des entreprises innovantes de la littérature vers une analyse swot',Revue du contrôle,de la comptabilité et de l'audit :numéro 1' p :106-121

Chapitre III. Les modes de financement de la start-up

projet sans contrepartie. Il existe plusieurs concours pour les porteurs de projets innovants, organisés par des institutions publiques ou privées. Les gagnants remportent en général un prix sous la forme d'un capital (argent).

En Algérie, Il existe plusieurs concours de start-up qui touchent à divers domaines. On peut citer le concours "Jinnovtic" organisé par le ministre de la poste et des technologies de l'information et de la communication, "prix de l'innovation" organisé par le ministre de l'industrie et des mines, ou les concours privés lancé via les opérateurs téléphoniques Ooredoo et Djazzy ...etc. par occasion , il incombe de citer aussi le concours national des start-up, nommé « Algeria start-up Challenge », qui rassemble plusieurs personnalités importantes et réunis plusieurs acteurs de l'écosystème start-up autour d'un événement placé sous parrainage du ministre délégué de l'économie de la connaissance et des start-up. Cet événement est à l'origine de démarrage du lancement de plusieurs start-up à travers le territoire national. Comme : Amentech(qui relève du domaine Insurtech), Global Cash Management (du domaine de la Fintech) et Moustachari DZ (de la RegTech).

Les concours sont une opportunité de financement unique. Ils présentent l'occasion pour la start-up de renforcer ses fonds de démarrage et également bénéficier d'une expérience de se signaler dans l'écosystème start-up, et d'être reconnue par différentes structures (incubateurs, accélérateurs) et différents investisseurs qui peuvent être intéressés par le projet. Cependant pour avoir la chance d'être élu parmi les bénéficiaires de ses aides faudrait entrer en compétition avec un grand nombre de participants. Ces événements connaissent une grande demande de la part des porteurs des projets innovants. Participer à un concours organisé par une association ou une fondation peut prendre du temps et les chances de gagner sont minimales en raison du nombre de participants élevé, mais c'est également un moyen efficace d'obtenir des fonds et d'acquérir une certaine visibilité de sa start-up et une appréciation (évaluation) de la valeur ajoutée du projet aux yeux de grands investisseurs.

Section 02. Les modes de financement moderne

Loin des sources de financement classique qui présentent plusieurs limites et inconvénients pour les start-up, l'écosystème innovant met à la disposition de ses dernières autres sources de financement plus avantageuses et adaptées à leurs besoins permanents.

2.1. Les business angels

Les business angels, appelés aussi « investisseurs providentiels », sont des particuliers issus du monde des affaires (dirigeants, cadres supérieurs, anciens chefs d'entreprise à la

Chapitre III. Les modes de financement de la start-up

retraite ...) qui investissent des capitaux ou des biens dans des entreprises innovantes à fort potentiel. Outre une mise de fonds dans le capital de l'entreprise, ils apportent leurs conseils aux créateurs d'entreprise et leur ouvrent également leur carnet d'adresse. En règle générale, ils s'intéressent à un domaine qu'ils connaissent déjà, dans lequel ils ont travaillé, où leurs compétences et leur expérience seront mises à profit. Le financement par le biais des BA se distingue des autres modes de financement dans la mesure où il ne s'agit pas simplement d'un apport financier mais aussi d'un soutien et accompagnement stratégique venant d'un investisseur connaisseur dans le domaine.

Les Business Angels investissent dans la start-up en échange de parts sociales dans l'entreprise. En général, ils restent minoritaires au capital de l'entreprise mais participent activement à la vie de l'entreprise et à la prise de décision, hormis les ressources qu'il met à la disposition de l'entreprise, il y consacre du temps, du travail en donnant des conseils et en s'impliquant à la gestion. Malgré le fait que l'entrepreneur soit le créateur de l'entreprise, il peut être sujet à une perte de pouvoir, en effet, plus l'investissement du BA est important, plus il prend le pouvoir de décision au sein de la start-up, et exigera un rapport constant sur le déroulement de l'activité.

Le rôle de business angels est :

- Financer la Start-up dans la phase la plus risquée, et favoriser ainsi l'innovation.
- Réunir les fonds de départ et consolider la crédibilité du projet vis-à-vis des financeurs relais, fonds de capital-risque et établissements de crédit.
- Faciliter l'accès au marché et mettre le promoteur en réseau d'expertise.
- Initier les règles de bonne gouvernance et gestion dans l'entreprise.

En Algérie, des business angels opérant individuellement sont actifs, Cependant, des statistiques ou des études n'ont pas encore été menées pour identifier ces acteurs importants de l'écosystème, de connaître leur volume d'investissements « nombre d'opérations menées, la somme des capitaux investis, les typologies des business angels et des entreprises investies... ». Au-delà de ces personnes qui investissent dans des startups de façon isolée, seul le réseau Casbah Business Angels CBA est actif. Trois autres structures ont été identifiées (dont deux basées à l'étranger) et orientant leurs efforts d'investissement vers les entrepreneurs algériens résidents ou ceux issus de la diaspora, cependant elles offrent peu de visibilité sur leurs activités, il s'agit de : Markitor Business Angels, Créateurs d'Avenir, Algérie-Diaspora BAALDI.

Chapitre III. Les modes de financement de la start-up

Une activité très faible des business angels est constatée en Algérie. Ce mode de financement reste méconnu et sa contribution au financement des start-up est presque nulle. Ce faible développement des réseaux de business angels peut s'expliquer principalement par l'absence d'une réglementation spécifique promouvant ce mode de financement, celui-ci⁵⁴ devrait s'insérer, d'un point de vue fiscal, dans un environnement incitant sa pratique, notamment lorsque ces investisseurs se regroupent en holdings de business angels.

2.2. Le crowdfunding

Le Crowdfunding, connu également sous le nom de "financement participatif" ou "financement par la foule", se caractérise par l'utilisation de l'internet comme moyen de collecte d'argent auprès d'un grand nombre d'épargnants, afin de financer des projets. Un porteur de projet (entreprise, individu ou institution) recherche un financement, il peut alors faire appel au grand public par le biais d'un site internet appelé plateforme de Crowdfunding, afin de lui apporter les fonds dont il a besoin. L'opération du financement participatif réunit donc trois acteurs principaux :

- **Les entrepreneurs** . Ce sont les acteurs en demande de financement pour leurs projets.
- **Les plateformes** . Jouent le rôle d'intermédiaire entre les porteurs de projets et les investisseurs, elles ont pour mission de :
 - recevoir le projet et l'étudier ;
 - conseiller le porteur de projet et l'aider dans le choix des contreparties ;
 - mettre le projet en ligne ;
 - recevoir les dons et les encaisser.

Dans le cas où le capital sollicité par le porteur du projet est entièrement collecté, la plateforme du Crowdfunding récupère une commission de 5 à 8 % sur le montant collecté.

- **Les investisseurs** . Outre son rôle principal qui consiste à contribuer au financement d'un projet donné, l'investisseur s'occupe également de la sensibilisation de son entourage à propos du projet qu'il soutient, pour pouvoir atteindre l'objectif de financement le plus rapidement possible.

Il existe plusieurs types du crowdfunding, ce dernier peut se mobiliser sous forme spéculative ou non selon les différents cas :

⁵⁴ Le financement des start-up par le crowdfunding et le capital risque ;mémoire à l'université ummto ;département sc .économique 2017 .

Chapitre III. Les modes de financement de la start-up

- **Dons (Crowdfunding)** . C'est une somme allouée par une personne physique ou morale pour participer à la réalisation d'un projet sans attendre quelques choses au retour, c'est-à-dire sans aucune contrepartie en bien. Cependant, le porteur du projet peut motiver son donateur en lui offrant une contrepartie en nature liée au projet (dédicaces, tee-shirts, CD, billets d'entrée, invitations, abonnements, etc.) en guise de remerciement et gratitude.
- **Prêts (Crowdlending)** . Il permet aux porteurs de projets d'obtenir le financement dont ils ont besoin, auprès des prêteurs qui vont avancer leur argent contre un prêt rémunéré. Les taux d'intérêt sont fixés selon le degré de risque du projet financé, et la durée d'emprunt ou encore les modalités de remboursement souhaitées. La somme prêtée est rendue sans intérêt, dans le cas d'un prêt solidaire.
- **Titres financiers (Crowdfunding)** ⁵⁵. Ce type de Crowdfunding permet aux investisseurs de devenir actionnaires du projet financé et qui concerne le plus souvent la création ou de la croissance d'une entreprise. C'est une participation aux fonds propres de la société créée ; prise par une personne physique ou morale qui accepte d'investir dans ce projet. La rémunération de l'épargnant se fait alors par les dividendes ou par la plus-value réalisée lors de la cession des titres.

Le crowdfunding se pose comme un complément ou une alternative aux circuits de financements traditionnels de projets, qu'il s'agisse de projets entrepreneuriaux, créatifs ou solidaires. Obtenir un prêt bancaire pour lancer un service ou un produit innovant s'avère de plus en plus difficile, voire impossible pour certains projets créatifs. Au-delà des efforts déployés et du temps consacré pour obtenir un financement bancaire, celui-ci comporte en outre des risques et des contraintes comme les échéances et taux de remboursement. Le crowdfunding se positionne alors comme solution à toutes ses entraves.

Ce mode de financement présente également plusieurs avantages qui le rendent attractif et très adéquat quant au profil des start-ups. Une campagne de crowdfunding peut être, lorsqu'elle est bien menée, un fabuleux tremplin pour tout projet pour bénéficier d'une publicité gratuite. Le simple fait de faire appel à une solution innovante pour financer et lancer un projet peut intéresser tout blogueur, site Web et autres médias. En laissant des supports de communication (photos, vidéo) et des documents téléchargeables librement

▪ ⁵⁵ A . SCHWEIENBACHER, «Le crowdfunding : une nouvelle forme de finance entrepreneuriale », édition Broeck, Bruxelles, 2016.

Chapitre III. Les modes de financement de la start-up

présentant le projet, celui-ci peut être facilement relayé par les internautes comme par les médias. Une campagne de crowdfunding permet, en outre, de fédérer ou de renforcer une communauté.

Une campagne de crowdfunding est aussi une parfaite occasion pour évaluer une idée et un marché potentiel. Le partage et contribution à un projet au-delà du cercle de proximité sont des éléments de validation. A l'inverse, tout commentaire négatif ou tout faible taux de contribution, peuvent permettre une remise en cause et une refonte du projet.

Contrairement aux autres modes dilutifs, le crowdfunding conserve tous les droits et rester maître de son projet est l'un des atouts essentiels de ce type de financement. Ne pas être soumis aux décisions de partenaires financiers est en effet l'un des grands avantages.

2.3. Le financement par capital investissement

Le capital investissement peut constituer une voie de financement alternatif pour l'entrepreneur confronté aux contraintes et aux limites des sources traditionnelles. A tous les stades critiques de la vie d'une entreprise, le capital investissement offre à celle-ci les moyens de ses ambitions en mettant à sa disposition des capitaux ainsi qu'un accompagnement stratégique.

Le capital investissement est une source de financement apparue aux Etats-Unis (USA) sous l'appellation de «venture capital ». Cette technique financière est entendue comme un investissement en fonds propres ou quasi fonds propres, au sein des entreprises non cotées, effectuée par des investisseurs professionnels qui s'attachent à réduire les asymétries informationnelles qui caractérisent ce type d'entreprises afin de financer leur démarrage, leur croissance, leur survie ou leur développement. Ces professionnels, en plus d'apporter des fonds propres, s'impliquent activement dans la gestion de l'entreprise financée se distinguant ainsi des autres actionnaires traditionnels.

A. Les types du capital investissement. Il existe plusieurs types de capital investissement :⁵⁶

- **Le venture capital** ou le capital-risque, concerne le financement de jeunes entreprises innovantes ou évoluant dans des secteurs de technologies en stade de création. Il englobe trois phases : Le capital d'amorçage, Le démarrage, La post-crédation (early stage).

⁵⁶ Dr Abadi Mohamed, Mairif Asma 'Le capital investissement une voix de financement alternatif'

Chapitre III. Les modes de financement de la start-up

- **le capital développement.** Au cours de son développement, l'entreprise a également besoin de capitaux propres pour financer sa croissance ou pour franchir une nouvelle étape, comme par exemple le renforcement de la politique commerciale, le lancement d'un nouveau produit, etc. Du fait du moindre risque de cette phase, les concours financiers sont généralement plus faciles à obtenir.

- **Le capital transmission.** Différentes situations peuvent se présenter : le dirigeant-proprétaire d'une société qu'il a porté à maturité voudrait soit engager une dernière ou une nouvelle poussée de croissance, soit se retirer en vendant tout simplement son affaire, soit réaliser une partie de son patrimoine. Le capital-investisseur peut l'accompagner dans cette phase et il est d'ailleurs tout particulièrement approprié et recherché par les repreneurs. Il peut également s'agir de la cession d'une entreprise familiale ou d'une filiale d'un grand groupe industriel ou financier reprise par ses salariés ou par un manager extérieur. Les techniques financières de reprise /transmission d'entreprise sont directement inspirées MBO (management buy-out) ou LBO (leverage buy out) utilisant l'effet de levier financier à travers une holding et l'appel à l'endettement.. Les repreneurs peuvent être les dirigeants en place (buy -in), une équipe extérieure (buy-out) ou un mélange des deux.

- **Le capital retournement.** Ce financement concerne les entreprises en difficultés, et les fonds pourvus à celles-ci servent à rétablir leurs situations financières. Cette technique qui véhicule des risques très élevés affiche des espoirs de plus-values particulièrement optimistes.

B. Le fonctionnement du capital investissement

L'activité de capital investissement est un mode de financement original qui met en relation trois types d'opérateurs : les investisseurs institutionnels, les SCI et les entreprises financées « les cibles ». Les SCI assurent l'interface entre les investisseurs institutionnels qui collectent des fonds auprès des agents à capacité de financement tels que les ménages et les agents à besoin de financement y compris les start-up.⁵⁷

La démarche de financement par capital investissement se fait comme suit :

- **La sélection des dossiers lors de la phase de pré-investissement.** Cette phase est capitale. Le capital-investisseur va s'intéresser de plus près au **business plan** de la société, à

⁵⁷ Dr Abadi Mohamed, Mairif Asma 'Le capital investissement une voix de financement alternatif'

Chapitre III. Les modes de financement de la start-up

la qualité de l'équipe managériale et son degré de motivation, au niveau de risque et de couple produit /marché.

- **L'élaboration des contrats financiers (contracting)** .En dépit d'un statut de minoritaire, les professionnels du capital investissement souhaitent jouer un rôle actif(hands on) dans les entreprises qu'ils financent et exigent des dirigeants la mise en place d'un ensemble de droits complémentaires et des avantages à leur profit. Pour cela, les partenaires concluent souvent une convention distincte des statuts de la société, réglant les relations entre les investisseurs et les managers « un pacte d'actionnaires ».

- **Suivi et conseils lors de la phase post-investissement (montoring)** : La présence de ces intermédiaires spécialisés constitue également un gage de solidité financière de l'entreprise dont on peut penser qu'elle sera aidée en cas de difficulté passagère. Le capital investisseur est une offre de capitaux doublée d'une offre de services à valeur ajoutée aux PME.

- **La sortie** peut se faire via une introduction en bourse, une cession totale ou partielle à des tiers, un second buy out/buy-in, une liquidation, au terme d'une période variant considérablement selon les projets d'investissement.

C. Les Contraintes de financement par capital investissement

En Algérie, Le capital investissement reste loin d'être consacré dans la culture économique et financière du pays. Cela est, sans doute, dû à de multiples obstacles culturels et contraintes liés à l'environnement macro-économique et légal.

- **Manque de ressources.** En effet les SCI exerçant en Algérie, n'avaient que leurs fonds propres pour ressources avant la création des Fond d'Investissement de Wilayas en 2009, alors que les sociétés étrangères dans le domaine gèrent, en plus de leurs fonds propres, des fonds publics (différent incubateur et fonds d'amorçage) et des lignes de fonds privées, permettant de multiplier leurs interventions pour se développer et atteindre la maturité qu'elles ont atteinte ailleurs dans le monde.

- **Absence d'un mécanisme de sortie.** Le mode de sortie envisagé par le capital investisseur et la plus-value qu'il escompte réalisé sont des aspects fondamentaux motivant la prise de risque. En l'absence d'un marché financier dynamique et liquide, le capital

Chapitre III. Les modes de financement de la start-up

investisseur ne dispose pas de choix pour la cession de ses parts sociales et se trouve obligé de négocier, parfois en position de faiblesse, sa sortie avec les associés. Cet aspect incarne un vrai problème pour les sociétés de Capital Investissement, pour la réalisation d'autre investissement soit par l'intervention dans le marché financier ou le réinvestissement des plus-values dans d'autres projets qu'elles jugent rentables

- **Culture économique et financière.** Les promoteurs algériens sont enclins aux financements bancaires et au maintien d'une structure fermée de leur entreprise souvent familiale .En effet, la majorité des entreprises algériennes se caractérise par un actionnariat familial de type SARL ou SNC comme le confirme la statistique suivante datant de 2010: près de la moitié (49.28%) des sociétés inscrites au niveau du Centre National du Registre de Commerce (CNRC) sont des SARL ou SNC. Ces sociétés sont réticentes à l'ouverture de leur capital à des partenaires extérieurs. L'esprit d'entrepreneurial, le goût du risque et parfois même la transparence sont des facteurs qui limitent l'expansion de ce mode de financement en Algérie. L'aversion au risque et au changement laissent l'entrepreneur algérien réticent à partager le pouvoir et les décisions avec d'autres investisseurs, et dans l'absence d'une culture managériale qui constitue une vraie menace au développement des performances de plusieurs entreprises, les sociétés de capital investissement se trouvent en difficultés de s'adresser à ces dernières.

- **Problèmes liés aux entreprises cibles.** Le nombre de PME éligibles aux financements reste faible, malgré les efforts de bonne volonté des sociétés de Capital Investissement, le nombre de dossier pour prise de participation l'est tout aussi. En effet, la FINALEP après presque vingt ans d'activité n'a financé qu'une douzaine de projets. De plus, avec un secteur privé non assez développé dans plusieurs domaines comme l'innovation et les NTIC, les sociétés de capital investissement se retrouvent en pénurie des projets à la fois innovants et rentables et se voient obligées de canaliser leurs fonds vers des investissements peu générateurs de valeur ajoutée. De plus, l'absence d'une base de données qualitative et quantitative sur l'activité des entreprises dans divers secteurs d'activité, pénalise les capital-investisseurs dans l'étude et l'analyse des projets qui leur sont présentés.

Chapitre III. Les modes de financement de la start-up

Conclusion

Pour mieux cerner la problématique du financement des start-up en Algérie, on a procédé à l'analyse des différentes sources de financement tout en tenant compte des constats tirés des deux premiers chapitres. Sans perdre de vue les spécificités des start-up et de ses projets, ainsi que les caractéristiques de l'écosystème dont elles émergent et développent, nous avons présenté la contribution de chaque acteur financier de manière synthétique en faisant appel à l'analyse SWOT. Au-delà de l'apport financier, le coté stratégique était toujours pris en considération.

Le caractère risqué des projets start-up ainsi que le manque de garanties corporelles dont elles disposent les exposent à des difficultés d'accès au financement externe, spécialement le financement bancaire extrêmement exigeant.

Alors que le financement interne à ses limites, les filles d'attente s'accumulent pour participer à des événements et concours, ou pour solliciter des subventions de différentes nature très difficiles et lentes à acquérir ; une réalité qui démotive et décourage un grand nombre des porteurs de projets.

Alors que les modes de financement habituellement sollicités par les firmes traditionnelles s'avèrent insuffisants pour optimiser le financement des start-up, des modes de financement moderne feront la tâche.

CHAPITRE IV

LE FINANCEMENT DES START-UP EN ALGERIE

Chapitre IV . Le Financement de la Start-Up en Algérie

Présentation

Le financement de l'entreprise et le soutien financier à long terme sont les deux piliers importants pour le succès de n'importe quelle start-up. En plus d'un projet de création d'entreprise innovant, les start-up sont par-dessus tout dépendantes des ressources financières pour rendre leur croissance rapidement viable. La quantité de capital dont une entreprise a besoin dépend naturellement de sa phase de développement. Comme toute entreprise, la start-up suit un cycle dont les entrepreneurs doivent être conscients pour mener à bien leurs projets. La start-up est particulièrement confrontée à l'incertitude économique, il est donc essentiel de savoir comment faire face à chaque phase, quels en sont les risques encourus pour chacune et en fonction de son avancement et de ses besoins, choisir un mode de financement disponible et adapté. Chaque étape s'accompagne d'une nécessité d'accommodation aux variations de l'environnement, l'entreprise doit essayer d'anticiper les différents événements et s'adapter. A chaque étape du cycle, l'objectif principal de l'entrepreneur doit être la garantie d'avoir la quantité d'argent nécessaire pour passer à l'étape suivante.

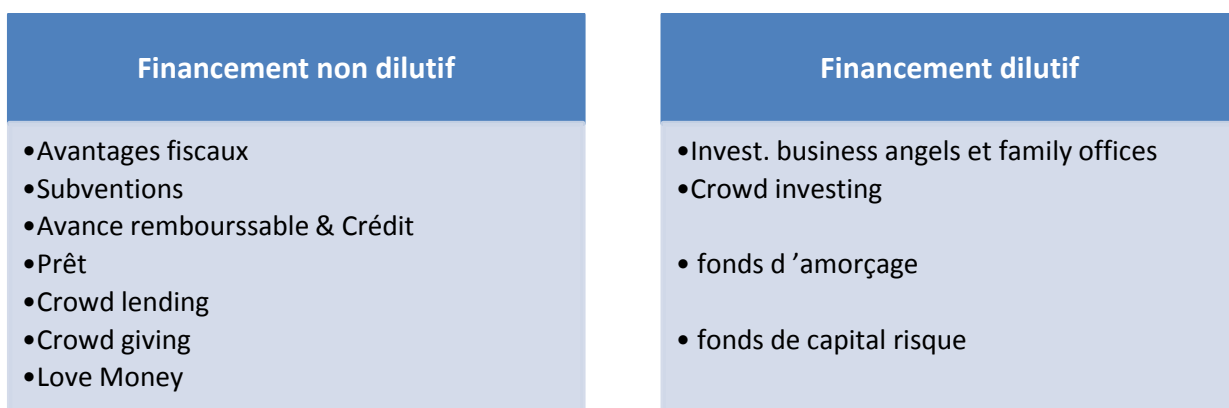
Pour mieux mettre une stratégie de financement viable pour les start-up Algériennes, nous nous sommes engagés dans la recherche de données pratiques, et ce en se rapprochant de plusieurs institutions qui soutiennent les start-up. Commençant par l'Agence National d'Appui et Développement de l'Entrepreneuriat (ANADE) où nous étions accueillis par la chargé de communication ainsi que l'équipe des formateurs, et la Caisse Nationale des Assurance de Chômage (CNAC) où nous avons tenu une discussion bien animée avec la chargée des dossiers de demande de financement des start-up. Nous nous sommes dirigés par la suite vers la banque Nationale d'Algérie de Tizi-Ouzou, où le directeur adjoint avait partagé avec nous des informations précieuses qui nous ont aidé à enrichir notre mémoire et développer nos réflexions. En partant de l'idée qu' en dehors des circuits de financement classiques, le marché financier est l'issue incontournable des porteurs de projets innovants a besoin de financement, nous nous sommes dirigés vers la bourse d'Alger pour mener loin notre recherche, où nous étions orientées et encadrées par la responsable de la communication financière Mme L.KHALFI et le juriste du cabinet du président de la COSOB Mr. M.BOUBETRA, avec qui nous avons tenus des entretiens synthétiques au sujet de la problématique de financement des start-up en Algérie. D'après notre investigation, le constat alarmant était en matière d'absence des alternatives de financement actives et bien établies (accélérateurs, Business angels, crowdfunding), sauf quelques sociétés de capital investissement récemment créés telles que Algerian Investment Fund et Algerian Start-up

Chapitre IV . Le Financement de la Start-Up en Algérie

Fund, qui restent les seuls financeurs prêts à accueillir les projets start-up dans les phases les plus complexes de leurs développement. Bien motivées à l'idée de découvrir ces nouvelles sociétés ainsi que leurs stratégies de financement, l'ASF était notre dernière destination pour accomplir notre recherche où Mr.KHALDI secrétaire général de l'ASF était au Rendez-vous.

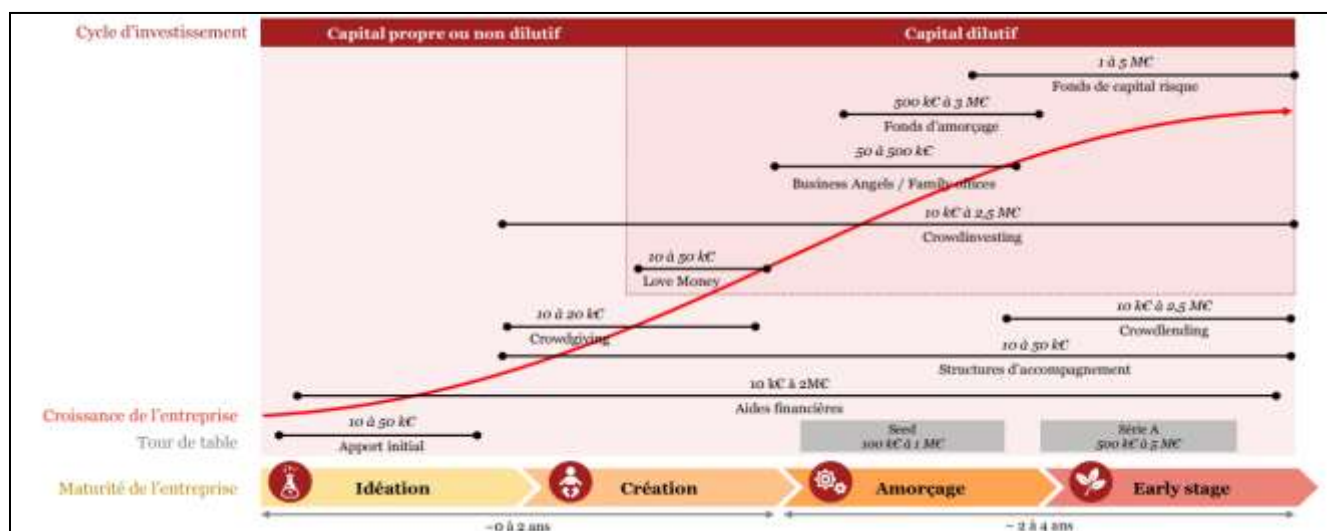
Section 01. La chaine de financement de la Start-up

Au cours de leur parcours, les start-up peuvent faire appel à deux grandes catégories de financement, le financement non dilutif et le financement dilutif.



1.1. La chaine de financement des Start-up en France


Figure n°10 : La chaine de financement des Start-up en France



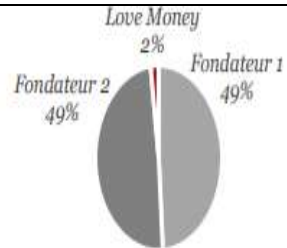
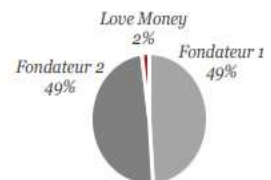
Source : Serena capital, BPI, analyses Pw

Chapitre IV . Le Financement de la Start-Up en Algérie

A. Phase idée

Activité principale	Type de financement
<p>-Conception de l'idée : réflexion sur le besoin, le produit, l'offre, le concept, et l'analyse de marché.</p> <p>-L'équipe fondatrice : identification et constitution de l'équipe fondatrice, confrontation de l'idée au terrain, Travaux sur le business model, construction d'un premier business plan.</p>	avantage fiscaux, avance remboursable & crédit, Prêt.
	Structure du capital
	 <p style="text-align: center;">Fondateur 1 100%</p>

B. Phase création

Activité principale :	Type de financement
<p>-La création d'entreprise : Validation du modèle, Dépôt des statuts, obtention d'un numéro de SIRET, Investissement au capital de l'entreprise</p> <p>-Les premiers investisseurs : Love money (famille et amis), donnant lieu ou pas à une prise de capital</p> <p>-L'incubation : développement du produit/service, Identification des premiers clients potentiels et tests avec les premiers utilisateurs</p>	avantage fiscaux, avance crédit, Prêt, love money
	Structure du capital
<p>-Les premiers salariés : Embauche des premiers salariés (dont stagiaire)</p> <p>- Le crowdfunding : lancement d'une première campagne de crowdgiving (principalement pour des projets en B-to-C) : dons sans contrepartie, dons avec contrepartie. Ou lancement d'une campagne de royalty crowdfunding .</p>	 <p style="text-align: center;">Love Money 2% Fondateur 1 49% Fondateur 2 49%</p>
	Type de financement
	crowdgiving ICO (hybridation entre le levé des fonds et le crowdfunding).
	Structure du capital
	 <p style="text-align: center;">Love Money 2% Fondateur 1 49% Fondateur 2 49%</p>

C. Phase amorçage

Activité principale	Type de financement																				
<p>-Proof of concept :Test MVP (minimum viable product), Validation de l'offre produit et de l'offre commerciale</p> <p>-La levée de fonds en amorçage (seed) : Première levée de fonds auprès des investisseurs seed : Business angels, Family offices, Fonds d'amorçage, FCPR, FCPI. Attribution de bons de souscription de parts de créateur d'entreprise (BSPCE)</p> <p>-Le renforcement des fonds propres : Renforcement des fonds propres (par exemple via la BPI)</p>	<p>avantage fiscaux,avance crédit, Prêt, Investissement en business Angels et family offices Investissement en fonds d'amorçage.</p> <p style="text-align: center;">Structure du capital</p> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <caption>Structure du capital (Top Chart)</caption> <tr><th>Investisseur</th><th>Pourcentage</th></tr> <tr><td>Fondateur 1</td><td>49%</td></tr> <tr><td>Fondateur 2</td><td>49%</td></tr> <tr><td>Love Money</td><td>2%</td></tr> </table> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <caption>Structure du capital (Bottom Chart)</caption> <tr><th>Investisseur</th><th>Pourcentage</th></tr> <tr><td>Fondateur 1</td><td>31%</td></tr> <tr><td>Fondateur 2</td><td>31%</td></tr> <tr><td>Investisseur Seed</td><td>17%</td></tr> <tr><td>BSPCE</td><td>17%</td></tr> <tr><td>Love money</td><td>4%</td></tr> </table>	Investisseur	Pourcentage	Fondateur 1	49%	Fondateur 2	49%	Love Money	2%	Investisseur	Pourcentage	Fondateur 1	31%	Fondateur 2	31%	Investisseur Seed	17%	BSPCE	17%	Love money	4%
Investisseur	Pourcentage																				
Fondateur 1	49%																				
Fondateur 2	49%																				
Love Money	2%																				
Investisseur	Pourcentage																				
Fondateur 1	31%																				
Fondateur 2	31%																				
Investisseur Seed	17%																				
BSPCE	17%																				
Love money	4%																				
<p>-Le recrutement des postes clés : Recrutement des salariés clés avec prise de capital ayant des profils complémentaires à ceux des fondateurs ou spécifiques au marché de l'entreprise</p> <p>-Les premiers deals commerciaux : Signature des premiers deals commerciaux, Augmentation significative du chiffre d'affaires.</p> <p>-Le crowdfunding à ce stade : Appel à des fonds participatifs via une campagne de crowdfunding : Investissement avec royalties, Investissement au capital.</p>	<p style="text-align: center;">Type de financement</p> <p style="text-align: center;">Crowdfunding</p> <p style="text-align: center;">Structure du capital</p> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <caption>Structure du capital (Bottom Chart)</caption> <tr><th>Investisseur</th><th>Pourcentage</th></tr> <tr><td>Fondateur 1</td><td>31%</td></tr> <tr><td>Fondateur 2</td><td>31%</td></tr> <tr><td>Investisseur Seed</td><td>17%</td></tr> <tr><td>BSPCE</td><td>17%</td></tr> <tr><td>Love money</td><td>4%</td></tr> </table>	Investisseur	Pourcentage	Fondateur 1	31%	Fondateur 2	31%	Investisseur Seed	17%	BSPCE	17%	Love money	4%								
Investisseur	Pourcentage																				
Fondateur 1	31%																				
Fondateur 2	31%																				
Investisseur Seed	17%																				
BSPCE	17%																				
Love money	4%																				

Chapitre IV . Le Financement de la Start-Up en Algérie

D. Phase Early Stage

Activité principale :	Type de financement à ce stade												
<p>-L'accélération : Structuration des processus commerciaux, Préparation aux phases de croissance rapide et à la levée de fonds, Réflexion sur la structuration de la future équipe</p> <p>-La levée de fonds en série A : 2^{ème} levée de fonds auprès des investisseurs déjà présents au capital, de nouveaux investisseurs privés, des fonds de capital-risque, avec possibilité d'être accompagné par un leveur de fonds.</p> <p>-Le renforcement des fonds propres (par exemple via la BPI)</p>	<p>Avantages fiscaux, Subventions, Prêt, Crowdfunding, Investement fonds d'amorçage, Investement fonds de capital-risque.</p>												
	<p>Structure du capital</p>												
	<table border="1" style="margin: auto;"> <caption>Structure du capital</caption> <thead> <tr> <th>Source</th> <th>Pourcentage</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Investisseur Seed</td> <td>17%</td> </tr> <tr> <td>BSPCE</td> <td>17%</td> </tr> <tr> <td>Love money</td> <td>4%</td> </tr> <tr> <td>Fondateur 1</td> <td>31%</td> </tr> <tr> <td>Fondateur 2</td> <td>31%</td> </tr> </tbody> </table>	Source	Pourcentage	Investisseur Seed	17%	BSPCE	17%	Love money	4%	Fondateur 1	31%	Fondateur 2	31%
Source	Pourcentage												
Investisseur Seed	17%												
BSPCE	17%												
Love money	4%												
Fondateur 1	31%												
Fondateur 2	31%												
<p>-Le renforcement des équipes : Embauche de nouveaux salariés pour renforcer les équipes et accompagner le développement de l'entreprise.</p> <p>- Campagne de crowdlending : appel à des fonds participatifs (prêt rémunéré, prêt non rémunéré, prêt avec obligations, mini bons). A ce stade il est également possible de réaliser une campagne de crowdfunding , si elle n'a pas été réalisée en amorçage.</p>	<p>Type de financement à ce stade</p>												
	<p>Crowdlending, Crowdfunding</p>												
	<p>Structure du capital</p>												
	<table border="1" style="margin: auto;"> <caption>Structure du capital</caption> <thead> <tr> <th>Source</th> <th>Pourcentage</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Investisseur Seed</td> <td>17%</td> </tr> <tr> <td>BSPCE</td> <td>17%</td> </tr> <tr> <td>Love money</td> <td>4%</td> </tr> <tr> <td>Fondateur 1</td> <td>31%</td> </tr> <tr> <td>Fondateur 2</td> <td>31%</td> </tr> </tbody> </table>	Source	Pourcentage	Investisseur Seed	17%	BSPCE	17%	Love money	4%	Fondateur 1	31%	Fondateur 2	31%
Source	Pourcentage												
Investisseur Seed	17%												
BSPCE	17%												
Love money	4%												
Fondateur 1	31%												
Fondateur 2	31%												

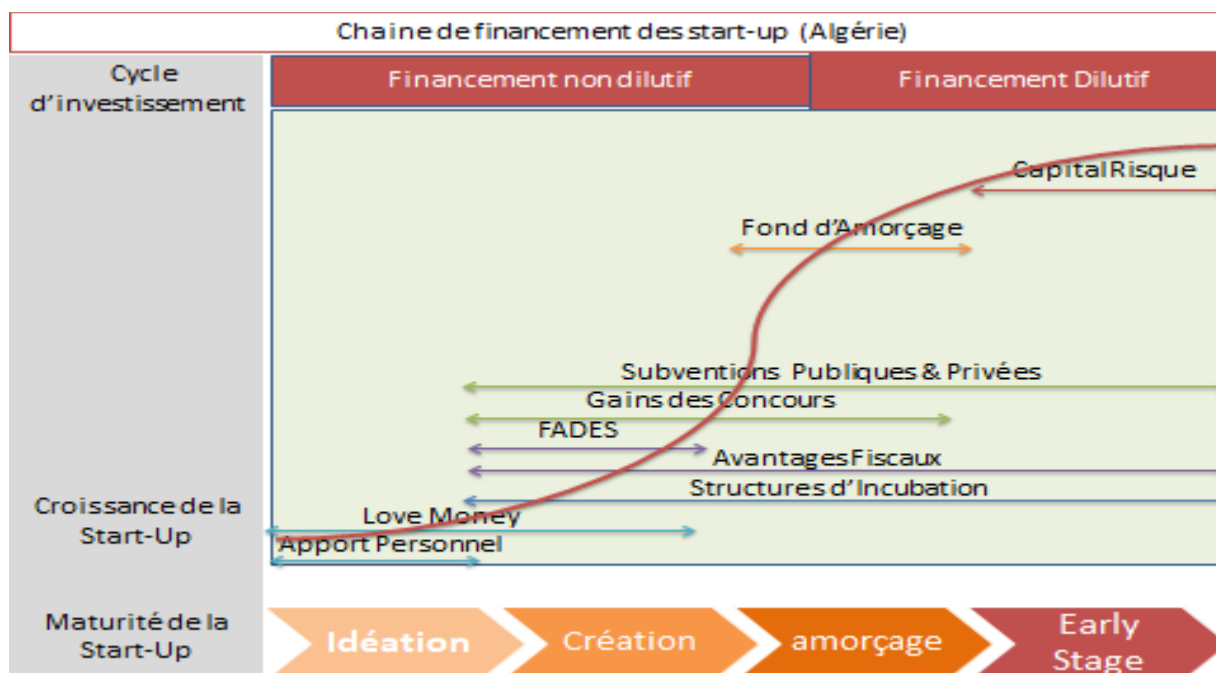
L'étude de la chaîne de financement tirée de l'expérience française nous serve comme référence pour modéliser le processus de financement des start-ups et c'en tenant

Chapitre IV . Le Financement de la Start-Up en Algérie

compte de l'écosystème Algérien et ce qu'il offre comme moyen de financement d'une part, et l'analyse des modes de financement d'autre part.

1.2. la chaîne de financement des Start-up en Algérie

Figure n°11 : La chaîne de financement des start-up en Algérie



Source : élaboré par nous même

a. Phase Idéation


PHASE IDEATION	Sources de financement
<p>En phase d'idéation la start-Up ne dispose pas d'un Label pour avoir une certaine crédibilité pour solliciter des apporteurs de fonds, ni ouvrir accès aux subventions ou autres aides financières.</p> <p>D'autre part, le fondateur devrait être le premier apporteur de fond qui investit sur son idée de projet, en cas d'insuffisance de son apport personnel, ce dernier peut faire appel également à son entourage de confiance "Love Money "</p>	Autofinancement & Love Money
	<p>Structure du capital</p> <p style="text-align: center;">Fondateur 1 100%</p>

b. Phase Création

PHASE CREATION	Source de Financement
<p>Pour entamer la création de sa start-up, le fondateur peut faire appel au Love Money.</p> <p>En disposant à priori d'Un label, la start-up ouvre droit de bénéficier du fond d'appui des start-up qui prend en charge tous les frais de démarrage de la start-up (établissement du business plan, prototypage, étude du marché,...etc.). ce Label permet également à cette jeune pousse de bénéficier des avantages fiscaux durant les 8 ans de son existence.</p> <p>L'incubation joue un rôle primordial à cette phase , pour préparer à la fois le projet et l'entrepreneur en matière de compétences managériales et entrepreneuriales, et le préparer pour mieux présenter sa start-up et gérer le côté relationnel de son business.</p> <p>En disposant a priori d'une idée bien viable et ayant un business plan bien fini, l'équipe fondatrice peut participer à des événements de Pitch et concours de start-up; ainsi elle pourrait à développer une certaine visibilité et attirer des investisseurs potentiels ou autres apporteurs de fonds.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Fond d'appui au développement des start-up • Subventions publiques et privées • Avantages fiscaux • Love Money
	Structure du capital
	<p>Un diagramme circulaire gris avec le texte "Fondateur 1 100%" en blanc au centre, indiquant que le fondateur détient 100% du capital.</p>

Chapitre IV . Le Financement de la Start-Up en Algérie

c. Phase Amorçage

PHASE AMORCAGE	Sources de financement
<p>Le Test MVP (minimum viable product) et la Validation de l'offre se font à ce stade. Ainsi les premiers pas de commercialisations vont avoir lieu.</p>	<ul style="list-style-type: none">• avantage fiscaux,• subventions,• gains des concours
<p>Ce processus nécessite le renforcement des fonds propres et des levées de fonds en amorçage.</p>	Structure du capital
<p>-Les Premières levées de fonds peuvent se faire auprès des Business angels, Fonds d'amorçage ou sous forme de prêts, cependant la chaîne de financement algérienne ne garantit guère la disponibilité de ses sources de financement.</p>	

Chapitre IV . Le Financement de la Start-Up en Algérie

d. phase Early Stage

Phase Early Stage	Sources de financement								
<p>Une phase marquée par un début d'accélération des processus commerciaux qui déclenche une croissance rapide.</p> <p>Cette croissance doit être soutenue par les levées de fonds de différentes formes , cependant la chaine de financement algérienne n'offre pas grand choix a part ce lui de se diriger vers les sociétés de capital investissement.</p> <p>Rappelons que la start-up bénéficie toujours des avantages fiscaux qui lui ont été accordé au titre de son Label.</p> <p>-Les 2^{ème} levée de fonds doivent se faire auprès des investisseurs déjà présents au capital, de nouveaux investisseurs privés, des fonds de capital risque, avec possibilité d'être accompagné par un accélérateur.</p> <p>-Le renforcement des équipes : Embauche de nouveaux salariés pour renforcer les équipes et accompagner le développement de l'entreprise.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Avantages fiscaux, • Subventions, • Investissement fonds de capital-risque. . 								
	Structure du capital	<table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <caption>Structure du capital</caption> <thead> <tr> <th>Source</th> <th>Pourcentage</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Fondateur 1</td> <td>49%</td> </tr> <tr> <td>Fondateur 2</td> <td>49%</td> </tr> <tr> <td>Love Money</td> <td>2%</td> </tr> </tbody> </table>	Source	Pourcentage	Fondateur 1	49%	Fondateur 2	49%	Love Money
Source	Pourcentage								
Fondateur 1	49%								
Fondateur 2	49%								
Love Money	2%								

Section 02. Analyse de la chaine de financement Algérienne

Les sources de financement des start-up en phase d'idéation, de prototypage et de création « seed/early-stage » sont nombreux. Ceux-ci sont souvent spécifiques à chaque start-up, et requièrent des réponses qui leurs sont propres , leur permettant de ce fait, de poursuivre leur développement et éventuellement d'atteindre une étape supplémentaire dans le parcours qui est leur cycle de vie, c'est la phase d'Amorçage.

Les start-up algériennes rencontrent des difficultés d'accès au financement traditionnel et le manque des financements qui leurs sont spécifiques, cela est dû au niveau de maturité de

Chapitre IV . Le Financement de la Start-Up en Algérie

leurs écosystème, lui-même dans une phase balbutiante. En effet, et à l'épuisement des premiers financements(qui sont principalement l'autofinancement, la love money et les concours), ces startups se retrouvent « coincées » à une étape cruciale de leur cycle de développement « prototype non finalisé et/ou ne pouvant être commercialisé ou ne générant pas ou peu de revenus ». Cette situation est due à un gap caractérisant la chaîne de financement de l'innovation algérienne.

En effet, au moins deux maillons essentiels restent manquants et ce dès les premières phases d'évolution de la startup « entre l'amorçage et les Premiers Succès » illustrées par l'absence des mécanismes et instruments de financement suivants « ou présents de façon intermédiaire, non structurée ou encore de façon imparfaite » :

1. Les prêts d'honneur (accordés via les dispositifs d'aide à la création d'entreprise) ;
2. Les business angels ;
3. Les accélérateurs ;
4. Le crowdfunding ;
5. Le capital investissement.

2.1 Les dispositifs d'aide à la création des entreprises (ANADE – CNAC)

En réponse au gap de financement caractérisant la phase d'Amorçage, les dispositifs ANADE/CNAC devraient jouer un rôle dans le financement des porteurs de projets et startups en leurs octroyant des prêts d'honneur, pour leur permettre d'accéder à des prêts bancaires non rémunérés. Ces dispositifs actuellement orientés vers l'entrepreneuriat de l'économie traditionnelle, peuvent assurer la survie d'un grand nombre de start-up en leurs ouvrant accès à leurs financements. Parmi les obstacles d'accès aux financements de ces dispositifs, on note l'inadéquation des conditions d'éligibilité de ces dispositifs aux profils des start-up.

Chapitre IV . Le Financement de la Start-Up en Algérie

Tableau n°06 : Crédits ANAD / CNAC : conditions et contraintes sur les start-up

Condition d'éligibilité	Contrainte
<p>Il est demandé aux porteurs de projets d'être en situation de chômage total. attestations de non affiliation à la CNAS et CASNOS comme preuve.</p>	<p>De nombreux entrepreneurs peuvent être gérants d'une/autres entreprise(s)/startup(s) par ailleurs ou cumuler un mandat social et un contrat de travail en exercent un métier à temps-partiel, ou encore en étant étudiant, ceci en plus de leur aventure entrepreneuriale.</p>
<p>il faudrait créer l'entreprise dans le cadre de l'ANADE/CNAC Dans le cas où la startup serait préalablement établie, elle n'est plus éligible au dispositif</p>	<p>Les start-up auront besoin de mobiliser ses fonds dans des phases plus tardives (phase d'amorçage ou la start-up est déjà créée et dispose de son label)</p>
<p>La startup ne dispose pas de son capital librement. Seuls les prestations/achats de matériel sont pris en charge indirectement par ces dispositifs.</p>	<p>l'accès au recrutement et la prise en charge des salaires ne sont pas possibles ce qui ne s'adresse pas aux entreprises technologiques avec un besoin important en recrutement de développeurs, data scientists, commerciaux... .</p> <p>La souscription à des services auprès de fournisseurs étrangers, indispensables au développement technologique des startups et non présents en Algérie (ou l'offre parallèle locale serait imparfaite) n'est également pas possible</p>
<p>Toute modification future qui serait apportée aux statuts de l'entreprise, affecterait les avantages dont elle bénéficie dans le cadre de l'ANADE.</p>	<p>la startup est censé réaliser des opérations de levée de fonds parfois dilutives « ce qui modifie la structure capitalistique de l'entreprise, voire sa forme juridique », ceci affecterait la continuité de son adhésion au dispositif « de ce fait, les avantages fiscaux seraient supprimés » (sachant que l'adhésion à celui-ci est un avantage aux yeux des potentiels investisseurs).</p>

Chapitre IV . Le Financement de la Start-Up en Algérie

Recommandation N° 01. La modification de ces conditions pour ouvrir accès aux start-up est une des solutions à activer immédiatement pour soutenir les start-up disponibles actuellement spécialement lorsqu'elles sont confrontées à d'énormes besoins financiers lors d'une étape cruciale de leur survie. Aider les start-up à dépasser cette faille dans la chaîne de financement nommée autrement « vallée de la mort » aidera à renforcer l'écosystème algérien des start-up pour assister à l'émergence d'un tissu important de start-up, actuellement destinées à disparaître.⁵⁸

2.2 Les Business Angels

A l'étape d'amorçage, ce sont généralement les business angels qui entrent en jeu, en tant qu'acteurs du financement des startups. Ils apportent « au-delà de leurs expertises et réseaux » des fonds qui permettent à l'entreprise de poursuivre son développement. Les sommes investies et les tickets moyens diffèrent d'une startup à une autre, d'un écosystème à un autre d'un pays à un autre, cependant, ceux-là vont de \$20K à \$500K, apportés individuellement « un seul investisseur » ou de façon fédérée « un groupe d'investisseurs ».

En Algérie, des business angels opérant individuellement sont actifs « souvent des chefs d'entreprise, mais aussi des professionnels ou des commerçants ayant réussi leurs carrières, ou encore des entrepreneurs ayant réussi leurs affaires ». Cependant, des statistiques ou des études n'ont pas encore été menées pour identifier ces acteurs importants de l'écosystème, de connaître leur volume d'investissements (nombre d'opérations menées, la somme des capitaux investis, les typologies des business angels et des entreprises investies).

Recommandation N° 02. Ce faible développement des réseaux de business angels peut s'expliquer principalement par l'absence d'une réglementation promouvant ce mode de financement. En effet, celui-ci devrait s'insérer, d'un point de vue fiscal, dans un environnement incitant sa pratique « notamment lorsque ces investisseurs se regroupent en holdings de business angels ». Ceux-là investissent leur argent personnel, il leur sera possible de répartir le risque en investissant dans différentes startups et de façon collective et mutualisée, accompagnés par d'autres investisseurs. Le fait de se regrouper, leur permet également de s'aligner à plusieurs sur les projets qu'ils jugent prometteurs, ce qui ferait augmenter potentiellement les tickets moyens investis en fonction des besoins des startups. Cela reste plus difficile à faire pour un investisseur isolé. Ils leur seront notamment possibles d'industrialiser leurs investissements et de diversifier leurs portefeuilles, ce qui leur permet

⁵⁸ <https://medium.com/@hakim>.

Chapitre IV . Le Financement de la Start-Up en Algérie

d'atténuer le risque lié à leurs investissements. Ils auront une visibilité plus grande et pourront également se faire solliciter par un plus grand nombre de start-up, alors que pour ces dernières et en entrant en contact avec ces réseaux, elles pourront s'adresser plus aisément à de nombreux investisseurs sans se disperser, ce qui leur fera gagner un temps précieux sachant qu'une opération de levée de fonds dure en moyenne de 6 à 9 mois .

Une réglementation spécifique aux business angels doit être soit réalisée, le recours actuel pour ces investisseurs qui souhaitent se regrouper et bénéficier d'un cadre fiscal plus avantageux, serait de se constituer en fonds d'investissement. A noter également, que le paysage économique algérien est assez propice à l'émergence de ce type de financement. En effet, celui-ci est notamment dominé par les entreprises familiales. Au-delà de l'investissement en réseaux de business angels, une seconde approche d'investissement est possible pour ces familles qui entretiennent et développent leurs richesses et qui font appel aux Family Offices .

Cette configuration du tissu économique algérien, dominée par le caractère familial de ces entreprises, correspond aux pratiques des affaires en Algérie et pourrait se constituer comme une alternative supplémentaire mise à la disposition de ces investisseurs et des start-up. A ce titre, les family offices investissent soit directement dans des start-up, mais également via des réseaux de business angels, ou encore dans des fonds de capital-investissement.

2.3 Les Accélérateurs

La chaîne de financement des start-up en Algérie présente un manque flagrant des sources de financements en phase d'early stage. Les start-up qui atteignent cette phase font preuve de viabilité de leur produit ou service sur le marché et généralement font face à une demande de grande échelle. Le manque de ressources financières à ce stade pourrait exposer l'initiateur du projet à l'incapacité d'adapter son offre à la demande, ce qui freinerait son activité et limiterait sa croissance. L'entrée en jeu des modes de financement suivants joue un rôle déterminant du succès de cette étape : Les accélérateurs et Le Crowdfunding.

Les accélérateurs, ce sont les structures qui prennent le relais, en succédant aux incubateurs et poursuivent l'accompagnement de startups plus structurées et se trouvant dans un stade plus avancé, en les coachant de façon intensive, ceci afin « d'accélérer » leurs business. Les programmes d'accélération durent de 3 à 6 mois en moyenne. Leur particularité, réside également dans l'apport en capital « entre \$15K et \$125K » qu'ils mettent à disposition

Chapitre IV . Le Financement de la Start-Up en Algérie

des startups qu'ils les sélectionnent, en contrepartie d'une part en equity minoritaire (Entre 4% et 10% en moyenne).

Au même titre que les business angels, les accélérateurs en Algérie restent un mode de financement méconnu et peu développé en Algérie. Les seuls accélérateurs existants Pivot et Sylabs interviennent timidement dans les opérations de financement, ce est expliqué principalement par l'absence du cadre juridique régissant et incitant l'émergence de ces acteurs financiers et leurs intrusions dans l'écosystème des start-ups.

Recommandation N°03. Les accélérateurs jouent un rôle important et complémentaire à celui des incubateurs, ces organisations assurent une formation spécifique aux entrepreneurs pour les préparer à des phases plus avancées de croissance de leurs start-ups, et aussi apporter un soutien financier pour couvrir les charges engendrées par le processus de croissance rapide.

Au même titre que les incubateurs, les accélérateurs doivent bénéficier d'un label spécifique qui approuve leur insertion dans l'écosystème Algérien des start-ups, ainsi qu'un cadre réglementaire et fiscale qui motive leurs créations. L'émergence de ce type d'organisation peut renforcer remarquablement la chaîne d'accompagnement des start-ups et à la fois la chaîne de financement en phase d'early stage.

Ensembles, les 3 recommandations déjà présentées constituent une stratégie qui peut être activée immédiatement, et une solution des plus élémentaires pour mobiliser l'ensemble des acteurs de l'écosystème algérien pour renforcer et enrichir la chaîne de financement des start-up en phase d'amorçage/early stage. En tenant compte de l'état des lieux actuel , beaucoup de start-up déjà engagées dans le processus de création et obtenu leurs label seront confrontées à des problèmes de financement dus principalement à l'éviction des circuits de financement traditionnelles et l'absence de sources alternatives, ce qui va freiner leurs croissance et même accélérer leurs faillite .cette stratégie tient à la fois en compte du facteur temporel, qui est un enjeu majeure(la durée de validité du label start-up est de 8ans).

2.4. Le Crowdfunding en Algérie

Pour l'Algérie, le Crowdfunding est une activité nouvelle et innovante et sa pratique est encore embryonnaire. De ce fait, il reste définitivement un grand travail de promotion et d'éducation financière et solidaire à faire par les créateurs des plateformes de Crowdfunding. ce mode de financement n'a pas encore connu le développement recherché lui permettant de se positionner pleinement comme étant un mode de financement alternatif pour les startups.

Chapitre IV . Le Financement de la Start-Up en Algérie

Au moins deux plateformes algériennes (Twiiza et Chriky) se sont positionnées depuis quelques années dans ce registre sans connaître de grands succès.

Notre étude vise à donner des pistes de réflexion pour une meilleure appréhension de ce type de financement et une meilleure émergence des plateformes crowdfunding en Algérie. Après avoir examiné l'état des lieux du crowdfunding en Algérie et extraction des problèmes majeurs qui entravent son développement, des solutions et recommandations seront proposées pour les deux modes de financement, respectivement le Crowdlending (financement avec prêts qui est rattachés principalement aux banques) et le Crowdfunding (financement avec prise de participation régit par la COSOB).

Chapitre IV . Le Financement de la Start-Up en Algérie

Tableau n°07 : Les plateformes du crowdfunding en Algérie

Désignation	Plateforme Chriky	Plateforme Twiiza
Présentation	Chriky est une plateforme de Crowdfunding, lancée par un groupe de jeunes diplômés en finances, en informatique et en audit, le site s'adresse aux porteurs de projets en quête de capitaux pour la création d'entreprises (Chriky.com, 2014).	La plateforme Twiiza a été lancée par les 2 co-fondateurs Karim Mansoura et Nadir Allam.
Le type de la plateforme	Selon le co-fondateur de la plateforme Chriky, les porteurs de projets et les investisseurs refusent des prêts avec taux d'intérêts, et les investisseurs préfèrent devenir actionnaires en contre partie du financement accordé.	du fait de l'absence d'un cadre réglementaire, les soutiens financiers seront uniquement des dons avec une contrepartie en fonction du montant donné.
Les moyens de paiement	le paiement entre le porteur du projet, la plateforme et l'investisseur, s'effectue soit par chèques ou cartes de paiement. Dans ce cadre, le chèque est le seul moyen de paiement adopté, en Algérie en attendant l'introduction des moyens de paiement par internet.	Compte tenu de l'inexistence du e-paiement en Algérie, la collecte des fonds se fait par recours au virement bancaire et au mandat postal.
La destination des fonds		La plateforme Twiiza s'adresse à des projets qui ont une portée collective : écolos, des projets de recherche, éducatives, des missions humanitaires, solidaires.
La commission	Pour la plateforme algérienne Chriky, la commission varie entre 5 et 8%. En cas d'échec de la collecte de fonds, aucune commission n'est appliquée.	
La sélection des projets	Chriky, elle se réserve le droit de retirer de son site, tout projet qui contient des informations incomplètes ou erronées ; ainsi que tout projet qui présente un faible potentiel de croissance et dégage un faible bénéfice, ou tout autre projet jugé inadéquat.	l'équipe effectue une vérification du projet avant la validation de la campagne, en effectuant une séance de travail afin d'étudier la faisabilité financière de son projet et l'attractivité de son offre.
Protection de l'investisseur	les contrats conclus via le Site (www.chriky.com) est le seul moyen de protection des droits des différentes partie prenantes. Les investisseurs assument seuls la responsabilité du suivi et de la bonne exécution du (ou des) Projet(s), dans lesquels ils ont investi, par le biais du Site et de leur représentation au sein de l'assemblée générale de la Société mère concernée.	
Les projets financés	le nombre de projets financés reste très faible. Chriky a lancé plus de 50 campagnes de Crowdfunding, aucune d'entre elles n'a atteint son financement à 100%.	

Chapitre IV . Le Financement de la Start-Up en Algérie

A. Analyse des plateformes du Crowdfunding Algérienne

D'après l'étude de ces deux plateformes, on réalise qu'au moins 2 facteurs ont été tributaires de leur essor :

- L'absence d'une législation encadrant le crowdfunding est l'une des entraves majeures ;
- Le développement du paiement électronique qui reste compromis en Algérie. La loi de finance 2018 ayant interdit l'achat et la possession de monnaie virtuelle ;
- Cependant que l'étude des contraintes réglementaires relèvent encore deux facteurs qu'on peut rattacher aux 2 précédentes plateformes du crowdfunding ;
- Les faiblesses des mécanismes de protection et gestion des fonds ;
- L'incompétence des fondateurs pour gestion du risque et évaluation des projets.

B. Le crowdfunding et la législation algérienne ⁵⁹

Tableau n°08 : les Contraintes réglementaires du crowdfunding en Algérie

Contraintes réglementaires		Ref
Gestion des moyens de paiement	Le crowdfunding est en conflit avec les monopoles prévus par la loi bancaire (Ordonnance N° 03-11 DU 26 Août 2003 relative à la monnaie et au crédit) qui interdit à toute personne, autre qu'une banque préalablement agréé par la banque d'Algérie d'effectuer à titre de profession habituelle les opérations de la réception de fonds du public, les opérations de crédit ainsi que la mise à disposition de la clientèle des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci.	Art. 70 Art. 66
Réception des fonds	L'activité d'une plateforme est schématisée par un ensemble de flux monétaires (réception, conservation, transmission, restitution...) entre plusieurs acteurs. Que ce soit le modèle du don, du prêt ou de l'équity, toutes les formes de crowdfunding sont concernées par des services de paiement réservé aux banques. Le monopole bancaire interdit à toutes personne autre qu'une banques préalablement agréé par la BA de recevoir à titre habituel des fonds remboursables du public. La collecte et la conservation des fonds ainsi que l'utilisation et la gestion des moyens de paiement sont réservées aux banques.	Art. 70 Art. 66
Les opération de crédit	Le monopole du secteur bancaire interdit à toute personne autre qu'une banque agréé par la BA, d'effectuer des opérations de crédits à titre habituel	
Investissement en equity	En Algérie, ce sont les intermédiaires en opérations de bourse qui sont agréés exécuté des transactions sur les valeurs mobilières. En effet, selon les dispositions de l'article 6 (Loi n°03-04 du 17 février 2003), par intermédiaire en opération de bourse en entend uniquement les sociétés commerciales constituées à titre principal pour cet objet, les banques et les établissements financiers.	Art. 45 LFC.2020 Rapport COSOB 2020

⁵⁹ Rapport de la cosob 2021 /www .cosob .org

Chapitre IV . Le Financement de la Start-Up en Algérie

Le monopole du secteur bancaire s'explique non seulement par la puissance traditionnelle de ses acteurs mais également par la volonté des pouvoirs publics d'encadrer l'activité du crowdfunding compte tenu des risques qu'elle engendre en limitant son exercice à des acteurs disposant des moyens nécessaires et faisant l'objet d'une surveillance par un régulateur.

Les banques disposent ainsi d'un avantage concurrentiel indéniables : l'accès au fichier des incidents de paiement, une assise financière qui prévient les défauts de paiement, une capacité technique qui permet le traitement des dossiers exigeant toutes les garanties préalables à l'octroi d'un crédit. Cependant ce système est lui-même un frein pour un modèle collaboratif ou les porteurs de projets n'ont pas forcément la capacité de présenter de telles garanties (hypothèque, caution solidaire, nantissement,...). Par ailleurs une campagne de crowdfunding via une plateforme permet de collecter les fonds plus rapidement que le traitement d'un dossier de crédit à la banque.

ainsi nous pouvons réaliser l'existence d'un certain paradoxe entre les initiatives publiques qui insistent sur la monopolisation des pratiques de collecte, transfert et gestion des fonds et les initiatives privées voulant se mobiliser pour soutenir la croissance des entreprises en développant des solutions de financement crowdfunding.

Dans une tentative de résolution de ce paradoxe, nous nous sommes servis des deux expériences française et marocaine. Notre attention a été particulièrement attirée par le modèle marocain.

Chapitre IV . Le Financement de la Start-Up en Algérie

C. Aperçu sur les plateformes du crowdfunding françaises et marocaines

Tableau n° 09 : Aperçu sur les plateformes du crowdfunding françaises et marocaines

	MODELE FRANÇAIS	MODELE MAROCAIN
TEXTE	Réglementé depuis 2014 par l'ordonnance n°2014-559 relative au FP.	Au Maroc le Crowdfunding est désigné par l'appellation « financement collaboratif». Les opérations sont gérées par des (PFC) Plateforme de Financement Collaboratif et des (SFC) Société de Financement Collaboratif dont l'activité principale est la gestion de PFC .
LE STATUT DES PLATEFORMES	<p>La France impose le choix d'un statut spécifique, en fonction des modèles:</p> <ul style="list-style-type: none"> • EQUITY: Les (CIP) placées sous le contrôle de l'AMF et immatriculé à l'ORIAS. • PRÊT: Les (IFP) doivent être immatriculés auprès de l'ORIAS et sont contrôlés par l'ACPR. • DON: Les plateformes de don peuvent prendre le statut des IFP ou au minimum être enregistrées en tant qu'agent de prestataire de service de paiement. 	<ul style="list-style-type: none"> • Les PFC sont classées en catégories selon la nature des opérations de FC qu'elles réalisent. Elles peuvent être des plateformes de prêt, d'investissement ou de don. - Toute SFC de catégorie « prêt » ou de catégorie « don » doit, préalablement à l'exercice de son activité, être agréée par l'administration après avis de Bank Al-Maghrib et toute SFC de catégorie « investissement » après avis de l'AMMC
PROTECTION DE L'ÉPARGNE	<ul style="list-style-type: none"> • L'investisseur est qualifié en fonction de son niveau de connaissance des instruments financiers. Le montant de la levée de fond ne peut excéder 1 M Euro par projet pour l'equity ou le prêt mais il n'ya pas de plafond pour le don. Pour les sommes prêtées la France impose un seuil de 1000 EURO max par projet (4000 EURO en cas de prêt sans intérêt) l'équity la souscription n'est pas plafonnée. 	<ul style="list-style-type: none"> • La SFC conclut pour les besoins des activités de la PFC, un contrat de prestation de services avec un établissement de crédit dument agréé par bank Al-Maghrib, désignée ci après « l'établissement teneur des comptes ». • Le montant levé au profit d'un même projet, ne peut dépasser un montant maximal, fixé par voie réglementaire, pour chaque catégorie de FC, dans la limite de (05) Million de Dirhams.

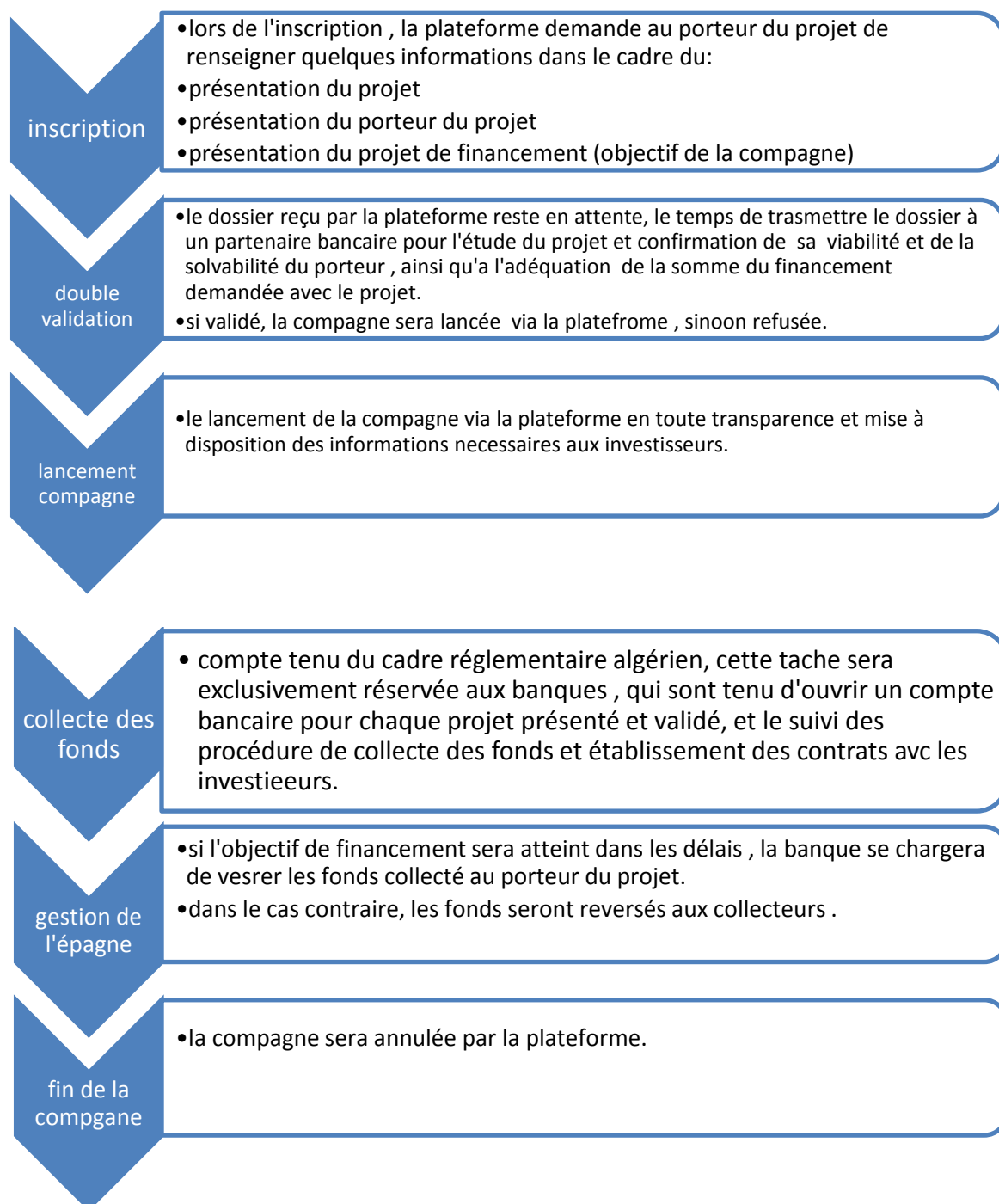
D. Solutions au crowdlending en Algérie

L'activité d'une plateforme est schématisée par un ensemble de flux monétaires (réception, conservation, transmission, restitution...) entre plusieurs acteurs. Que ce soit le modèle du don, du prêt ou de l'équity, toutes les formes de crowdfunding sont concernées par des services de paiement réservés aux banques.

En s'inspirant de l'expérience marocaine, l'Algérie peut développer un modèle collaboratif entre banques et détenteurs des plateformes du crowdfunding pour profiter des avantages qu'offre chaque partie à l'autre. Ce modèle permettra à la fois de conduire des opérations d'investissement participatif rapidement et sûrement. Afin d'adapter le cadre législatif existant au crowdfunding pour un tel modèle, il faut lever certains freins pour permettre à des personnes physiques de jouer le rôle d'une banque dans des limites encadrées par des seuils. Les particuliers devraient avoir la possibilité d'accorder des prêts contre intérêts, affectés directement à des projets d'entreprises ou de particulier, et ainsi pouvoir participer à l'économie réelle sans pour autant engager une part trop importante de leur épargne. Par ailleurs, il faudrait réglementer l'activité des plateformes de crowdfunding afin de leur imposer un contrôle rigoureux des projets sélectionnés dans le but d'assurer une certaine protection aux prêteurs contre les risques d'incidents de paiement ou de défaillance des entreprises. La plateforme joue également un rôle d'intermédiaire entre deux cocontractants pour cela l'opération doit nécessairement être formalisée par un contrat de prêt entre le prêteur et l'emprunteur qui définit les droits et les obligations de chaque partie

Chapitre IV . Le Financement de la Start-Up en Algérie

E. Le processus du fonctionnement du modèle crowdlending proposé :



F. Les conditions du fonctionnement du modèle

Un tel modèle n'est applicable qu'à condition de :

- Les PFC doivent être classées et spécifiés en catégories selon la nature des opérations de FC qu'elles réalisent. Elles peuvent être des plateformes de prêt,

Chapitre IV . Le Financement de la Start-Up en Algérie

d'investissement ou de don. Par évidence, les plateformes prêts sont les seules concernés par ce modèle.

- La PFC conclut pour les besoins de son activité un contrat de prestation de services avec un établissement de crédit « l'établissement teneur des comptes ».
- Une banque peut gérer des relations avec plusieurs PFC de catégories différentes.
- L'établissement de crédit teneur des compte, doit ouvrir un compte spéciale pour chaque projet présenté.
- Un même projet ne peut être proposé sur plusieurs PFC au même temps, la banque doit s'assurer de ce fait.

G. Les avantages du modèle proposé

BANQUE	PLATEFORME CROWDFUNDING
<ul style="list-style-type: none">• Aptitudes à la gestion et l'évaluation du risque• Compétence technique en matière d'étude de la viabilité et rentabilité des projets .• conserver l'exclusivité de gestion et ouverture des comptes en toute assurance• La contribution des banques dans un tel modèle inspire confiance aux investisseurs et porteurs de projets pour oser le crowdfunding, en disposition de plus d'abilité à la protection des fonds et droits des contributeurs.• Assurer la formation et l'encadrement des gestionnaire des plateformes .	<ul style="list-style-type: none">• Gestion des opérations de collecte de fonds en toute rapidité et efficacité• Collecte des dossiers et informations sur les projets ainsi que leurs porteur via ces plateformes.• Assure la transparence et la visibilité des projets a financer via ces plateformes.• Assurer la promotion du crowdfunding et l'explication de son mode de fonctionnement (Gestion du Coté Relationnel)• Alléger la charge sur les banques et créer de nouveaux postes et nouveaux profils plus adéquats avec la finance moderne en s'appuyant sur l'aide expérimentales des personnalités du milieu bancaire.

H. Solutions au crowdfunding en Algérie

Le crowdfunding en équité pourrait être défini comme un APE, par le biais d'internet, permettant ainsi de toucher un public dispersé et de mobiliser des ressources financières à travers le démarchage. Le crowdfunding présente probablement les caractéristiques juridiques les plus complexes compte tenu de la réglementation des opérations financières en Algérie.

Selon cette définition, une plateforme de Crowdfunding serait assimilée à un intermédiaire financier et le porteur de projet à un émetteur faisant APE. L'investisseur quant à lui aurait droit à l'information réglementée préalable à tout investissement. Ces aspects relèvent des prérogatives de la COSOB qui a la charge de la protection de l'épargne investie en instruments financiers.

Une opération crowdfunding engage 3 acteurs principales :

- **L'émetteur , le porteur de projet**

Une opération d'APE en Algérie implique l'obligation d'établir une notice d'information soumise au visa de la COSOB et entraîne des obligations en matière financière occasionnelle et périodique.

La rédaction d'une notice d'information est non seulement compliquée d'un point de vue technique mais elle représente en plus un coût important pour un porteur de projet qui devrait prendre à sa charge les services d'un intermédiaire financier. L'obligation de publication de ce document d'information constitue un frein majeur. En effet les moyens dont dispose un porteur de projet étant souvent limités, il paraît difficile d'envisager que celui-ci puisse répondre à ce type de coûts.

Recommandation. De ce fait les dispositions des lois doivent porter des allègements en matière d'obligations d'information, ou apporter un soutien financier aux start-up en vue de pouvoir faire face à ses frais d'engagement dans des opérations d'investissement participatif.

- ***L'investisseur. La foule et la protection de l'épargne en action***

L'investisseur, a droit à une protection qui se traduit par le droit à une information exhaustive afin qu'il sache précisément où il place son épargne et ce qu'il risque en la mobilisant sur un projet. Un investisseur qui achète des actions ou des obligations sur une

Chapitre IV . Le Financement de la Start-Up en Algérie

plateforme risque la perte pure et simple du montant de sa souscription et il doit en être conscient.

Recommandation .Bien qu'un assouplissement des règles liées à l'information financières obligatoire préalable au lancement d'une opération financière soit indispensable au développement du Crowdfunding, il ne faudrait pas qu'il affaiblisse la position de l'investisseur.

- L'intermédiaire financier (La plateforme)

Bien que les montants investis soient souvent faibles, le financement participatif est considéré comme un investissement risqué. Dans le schéma d'une opération de crowdfunding, l'investisseur étant novice et le porteur de projet ayant peu de moyen, le rôle de la plateforme devient prépondérant en matière d'information financière.

En Algérie, ce sont les intermédiaires en opérations de bourse qui sont agréés exécuté des transactions sur les valeurs mobilières. En effet, selon les dispositions de l'article 6 (Loi n°03-04 du 17 février 2003), par intermédiaire en opération de bourse en entend les sociétés commerciales constituées à titre principal pour cet objet, les banques et les établissements financiers.

En considérant la définition ci-dessus, une plateforme qui offre de façon habituelle des valeurs mobilières au public en ayant recours à la publicité ou qui procède à une exécution d'ordre pour compte de tiers ou encore qui recherche des investisseurs pour le compte d'un entrepreneur pourrait intégrer la liste des intermédiaires en opération de bourse. La COSOSB serait donc l'autorité de tutelle des plateformes de crowdfunding en equity.

Cette configuration éviterai de placer les banques dans une situation de monopole, n'oubliant pas que le crowdfunding devrait être une alternative au système bancaire.

Recommandations

La législation algérienne devant s'inspirer des meilleurs pratiques tout en s'adaptant au contexte local. Toutefois, il y a lieu de relever que la mise en place de cette réglementation demeure tributaire de plusieurs facteurs et actions à mener, à savoir :

La mise en adéquation et l'adaptation du cadre législatif et réglementaire en vigueur, par rapport au mécanisme de crowdfunding : l'appel public à l'épargne, le crédit et le monopole bancaire, la collecte de dons, les services de paiement, le contrôle des changes....etc ;

Chapitre IV . Le Financement de la Start-Up en Algérie

En effet la réglementation bancaire et financière actuelle n'est pas adaptée au contexte de développement du crowdfunding, notamment en matière de collecte de fonds qui reste un monopôle des banques, le contrôle de change et l'appel public à l'épargne qui sont soumis au visa de la COSOB.

1. Créer un cadre réglementaire spécifique à ce mode de financement qui permette de protéger les apporteurs de fonds et agréer les plateformes qui interviennent dans ce domaine en qualité d'intermédiaires professionnels. Le cadre réglementaire doit notamment :
 - Autoriser les particulier à consentir un prêt rémunéré à une PME, associations... ;
 - Fixer un nombre minimal de participants pour un même projet ;
 - Préciser le montant du plafond de prêt pour chaque participant pour un projet donné ainsi que le plafond global du crédit octroyé.

A l'instar des autres pays qui ont réglementé cette activité, la COSOB et la Banque d'Algérie peuvent instituer les conditions d'accès ainsi que les règles de bonne conduite dans ce domaine.

2. Accorder des avantage fiscaux au titre des premières années du lancement du Crowdfunding afin de favoriser son utilisation ;
3. Moderniser les moyens de paiement : lancer le paiement par le net et par les cartes de crédit ;
4. Sensibiliser les agents économiques à cette nouvelle forme de financement à travers les journées d'informations, les guides, les affiches.....;
5. Maitriser le cadre technique des plateformes en organisant des formations pour les intervenants ;
6. Créer un statut pour les plateformes et imposer un agrément indispensable à l'exercice de l'activité.
7. Interdire aux plateformes de faire du conseil pour limiter les conflits d'intérêt.
8. Instaurer des paliers pour les due diligences pour offrir une information de qualité aux investisseurs.
9. Créer un label permettant d'identifier clairement les plateformes agréées.
10. Dans le cadre de la lutte contre le blanchiment d'argent , les plateformes de crowdfunding doivent intégrer la dynamique prévue par la(loi 05-01)/2005, Les personnes assujetties à cette loi sont tenues, par un devoir de vigilance et de

Chapitre IV . Le Financement de la Start-Up en Algérie

déclaration de soupçon auprès de CTRF chaque fois que le doute est porté sur une transaction ou un mouvement de capitaux et ce afin de sécuriser d'avantage les flux financiers⁶⁰.

Le développement du financement participatif aura certainement un impact économique avantageux, étant donné l'énorme vivier de projets qui n'attendent que les financements et les capacités limitées du système bancaire Algérien de prendre en charge toutes les demandes de financement. Le Crowdfunding donne aussi bien la possibilité à de nombreux projets de voir le jour, qu'à de multiples entreprises de se développer d'avantage, ou à de nouveaux secteurs d'activité d'émerger .

2.5. .Les fonds du capital investissement en Algérie

En Algérie, le capital investissement est encore à l'état embryonnaire, ce mode financement reste peu connu dans le monde des affaires pourtant, l'Algérie s'est doté entre 2006 et 2010 d'un cadre juridique favorisant le recours au capital investissement et qui définit les règles de fonctionnement de ce dernier. La loi algérienne relative à la société de capital investissement (Loi N°06-11 du 24/06/2006) définit l'activité de la façon suivante « Le capital-investissement a pour objet la participation dans le capital social et toute opération consistant en des apports en fonds propres et en quasi fonds propres dans les entreprises en création, en développement, en transmission ou en privatisation ». Cette loi fixe les conditions d'exercice de l'activité et les modalités de création et de fonctionnement des sociétés de capital investissement (SCI). Elle définit également le statut réglementaire (agrément, règles prudentielles d'emprunts et de participation...) et précise le statut fiscal. Sur la fiscalité, ladite loi offre des avantages fiscaux importants tels que l'exonération d'IBS sur les principaux revenus (dividendes, produits de placement, plusvalues de cession) et la réduction à 5% sur les autres revenus. Cette loi a été complétée par le décret exécutif du 11 février 2008 fixant le capital social à 100 millions de dinars. À cela s'ajoute la promulgation de trois arrêtés. Selon un rapport de l'Africa Venture Capital Association (AVCA), l'Algérie se positionne avant-dernière en Afrique du Nord en matière du capital investissement, et concentre 4% des deals et 5% de la valeur. Parmi les raisons de la faible pénétration de ce mode de financement dans

⁶⁰ L'article 7 de cette loi 05-01 liste les personnes qui sont tenus de recueillir tous les éléments d'information permettant l'identification de leur clientèle qu'elle soit habituelle ou occasionnelle. Cette liste comprend notamment, les banques, les établissements financiers et les autres institutions financiers apparentées. Cette législation a été modifiée et complétée en 2015 par de nouvelles mesures visant à renforcer le dispositif national existant par une harmonisation avec les règles en vigueur à l'échelle internationale. Dans cette perspective les plateformes de crowdfunding pourraient intégrer cette liste afin de sécurise d'avantage les flux financiers.

Chapitre IV . Le Financement de la Start-Up en Algérie

le marché algérien des finances, le capital investissement en Algérie fait face à un manque de promotion et de vulgarisation, le métier n'est pas suffisamment connu et maîtrisé par les acteurs du marché ainsi que le recours massif à l'endettement comme solution privilégiée et exclusive de financement.

Si quelques fonds d'investissements publics ou privés nationaux et étrangers exercent en Algérie, leurs investissements ont été orientés de façon quasi-exclusive vers les PME de l'économie traditionnelle. Ceci peut se comprendre du fait des nombreuses opportunités qu'offrent encore ces secteurs d'activités et marchés en Algérie, certainement moins risqués et non encore saturés. Ils restent, de ce fait, porteurs pour ces fonds et leurs sont également plus compréhensibles, contrairement aux startups de la « nouvelle » économie (numérique), notamment dans leurs phases d'amorçage, qui restent plus innovantes et de ce fait plus risquées.

a. Les sociétés du capital investissement en Algérie :

Il n'existe que quelques sociétés de capital-investissement qui répondent aux besoins du haut du bilan des entreprises, leur activité se résume dans ce qui suit :

- La FINALEP est la première expérience de capital-investissement en Algérie, créée depuis 1991, elle accorde la priorité aux projets ayant un impact certain sur le développement économique et social de l'Algérie ainsi qu'aux projets créateurs d'emplois et exportateurs de biens et services. Elle s'est assigné l'objectif d'apporter un soutien financier pour la PME.

Tableau n°10 : l'activité de la FINALEP (2018-2020)

	2018	2019	2020
Nbr Participation/FP	09	11	12
Engagement total en KDA	863,7	864,9 MDA	939,9 MDA
Nbr Participation/FI	25	31	36
Engagement total en KDA	1.871	2.461	2.924
Secteur d'activité	Industrie	industrie	Industrie
Phase de vie			

Source : Rapport annuel de la COSOB

Chapitre IV . Le Financement de la Start-Up en Algérie

Sur le plan de la rentabilité de son portefeuille, il est constaté une évolution positive dans le résultat de la société en 2019; 49 millions de dinars contre 44 millions de dinars en 2018. Il ya lieu de rappeler que la société a renoué avec des résultats positifs depuis l'exercice 2016 du fait de l'amélioration très significative de son chiffre d'affaires.

Le portefeuille de la FINALEP Spa est constitué dans une grande proportion des projets industriels financés dans le cadre du fond d'investissement de Wilaya, Le montant des prises de participations varie entre 21 et 100 millions de dinars. Quant au taux de participation dans le capital social de ces entreprises, il oscille entre 14% et 49%. Elle est tournée vers les projets provenant du secteur industriel et qui s'insèrent dans le cadre des investissements public. La dynamique du financement par prise de participation sur fonds propres est très faible en tenant compte des demandes de financement. Par ailleurs, la FINALEP se base sur différents critères dans sa démarche du financement et de la sélection des entreprises (les start-up présentent très peu de chance), elle privilégie, en effet, celles qui s'inscrivent dans le cadre de :

- Entreprises regroupant des partenaires algériens et européens ou orientées partiellement ou totalement vers l'exportation ;
- Secteurs d'activité enregistrant un déficit en matière d'offre ;
- Activités à forte valeur ajoutée permettant la substitution aux importations ;
- Projets à faible risque technologique ;

- **El Djazair Istithmar.** L'objet de création d'El Djazair Istithmar est de prendre des participations en numéraire, minoritaires et temporaires dans le capital social d'une petite et moyenne entreprise et par conséquent toute opération consistant en des apports en fonds propres et en quasi-fonds propres.

Tableau n°11 : L'activité de la société El Djazair Istithmar (2018-2020)

	2018	2019	2020
Demande d'investissement	93	136	54
Nombre de Projets financés	2	5	2
Engagement total en MDA		230 MDA	103
Secteur d'activité		phase création	Industrie/ services
Phase de vie		Industrie	Création

Source : Rapport Annuel de la COSOB

Chapitre IV . Le Financement de la Start-Up en Algérie

Contrairement à la FINALEP cette société privilégie les prises de participation sur fonds propres,

En matière des intentions d'investissements, la société a reçu, au cours du 1er semestre 2020, 54 intentions d'investissement dans différents secteurs, contre 84 intentions d'investissement au 1er semestre 2019. L'examen des intentions d'investissement, du point de vue secteur d'activité, affiche une tendance dominante du segment de l'industrie et des services avec respectivement 31 et 12 projets, cependant la fréquence de réponse à ses investissements est vraiment lente et insuffisante par rapport à la demande.

Quant à l'activité enregistrée durant le 1er semestre 2020, la société El Djazair Istithmar annonce que le nombre de projets en cours d'études est de 11 dont 9 projets sont éligibles aux fonds d'investissement de wilaya, totalisant un montant de 799 millions de dinars. Ceux qui se sont concrétisés durant cette période, sont au nombre de deux projets pour un montant global de 103 millions de dinars. Durant la même période, deux projets ont été annulés et pour avoir été abandonnés par leurs promoteurs.

Sur le plan de la rentabilité financière de la société, EL Djazair Istithmar a enregistré un résultat déficitaire pour l'exercice 2019. Sa rentabilité demeure tributaire du rendement de son portefeuille. Sur les 16 participations de son portefeuille, 6 sociétés seulement ont dégagé un résultat positif.

-**La société ICOSIA Capital spa.** Les projets en cours d'étude sont au nombre de 13. Ces projets concernent les domaines de TIC, de santé et de l'industrie se trouvant en phase de création. A la fin du premier semestre 2020, la société a réalisé une seule prise de participation dans une société relevant du secteur de l'industrie (en phase de création) avec un engagement financier de 29,4 millions de dinars, soit 49% du capital de la société à créer. Au 31 décembre 2020, cette société n'est pas encore opérationnelle du fait du non réception des équipements nécessaires à son fonctionnement, situation induite par les effets de la pandémie COVID 19.

Tableau n°12 : L'activité de la société ICOSIA (2018-2020)

	2018	2019	2020
Nombre de Projets financés		6	01
Projets en cours d'étude			13
Engagement total en KDA		716	29,4 MDA
Secteur d'activité	NEANT	NTIC-Assurances et l'industrie	-Vie, TIC, de santé et de l'industrie
Phase de vie		cycles inhérents	Création

Source : Rapports annuels de la COSOB

Chapitre IV . Le Financement de la Start-Up en Algérie

Sur le plan financier, la société ICOSIA Capital continue d'enregistrer un résultat déficitaire du fait de l'absence d'un portefeuille de participations suffisant et équilibré lui permettant de dégager des dividendes à même de couvrir les charges de fonctionnement. L'essentiel des revenus générés provient des dépôts à termes effectués auprès d'institutions financières ou d'activités connexes.

Comme nous pouvons constater, le tissu du capital- investissement est assez pauvre en Algérie, il est marqué d'un environnement des affaires contraignant et bureaucraté, d'un manque de gestionnaires expérimentés, des barrières socioculturelles, d'un manque de dynamisme du marché boursier, des difficultés au niveau des conditions de sortie. S'y ajoutent une méconnaissance du capital-investissement de la part des entrepreneurs et du grand public, une insuffisance du cadre réglementaire et fiscal en vigueur, des conflits d'intérêt qui peuvent naître entre les entrepreneurs et les investisseurs et d'un manque de culture financière propre au capital-investissement. Pour dépasser ces obstacles et booster le capital investissement, nombre de mesures s'imposent, dont la mise en place d'un dispositif réglementaire et fiscal avantageux, l'amélioration des compétences des gestionnaires, la dynamisation du marché boursier; le développement des compétences entrepreneuriales, l'amélioration de l'environnement des affaires. Le rôle de l'État semble non seulement pertinent, mais nécessaire pour un développement pérenne du capital investissement en Algérie. L'intervention de l'État peut se faire au travers de la promotion d'initiatives publiques/privées à l'image de ce qui été entrepris au Maroc depuis 2012 par le lancement de deux fonds d'investissements publics/privés pour le développement et la transmission de PME (répondant à certains critères de taille) Le tout s'inscrit dans le renforcement du rôle du capital-investissement dans le financement de l'économie en général et des petites et moyennes entreprises en particulier.

Le Capital Investissement constitue une voie de financement alternatif pour l'entrepreneur confronté aux contraintes et aux limites des sources traditionnelles. À tous les stades critiques de la vie de l'entreprise, le Capital Investissement peut offrir à celle-ci les moyens de ses ambitions en mettant à sa disposition des capitaux ainsi qu'un accompagnement rapproché en matière de stratégie et d'organisation, d'amélioration de leur gouvernance et d'accès à des réseaux professionnels nouveaux.

Légalement ces fonds publics ont toutes les prérogatives pour investir en capital-risque dans des startups « que ce soit en capital-amorçage (seed-funding) ou en capital-développement (Serie A, B...) » et ce dans la limite de leurs capacités « souvent portée à une

Chapitre IV . Le Financement de la Start-Up en Algérie

somme maximale ne dépassant pas les 10% de leurs fonds propres investie dans une même entreprise ».Cependant et selon la COSOB, autorité qui avise le ministère des finances sur les demandes d'autorisation d'exercice qui émanent de ces sociétés de capital investissement, aucun investissement dans les startups n'est à signaler sur le nombre total d'opérations réalisées (25) à fin 2017/début 2018 au titre des fonds d'investissements de Wilayas (pour un montant global avoisinant les \$15,7M), pour la plupart des projets industriels.

b. Nouveau souffle pour le capital investissement en Algérie

– La Société Algerian InvestmentFund (AIF)

La stratégie de la société consiste à prendre des participations dans des entreprises de taille moyenne à fort potentiel de développement, activant dans des secteurs divers en Algérie. On prévoit une forte contribution de cette société aux financement des entreprises innovantes et projets start-up .

Durant l'année 2020, la société AIF s'est limitée à l'accomplissement des formalités juridiques et administratives nécessaires à son entrée en exploitation.

– La Société Algerian Start-up Fund (ASF)

La société de capital investissement Algerian Startup Fund spa (ASF) est créée par les banques publiques, La stratégie de la société de capital investissement (ASF) consiste à accompagner et financer les start-ups, et ce jusqu'à leur maturité. Contrairement aux autres sociétés du capital investissement, l'ASF est créée spécialement et exclusivement pour les start-up. actuellement l'ASF fait face à une grande demande de financement de la part de start-ups (ce qui prouve le besoin de financement énorme des porteurs de projets start-ups), l'objectif de l'ASF est de miser les projets à fort potentiel de croissance en vu de voir émerger de nouvelles start-up dans les période à venir. Limitée dans un premier temps à un objectif de 1000 start-up.

20 projets sont en cours d'étude par l'ASF et qui présente une forte chance d'être validés dans les plus brefs délais (Source confidentielle).

L'ASF est doté de moyens et compétences nécessaires pour l'évaluation des projets ainsi que la formation et accompagnement des start-ups, et attendent les premiers venants. Entre temps la société continue de promouvoir ce type de financement auprès de la communauté économique, ainsi que le développement de son organisation pour faire face aux vagues de demandes.

Chapitre IV . Le Financement de la Start-Up en Algérie

Le mécanisme de financement par capital investissement est la solution optimale pour les besoins en financement des start-ups, il permet de réduire le problème d'agence entre les investisseurs et les entrepreneurs et, par sa souplesse, il tient compte des besoins de l'entreprise en fonction de son stade de développement et de l'évolution du niveau du risque ; il s'accompagne notamment des innovations ad hoc : sur le plan managérial, financier, organisationnel... . La vocation première du capital-investissement est le financement, sur longue durée et en plusieurs phases, d'entreprises non cotées, de taille relativement faible, peu soumis à des contraintes de publication d'informations et que les analystes financiers ne peuvent suivre en permanence. Les perspectives de développement doivent être des préoccupations majeures des pouvoirs publics et des entrepreneurs algériens afin de concrétiser cette industrie suscitant même le développement d'une autre culture entrepreneuriale et financière. Les sociétés de capital-investissement peuvent jouer aussi un rôle important dans la mobilisation de l'épargne pour le renforcement des fonds propres des start-ups existantes, et aussi, dans le lancement de nouvelles start-up. Le « capital-risque » peut intervenir en tout début de la vie d'une start-up et lui apporte son soutien financier et son expertise au moment de l'amorçage, de la création ou de la post-crétion. C'est un intermédiaire financier spécifique, car à côté d'un apport classique de ressources financières, il associe un suivi " actif " des projets développés par l'entreprise.

Dans le cadre de l'encouragement des start-up et développement de son écosystème, les autorités devraient jouer un rôle dans la promotion de ces nouveaux type de financement, à savoir : le crowdfunding et le capital investissement, et lancer des formations / événement spécifiques qui visent à développer culture entrepreneuriale et financière pour une meilleure insertion de ces modes de financement dans l'écosystème algérien comme alternatifs au financement traditionnel.

Cependant, les startups actuellement en place, ne disposent pas de ce temps et ne pourront attendre que toutes ces réformes soient mises en place, la visibilité qu'a une startup ne peut dépasser 4 à 6 mois. Pour la simple raison qu'est leur trésorerie, qui ne leur permet pas de se projeter sur une plus large période « opérationnellement parlant ».

Ce challenge qu'est le financement hâtif des startups algériennes doit avoir des solutions facilement et immédiatement activables et actuellement disponibles. Les besoins des startups peuvent être regroupés et catégorisés pour y répondre de façon mutualisée. Ceux-ci « besoins » sont souvent de cet ordre :

Chapitre IV . Le Financement de la Start-Up en Algérie

- Besoins en matériels ;
- Besoins en logiciels et services cloud ;
- Besoins en recrutement ;
- Dépenses en hébergement « bureaux, domiciliation, assurances... » ;
- Dépenses en propriété intellectuelle ;
- Besoins en accompagnements « juridique, fiscal, comptable, RH... » ;
- Besoins en communication et marketing.

A ce titre, des pistes sérieuses sont à explorer et peuvent répondre, directement ou indirectement, aux besoins des startups, qui sont communément assez proches (ci-avant). Il s'agit de trois instruments publics existants pouvant directement impacter les startups et plus globalement l'écosystème entrepreneurial algérien :

- Le compte d'affectation spéciale n° 302-061 (soit Dépenses en capital) et les fonds publics d'investissement (soit le Fonds publics d'investissement et les Fonds d'investissement de wilayas)
- Le compte d'affectation spéciale n° 302-128 (soit le FAUDTIC : Fonds d'appropriation des usages et du développement des technologies de l'information et de la communication)
- Le compte d'affectation spéciale n° 302-124 (soit le Fonds national d'appui au développement des PME, d'appui à l'investissement et de la promotion de la compétitivité industrielle).

L'exploitation de ces fonds peut être individuellement ou collectivement activée, les startups peuvent accéder au financement directement, en ouvrant leur capital aux fonds publics précédemment cités et qui serait le meilleur moyen pour elles d'apporter des réponses directes à leurs besoins spécifiques. Ces fonds disposent de toutes les prérogatives légales pour investir dans l'amorçage des startups.

Cependant, elles peuvent le faire également indirectement, en se tournant notamment vers les dispositifs publics actuellement en place (comptes d'affectation spéciales n° 302-128 & 302-124), ceci par le biais des fédérateurs et accompagnateurs publics et privés, qui sont les incubateurs, les agences de la promotion et du développement de la recherche, de l'innovation et de l'entrepreneuriat, les fédérations et autres groupements d'intérêt commun.

Ces derniers (incubateurs, accélérateurs, hubs, groupements...) peuvent conjointement se constituer en tiers de confiance vis-à-vis des principaux interlocuteurs gouvernementaux concernés « gestionnaires de ces fonds », d'un côté, et qui sont :

Chapitre IV . Le Financement de la Start-Up en Algérie

- Le ministère de la poste et des télécommunications MPTTN
- Le ministère chargé de la PME (Ministère de l'industrie et des Mines)
- L'ADPI PME Agence de Développement des PME et de la Promotion de l'Innovation
- Le ministère des finances
- Les banques publiques (actionnaires et gestionnaires de plusieurs fonds d'investissement)
- Le ministère de l'enseignement supérieur et de la Recherche scientifique
- Le ministère du commerce

Et de l'autre, vis-à-vis des start-up, dans la promotion de ces types de financement direct & indirect, dans la sélection et l'accompagnement de celles-ci vers le financement de leurs besoins par ce biais.

Le point fort de ces pistes et solutions, est qu'elles ne requièrent aucune nouvelle législation (souvent très longues à adopter). Tous les textes de loi et autres ordonnances et arrêtés ont été légiférés, adoptés et publiés dans le Journal officiel. Cependant, elles nécessitent la cohésion et le regroupement de toutes les parties prenantes pour espérer un impact vaste sur potentiellement toutes les startups du pays.

Un exemple récent et celui de la participation de plusieurs startups algériennes au salon VivaTech à Paris, qui sera financée partiellement « à hauteur de 80% » et pour la première fois par le gouvernement et ce par le biais d'un autre fonds « Fonds Spécial de Promotion des Exportations FSPE », ceci grâce d'une part à la mobilisation de plusieurs acteurs fédérateurs et notamment le cluster algérien du digital (ADC), l'association des diplômés algériens de France REAG, qui ont su créer le lien entre les startups et les représentants gouvernementaux et notamment le ministère du commerce pour ce cas. Cet exemple doit se répéter via les autres fonds et s'industrialiser pour que l'impact soit significatif. Comme pour cet exemple, qui permet de répondre de façon mutualisée à un besoin commun des startups, l'exploitation des fonds cités plus haut, serait une formidable opportunité pour les startups de pouvoir poursuivre leur chemin vers la rencontre de leurs marchés, mais également pour ces acteurs fédérateurs et accompagnateurs, dont l'avenir est directement relié à celui des startups et dont le succès et la pérennité ne peuvent être dissociés de la réussite de celles-ci.

Aux différents acteurs de l'écosystème de se regrouper et de tirer profit collectivement de cette opportunité certainement bénéfique à tous dans l'immédiat, avant de travailler et sur le long terme sur les différents sujets de fonds permettant de libérer définitivement les entrepreneurs et startups des entraves ralentissent leur émergence, à savoir : le crowdfunding et le capital investissement.

Chapitre IV . Le Financement de la Start-Up en Algérie

Conclusion

Quoi que bénie en financement des premières phases de leurs vie, les start-up se heurtent à des difficultés de financement de grande ampleur dès les premières phases de croissance ; cela est dû aux failles caractérisant la chaîne de financement Algérienne à différents niveaux.

A court terme , en réponse aux manque de sources de financement Alternatifs bien établis, le recours aux financeurs classiques est une solution des plus optimales, voir même une évidence .les agence de développement et promotion de l'entrepreneuriat doivent continuer de jouer le rôle de financeur central , le temps que l'écosystème en place soit bien établie et en mesure d'accueillir des projets innovants. D'autres mesures s'imposent pour accélérer le développement de l'écosystème des start-up en Algérie est l'établissement d'un cadre juridique pour les accélérateurs et les Business angels est une nécessité absolue.

A long terme, la stratégie proposée est focaliser l'attention et orienter les efforts vers les financements modernes, en changeant les tendances de financement : Le crowdfunding et le financement par capital risque. Le crowdfunding est une solution de financement très avantageuse, efficace et rapide, qui assurera la rencontre des investisseurs et les porteurs de projet à grande échelle. Le capital-risque quant à lui est une orientation que l'avenir réserve aux start-up qui atteignent les grands succès et qui visent les meilleures sorties.

Conclusion Générale

Conclusion Générale

L'innovation est désormais reconnue comme un élément essentiel de la croissance des pays à travers le monde, la capacité de notre pays à transformer son potentiel d'innovation en croissance passe notamment par l'encouragement de l'entrepreneuriat innovant et la création d'un écosystème propice à son émergence. Conscients des enjeux liés à la création et à la croissance des start-up technologiques, les pouvoirs publics ont fait beaucoup d'efforts depuis le début des années 2000 afin de desserrer les contraintes administratives et financières autour de ces entreprises. Le financement des start-up a reçu beaucoup d'attention de la part des pouvoirs publics qui sont intervenus à différents niveaux, en mobilisant de multiples aides directes et indirectes. Pour autant le résultat en termes d'innovation ne semble pas toujours au rendez-vous car la réussite des entreprises innovantes, notamment les start-up, nécessite l'adhésion d'un large écosystème qui est loin d'être centralisé par les initiatives étatiques. Dans une dynamique d'innovation ouverte le rôle centrale doit être attribué aux communautés éducatives en terme de formation, et les investissements privés en terme de financement, quant aux pouvoirs publics, ces derniers doivent jouer le rôle de régulateurs, leur mission et aussi de préparer un cadre réglementaire stimulant l'entrepreneuriat innovant.

Notre recherche visait l'analyse de la structure de l'offre de financement en Algérie en tenant compte des composantes de son écosystème. Cette dernière soulève la double problématique de l'éviction que subissent les start-ups des cycles de financement classiques d'une part, et l'indisponibilité de sources de financement alternatives assez développées et bien établies^{*1}, illustrant un écosystème d'innovation en pleine phase transitoire. Ce mémoire vise à présenter un panorama des outils de financement à mettre à la disposition des start-up, et de discuter de leur efficacité dans une perspective de croissance continue qui tient compte des défis actuels afin de réussir cette transition sans perdre de vue les start-up présentes actuellement.

A l'issue de l'investigation empirique, nous avons pu schématiser une chaîne de financement algérienne qui illustre les failles de financement que rencontrent les start-up à différents niveaux. Notre contribution offre une meilleure connaissance de l'écosystème algérien et ouvre le champ à d'autres contributions pour développer l'émergence et la réussite des start-up en portant des réponses sincères aux problèmes financiers qu'elles rencontrent, ainsi que des solutions activables immédiatement. Notre étude s'est concentrée sur l'identification des acteurs principaux et leurs rôles permet de clarifier la position de chacun d'entre eux et surtout de préciser les missions qu'ils doivent assurer pour se coopérer avec l'écosystème émergent, l'étude des rôles et des missions de ces structures a été réalisée dans

Conclusion Générale

une dimension relationnelle afin de mieux cerner ces relations et comprendre les visions stratégiques des différents membres afin de former un véritable écosystème, et assurer une complémentarité stratégique globale.

Les failles détectées dans la chaîne de financement algérienne correspondent à l'absence de certains mécanismes de financement moderne notamment les financements Providentiel, participatif et financement par le capital-risque, destinés spécifiquement aux entreprises innovantes et start-up. Cette absence de financement diminue le taux de survie des entreprises en phase de création et limite leur croissance dans un second temps.

Dans les premières phases de leur croissance, une fois les premières sources de financement informelles (love money) épuisées.. Ensembles, les business angels et accélérateurs permettent de combler en partie ce « trou de financement » dans tous les pays, Toutefois les montants investis par les business angels ne sont pas suffisants à l'heure actuelle pour faire le pont entre les premières sources de financement informelles et les premiers investissements de capital-risque, les agences de développement de l'entrepreneuriat devraient jouer ce rôle transitoire dans le financement hâtif des start-up, pour limiter la faillite de certaines de ces start-ups et leur disparition.

Arrivant à des phases plus avancées, d'autres financing gaps apparaissent, ces derniers trouvent réponse dans l'activation de la culture du capital investissement, l'émergence des fonds d'investissement de différents types notamment ceux destinés spécifiquement aux activités innovantes comme AIF et l'ASF est une solution des plus optimale, le temps que ces derniers soient renforcés et soutenus par le lancement des premières plateformes réglementées du Crowdfunding.

Quoi que ces mutations prennent largement du temps pour se mettre en place et en œuvre L'évolution de l'écosystème des start-up permettra peut-être de résoudre ce problème financier dans un avenir proche. L'émergence de nouvelles structures de financement, qu'elles soient majoritairement publiques ou privées (fonds d'amorçage, sociétés de capital-risque régionales, financement participatif), porte en elle l'espoir d'un lissage à terme de la chaîne de financement des start-up. Il reste que la problématique du développement des start-up ne peut pas être uniquement abordée d'un point de vue financier. L'existence de seuils fiscaux et sociaux, la taille insuffisante du marché national, la volatilité de la réglementation et la volonté de revendre à terme leur entreprise sont autant de raisons qui poussent parallèlement les créateurs de start-up à contenir la croissance de leur entreprise.

BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGE :

- - Georges KALOOUSIS Catherine LEGER , « La Boite à Outils de la création d'entreprises », Edition Dunod, 2021.
- A . SCHWEIENBACHER, «Le crowdfunding : une nouvelle forme de finance entrepreneuriale », édition Broeck, Bruxelles, 2016.
- BESSIERE .V, « Le financement de l'innovation : nouvelles perspectives théoriques et pratiques », édition Boeck, Bruxelles, 2016.
- CARRERAS Patricia , « Lancer Sa Start-up Aux États-Unis » ; Edition Eyrolles, Paris 2016.
- E. Brown Torrence , Jan Ulijn Innovation, Entrepreneurship and Culture : The interaction between technology, progress and economic growth », Ed : Edward Elgar, 2004.
- Fayolle Alain , « Entrepreneuriat : La création d'entreprise des A à Z », 3ème édition , Dunod 2009.
- RHARBAOUI Younès et Annabelle BIGNON, « Le Livre De La Jungle », Ed : Dunod, 2019
- RIES Eric , « The Lean Start-up : How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation To Create Radically successful Businesses », Ed : Crown Business, États-Unis, 2011.
- STEPHANY . E, « le financement par les business angels », édition Boeck, Bruxelles, 2015.
- TSAGLIOTIS Adrien , « Start-Up Attitude : Adoptez l'esprit start-up pour faire du business autrement », Edition Dunod, Paris 2017.
- TUOMI Ilka «Les Réseaux De l'Innovation » , Oxford University Press, USA,2002.

ARTICLES :

- Astrid Cornelis, «Analyse des différentes méthodes de financement des startups et de la relation entre investisseurs et entrepreneurs », Digital Access To Libraries, Louvain, 2018.
- BEKADD Aicha, « Start-up et écosystème d'accompagnement en Algérie », Annales de l'université de Bechar en sciences économiques, Volume: 70 / N°: 03 (2020).
- BEZTOUH Djaber « Le capital investissement moyen alternatif de financement pour les PME et les startup » Revue recherche économique contemporaine , Vol 40 , N°: 1 (2021).
- EL KIHAL Amal , «Le financement des entreprises innovantes », Revue du Contrôle de la Comptabilité et de l'Audit, Numéro 9 : Juin 2019.
- Ezratty Olivier, « Guide des Startups High-Tech », France 2014.
- Jean-François SATTIN Sophie POMMET -, «The Development of French Start-Ups: A Problem of Funding? » ISTE Ltd. London, UK, 2016.

- KRIGER Etienne, « Créer et Financer sa Start-Up », Research Gate, Juin 2011.
- KUBISA Philippe , Jean GUILLIAUME , « Etude sur le financement des Start –up », PwC's Accelerator France, Novembre 2017.
- NEGIAR Didier, « Start-up : rêves, réalités et financement », ENSAE Business Angels et Entrepreneurs, France,2014.
- Pierre TAMBOURIN Jean-Luc BEYLAT -, « L'INNOVATION UN ENJEU MAJEUR POUR LA France : Dynamiser la croissance des entreprises innovantes », Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche, Paris, Janvier 2020.
- Sabeha HARRAR, « The Entrepreneurial Support Ecosystem in Algeria: State of Play », Revue Abaad Iktissadia, Vol: (11)-N°(01), 2021.
- SEBAUX Jérôme , « Financement d'une start-up » JS Financial advisory ,Paris, 2016.

REVUES :

- Accélération digitale et la direction de l'information « Ecosystème Startup », France 2018.
- Economie et Management « L'entreprise numérique et l'innovation », n° 156, juin 2015.
- Institut des Hautes Etudes pour la Science et la Technologie « L'innovation aux Etats-Unis », janvier 2014.
- Organisation de Coopération et Développement Economique « Reprise Economique, innovation et croissance durable », Rapport 2010.
- PROPARCO Afrique, « Financer les start-up pour construire les économies de demain en Afrique », SPD29, 2018.

Thèses & Mémoires :

- KOUAME Diane Saty, « Les facteurs de succès ou d'échec des jeunes entreprises innovantes françaises, selon leurs modes de financement et de gouvernance « », Université de Lorraine, 2012.
- LE GLOAN Caroline, « Les politiques publiques dans a création et financement des start-up en France », Université Panthéon Assas (Paris II), 2002.
- LONEZ Mathilde, « les modes de financement des start-up », Louvain School of Management, 2018.
- SAVIGNAC Frédérique, «Le financement des entreprises innovantes», Université Paris I –Panthéon – Sorbonne U.F.F.R des sciences économiques, 2006

- **Conférences :**

Dr. Abdelhamid BAKLI, «Ecosystème de l'entrepreneuriat innovant en Algerie : Etat des lieux et perspectives » Conférence internationale sur les startups MICLAT - CIC Alger - 16 Novembre 2019.

Yacine OUALID Ministre délégué de l'économie de la connaissance et des start-up « Algeria Disrupt » conférence nationale des start-up en Algérie, Alger, 2020.

LISTE DES ABREVIATIONS

ABRÉVIATIONS	SIGNIFICATIONS
ACPR	Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution .
ADC	Cluster Algerian Digital
ADIPME	Agence de Développement des PME et de la Promotion de l'Innovation
AIF	Algerian Investment Found
ANADE	Agence Nationale D'Appui et Développement de l' Entrepreneuriat
ANGEM	Agence Nationale de Gestion du Micro crédit
ANPT	Agence Nationale de Promotion et de développement des Parcs Technologiques
ANSEJ	Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes
ANVERDET	Agence Nationale de Valorisation des Résultats de la Recherche et du Développement Technologique
APE	Appel Public à l'épargne
ASF	Algerian Start-up Fund
AVCA	Africa Venture Capital Association
B to-C	Business to Consumer
BA	Business Angels
BDL	Banque de Développement Local
BPI	Banque Public d'Investissement en France

CASNOS	Caisse N ationale de s écurité S ociale des N on- S alariés
CBA	C asbah B usiness A ngels
CIP	Conseiller en Investissement Participatif
CNAC	Caisse Nationale d'Assurance Chomage
CNAS	Caisse N ationale des A ssurances S ociales des travailleurs salariés
CNRC	C entre N ational de R egistre de C ommerce
COSOB	Commission d'Organisation et de Surveillance des Opérations de Bourse
CPA	Crédit Populaire Algérien
FCFA	F ranc de la C ommunauté F inancière A fricaine
FI	F onds I nvestis
FP	F onds P ropres
IBS	I mpôt sur B énéfice des S ociétés
IFP	Intermédiaire en Financement Participatif
IIT	Illinois Institute of T echnology
IRG	I mpôt sur R evenu G énéral
LBO	L everage b uy O ut
MBO	M anagement B uy O ut
MPTTN	ministère de la poste et des télécommunications
MVP	M inimum V iable P roduct
NIH	N ational I nstitutes of H ealth
NSF	N ational S cience F oundation

NTIC	N ouvelle T echnologie de l' I nformation et de la C ommunication
PFC	Plateforme de Financement Collaboratif.
PIB	P roduit I ntérieur B rut
PMI	P etite et M oyenne Industries
R&D	R echerches et D éveloppement
SARL	S ociété à R esponsabilité L imitée
SAS	S ociété par A ctions S implifiée
SBIR	S mall B usiness I nnovation R esearch P rogram
SCI	S ociété de C apital I nvestissement
SFC	Société de Financement Collaboratif
SNC	S ociété N on C ommandite
SPA	S ociété P ar A ctions
STTR	S mall B usiness T echnologie T ransfer
SV	S elicon v alley
TAP	T axe sur l' A ctivité P rofessionnelle
TIC	Technologie de l' I nformation et de la C ommunication
TVA	T axe sur la V aleur A justée
VC	V enture C apitalist

LISTE DES TABLEAUX

N°	Chapitre	Intitulé	Page
01	II	Principales sources de financement de l'innovation aux États-Unis	29
02	II	Répartition des meilleures villes créatrices de start-up dans le monde (Statistiques 2021)	33
03	II	Classement des meilleurs écosystèmes start-up dans le monde	35
04	II	Aperçus sur l'écosystème d'accompagnement Algérien	50
05	III	Tableau comparatif des structures de financement des entreprises selon le caractère innovant	56
06	IV	Le financement via les agences (ANADE/CNAC) : Conditions et contraintes pour les start-up	83
07	IV	Analyse des plateformes du crowdfunding e Algérie	87
08	IV	Le crowdfunding et législation algérienne	89
09	IV	Le modèle français et marocain du crowdfunding	91
10	IV	Aperçus sur l'activité de la société d'investissement FINALEP	99
11	IV	Aperçus sur l'activité de la société d'investissement El Djazair Istithmar	100
12	IV	Aperçus sur l'activité de la société d'investissement ICOSIA	101

LISTE DES FIGURES

N°	Chapitre	Intitulé	Page
01	I	Schéma explicatif du processus du pivot	17
02	II	Evolution du capital risque aux États-Unis	30
03	II	Diagramme du ministère de l'économie de la connaissance et des start-up	34
04	II	Le fond algérien des start-up (ASF) : principaux contributeurs	43
05	III	Analyse SWOT : Le financement interne des start-up	44
06	III	Analyse SWOT : Le financement bancaire des start-up	59
07	III	Aperçue sur la contribution de l'ANADE dans le financement des entreprises innovantes et start-up	61
08	III	Analyse SWOT : Les subventions publiques et privées	62
09	IV	La chaîne de financement des start-up en France	63
10	IV	La chaîne de financement des start-up en Algérie	74
11	IV	Les avantages du modèle crowdfunding recommandé	78

TABLE DES MATIERES

Remerciements

Sommaire

Introduction Générale

Chapitre I : L'univers des Start-up

Introduction	05
Section 01 : Présentation de la Start-up	09
1.1. Origine du terme Start-up	09
1.2. Définition de la start-up	12
1.3. La start-up en Algérie	13
Section 02 : Les caractéristiques de la start-up	15
2.1. L'innovation au sein de la Start-up	15
2.2. Le business model de la start-up	16
2.3. La temporalité de la start-up	19
Conclusion	19

Chapitre II : La start-up au sein de son écosystème

Introduction	21
Section 01 : Les écosystèmes start-up réussis du monde	23
1.1. La réussite de la Silicon Valley	23
1.2. L'écosystème américain des start-up	27
1.3. Le classement mondial des start-up	32
Section 02 : L'écosystème algérien des start-up	42
2.1. Le rôle de l'état algérien	42
2.2. L'écosystème d'accompagnement des start-up en Algérie	45
2.3. Les défis de l'écosystème algérien	50
Conclusion	53

Chapitre III : Les modes de financement de la Start-up

Introduction	54
Section 01 : Les modes de financement Classiques	57
1.1. Le financement interne	57
1.2. Le financement bancaire	59
1.3. Les subventions publiques et privées	59
Section 02 : Les modes de financement alternatifs	62
2.1. Les business angels	64
2.2. Le crowdfunding	66
2.3. Le capital investissement	68
Conclusion	71

Chapitre IV : Le financement de la Start-up en Algérie

Presentation	73
Section 01 : La chaine de financement de la start-up	74
1.1. La chaine de financement des start-up en France	75
1.2. Représentation de la chaine de financement des start-up en Algérie	78
Section 02 : Analyse de la chaine de financement algérienne : Solutions et recommandations	81
2.1. Les dispositifs d'aide à la création des entreprises (ANADE/ CNAC	82
2.2. Les Business Angels	84
2.3. Les accélérateurs	85
2.4. Le crowdfunding en Algérie	86
2.5. Les fonds de capital investissement en Algérie	98
Conclusion	107
CONCLUSION GENERALE	108
BIBLIOGRAPHIE	110

LISTE DES ABREVIATIONS	112
L4ISTE DES TABLEAUX	115
LISTE DES FIGURES	116
TABLE DES MATIERES.....	117
RESUME	

Résumé

La start-up est une organisation temporaire dotée d'une équipe créative et idée innovante, conçue dans le but de rechercher un business model scalable à son projet innovant. L'actualité du terme ainsi que sa complexité a longtemps entraîné la notion vers de grandes confusions jusqu'à l'établissement du label start-up algérien en 2020 qui définit clairement les caractéristiques de la start-up algérienne.

La Start-up est un mot qui fait rêver. Créer une start-up c'est se lancer dans une l'aventure de créer une entreprise qui est sensé générer de grandes richesses en un temps records, viser une croissance fulgurante qui se réplique au-delà des frontières en parcourant un chemin jalonné de risques et d'incertitude. Avoir une idée innovante et l'accommoder avec une Business model scalable est l'une des étapes essentielles pour commencer un parcours start-up, mais pour réussir à la développer il faut recourir à plusieurs acteurs externes, source incontournable de soutien, accompagnement mais aussi de financement.

Compte tenu de son caractère innovant et risqué, la réussite de la start-up dépend de l'écosystème dont elle émerge et développe. L'étude de l'écosystème mondial des start-up insiste sur le rôle des universités et structures d'accompagnement en matière de formation d'une part, et du rôle des structure de financement adaptées au profil des start-up d'autre part ; sans nier le rôle que joue le cadre réglementaire dans l'encouragement et le développement de l'écosystème d'innovation. En Algérie, l'écosystème des start-up est en phase embryonnaire, des failles juridiques et réglementaire existent, des lois qui entravent l'entrepreneuriat innovant et freine son développement, l'écosystème en place souffre cruellement de l'absence de certaines structures ou de leur inefficacité, et de l'insuffisance des réseaux de financement, chose qui expose les start-up en place à des problèmes financiers de grande ampleur.

La problématique de financement des start-up en Algérie s'illustre par la réticence des financeurs classiques à financer les start-up, en premier lieu les banques, et l'indisponibilité des sources alternatives de financement. L'analyse des différents modes de financement des start-up travers l'étude des écosystèmes start-up les plus réussis du monde, spécialement la Silicon Valley et l'Amérique classe aujourd'hui des Business angels et capital risqueurs comme premier levier de financement et croissance des start-up.

Dans l'ambition d'enrichir la chaîne de financement des start-up en Algérie, notre mémoire expose des pistes de réflexions qui synthétisent les choix optimaux de financement correspondant à chaque phase de vie de la start-up, en s'inspirant l'expérience française t marocaine. Les besoins de l'écosystème en place exige l'établissement d'un cadre juridique motivant pour les financeurs providentiels ainsi que les accélérateurs qui apportent réponse aux besoin financier en phase early stage des start-up, cependant en phase de croissance le financement via les plateformes du crowdfunding et les fonds d'investissement doivent prendre le relais.