

Université Mouloud MAMMERY de Tizi Ouzou

Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des sciences de Gestion

Département des Sciences Financières et Comptabilité



Mémoire de fin d'études

En vue de l'obtention du diplôme de master en sciences financières et comptabilité

Spécialité : Finance d'entreprise

Thème

Le financement des start-up innovantes en Algérie

Réalisé Par :

- YAHIA Katia
- SNAOUI Nassima

Dirigé par :

Dr. BERBAR Mouloud

Devant le jury composé de :

Dr. GUENDOUDI Mohammed, MCB, UMMTO, President

Dr. OUCIF FAIZA Kheir Eddine, MCB, UMMTO, Examineur

Dr. BERBAR Mouloud, MCA, UMMTO, Rapporteur

Année universitaire 2022/2023

REMERCIEMENTS

*Au terme de ce travail, nous remercions **LE BON DIEU**
Ainsi que toutes les Personnes qui ont participé de près ou de loin
À l'élaboration de ce travail.*

*Nous tenons à exprimer notre grande reconnaissance et notre profonde gratitude à
l'égard de mon promoteur **Mr BERBAR MOULOUD** qui nous a témoigné tant de
compréhension et qui nous a encouragé et soutenu tout au long de la réalisation de
ce modeste travail.*

*Nos remerciements vont également à tout
Le corps enseignant de TAMDA.
A tous les enseignants qui nous ont encadrés tout au long du cursus
Universitaire.*

*Enfin il nous est très agréable s'exprimer nos meilleurs sentiments envers les
membres de jury, qui ont bien voulu nous honorer de leur présence et d'assister à
la soutenance de notre mémoire afin d'évaluer nos efforts. Nous espérons être à la
hauteur de la confiance qu'ils ont bien voulu placer et nous les remercions
d'avance.*

Merci à toutes et à tous...

DÉDICACES

*C'est avec une profonde et sincères mots,
Que je dédie ce modeste travail à ma chère mère et à mon cher père
Ils ont sacrifié leur vie pour notre réussite, ont éclairé le chemin
Par leurs conseils judicieux.
J'espère qu'un jour, Je pourrai leur rendre un peu de ce qu'ils ont fait
Pour nous, Que Dieu leur prête le bonheur et longue vie.*

*A mes adorables sœurs pour leur soutien moral et leurs conseils tout au long de
mes études et à mes nièces : **Aldjia, Tinhinane, Zohra, Kahina, Tassadit, Fazia,
Sara, Vanessa, Sabrina, Dahbia.***

*À mes frères, ma fierté et mon courage : **Iddir, Mohamed** et mes neveux **Walid,
Samy, Abdou, Aylan.***

*A ma binôme **Snaoui Nassima** avec qui j'ai eu le plaisir de Travailler
Durant ces cinq ans*

*A ma famille paternelle « **YAHIA** »
A tous mes professeurs qui nous ont enseigné.
Et à tous ceux qui me sont chers.*

KATIA

DEDICACES

Je dédie ce travail

À ma mère pour son amour ses encouragements et ses sacrifices. Et à mon père pour son soutien son affection et la confiance qui m'accorde

*A mes chère sœurs **Mariam Et Soraya**, et mon frère **Yazid***

*A ma tante **Nassima** et toute personnes qui s'occupe une place dans mon cœur notamment mes amies*

*A ma binôme **Yahia Katia** pour son sérieux, sa patience et sa volonté ainsi que les moments partagés durant notre parcours.*

*A ma nièce **Amélia** et mes neveux **Mohamed Adam et Amine***

*A tous les membres de la familles et toutes personnes qui porte le nom
« **SNAOUI** »*

NASSIMA

Liste des abréviations

<i>Abréviations</i>	<i>Significations</i>
ANADE	Agence Nationale D'appui Et De Développement De L'entrepreneuriat
ANGEM	Agence Nationale De Gestion Du Micro-Crédit En Algérie
ANSEJ	Agence Nationale De Soutien A l'Emploi Des Jeunes
BM	Business Model
BTPH	Société de bâtiments travaux public et hydraulique
CNAC	Caisse Nationale D'assurances Chômage
ME	Moyenne Entreprise
PE	Petite Entreprise
PME	Petite Et Moyennes Entreprise
TPE	Très Petite Entreprise
FINALEP	La Financière Algérienne de participation

Liste des tableaux

Liste des tableaux

<i>N°</i>	<i>Chapitre</i>	<i>Intitulé</i>	<i>Page</i>
01	<i>I</i>	Caractéristiques les plus souvent attribuées aux entrepreneurs	15
02	<i>III</i>	Répartition des entreprises par type de PME	53
03	<i>III</i>	Répartition des PME publiques par tranche d'effectifs et secteur d'activités	54
04	<i>III</i>	Répartition des PME privée par tranche d'effectifs et secteur d'activités	55
05	<i>III</i>	La répartition des PME par les centres d'appui	55
06	<i>III</i>	La répartition des PME par pépinière d'entreprise	56

Liste des figures

Liste des Figures

<i>N°</i>	<i>Chapitre</i>	<i>Intitulé</i>	<i>Page</i>
<i>01</i>	<i>I</i>	Entrepreneuriat et phase de développement	22
<i>02</i>	<i>I</i>	Les objets du processus entrepreneurial	24
<i>03</i>	<i>I</i>	la logique innovation / entrepreneuriat.	27
<i>04</i>	<i>I</i>	La matrice d'innovation	31
<i>05</i>	<i>I</i>	processus d'innovation	33
<i>04</i>	<i>I</i>	Le processus entrepreneurial	34
<i>06</i>	<i>I</i>	synthèse des éléments constitutifs du processus entrepreneurial	35
<i>07</i>	<i>III</i>	La répartition des PME par les centre d'appui	56
<i>08</i>	<i>III</i>	La répartition par pépinière d'entreprise	57

Sommaire

Sommaire

Remerciements

Dédicaces

Liste des abréviations

Liste des tableaux

Liste des figures

Introduction générale -----

Chapitre I : L'entrepreneuriat : Quels soubassements théoriques ?

Introduction -----14

Section 01 : Aperçu théorique et conceptuel de l'entrepreneuriat-----17

Section 02 : L'entrepreneuriat : Vers une dynamique de valorisation de l'innovation --30

Section 03 : Processus entrepreneurial : quel rôle pour l'innovation ? -----35

Conclusion -----40

Chapitre II : Les modalités de financement des start-ups

Introduction -----40

Section 01 : Les start-up : Aperçu théorique et conceptuel-----43

Section 02: Le Business Model d'une start-up-----47

Section 03 : Les formes de financement des start-ups -----50

Conclusion -----56

Chapitre III : Les modalités de financement des start-up en Algérie. Quelle réalité ?

Introduction -----58

Section 01 : Aperçu empirique de l'entrepreneuriat en Algérie. -----58

Section 02 : Aspects réglementaires et juridiques de l'écosystème start-up : quel impact sur le financement-----64

Section 03 : Les Fonds d'appui et de développement de l'écosystème « Start-up ». ----76

Conclusion -----78

Conclusion Générale-----81

Bibliographie-----85

Table des matières ----- 87

Annexes ----- 92

Résumé

Introduction générale

Au 21^e siècle, l'entreprises prennent des formes de plus en plus novatrices notamment avec la généralisation de l'usage de l'internet et la numérisation de l'ensemble des secteur d'activité, cette réalité impacte l'ensemble des étapes du processus entrepreneurial, en effet, la création d'entreprise n'est plus soumise à une rigidité administrative et réglementaire, dans certains pays, un jeune peut créer son entreprise au bout d'une journée.

Dans ces conditions, le champ de l'entreprise s'est métamorphosé, en effet, on peut créer des entreprises via un réseau web (e-commerce), et ce en dépassant les limites administratives d'un territoire. Ce phénomène entrepreneurial, est favorisé par le développement des plateformes de financement numérique ; *« les plateformes web pour aider à exprimer sa créativité sont désormais légion, comme par exemple YouTube qui permet à des amateurs de mettre en ligne gratuitement leurs vidéos. Et il n'est pas rare de se demander si certains de ces clips sont réellement été réalisés par des amateurs tant leur rendu se montre digne de professionnels. »* (Tsagliotis, 2015, p.01).

L'évolution de l'entreprise est accompagnée par l'évolution de l'innovation et donc, des réflexions correspondantes ; on ne parle plus d'innovation tout court, mais de l'innovation de rupture, de l'innovation ouverte, etc., toutes ces formes s'accordent sur la nécessité pour le porteur d'un projet, d'aller au-delà de l'existant, et de propose « quelque chose » de nouveau, à partir d'un besoin réel. Cette idée nouvelle prendra forme et sera valorisée dans le cadre d'une start-up ? *« La plupart des recherches classent les facteurs de succès des entreprises nouvelles en trois catégories : l'entrepreneur, l'entreprise et l'environnement économique. Ces catégories permettent effectivement de distinguer de façon significative les entreprises qui réussissent de celles qui échouent. »*, (Lasch, Le Roy, Yami, 2005, p.38)

La start-up est cette structure qui est en quête d'un business model, *« Aussi appelé model d'affaire ou modèle économique c'est la façon dont l'entreprise est organisée pour gagner de l'argent, son fonctionnement, son organisation, ses objectifs, ses moyens, la tarification et le mode de distribution de ses produits et services. »*, (P. Factory, Hamidi ,2021, p.66)

En effet, ce dernier est soumis à des recherches perpétuelles et des essais, susceptible d'en obtenir un plan d'affaire rentable et durable, afin que cette start-up puisse devenir entreprise.

Désormais, on ne parle peu de l'entreprenariat, mais de l'entrepreneuriat innovant, ce dernier favorise la création de valeur ajoutée, autour de l'idée innovante, tout de même, il convient de

souligner à ce titre que la start-up n'est pas orientée exclusivement vers le numérique, il se pourrait qu'il y est start-up peu intensive en déterminants numériques.

En Algérie, cette dynamique a commencé à prendre forme

Choix et intérêt du sujet

Notre choix de thème s'appuie sur des raisons parmi laquelle en peut trouver :

- La start-up comme un phénomène innovant et une tendance dans la sphère des entreprises et stimule l'économie.
- Les start-up, se présentent comme une alternative, permettant de créer des postes d'emplois aux jeunes étudiants.

L'objet de recherche

L'objet de notre recherche est basé sur des points essentiels à travers lesquels, on tentera de répondre à notre problématique, les objectifs assignés à notre recherche, sont les suivants :

- Etudier la différence fondamentale entre l'entreprise classique et la start-up.
- Etablir un état des lieux des start-up en Algérie, en étudiant les modalités de financements appropriées.

Eléments de problématique

Il y a une multiplicité des modes de financements des entreprises, quelle que soit la taille le statut juridique. Toutefois, la start-up exige des modes de financement spécifique, suite à ses qualités et à ses spécificités liées à une forte intensité de l'innovation, et son ancrage dans un environnement capitalistique, en Algérie des efforts colossaux sont fournis pour amorcer une dynamique prometteuse pour les start-up, à cet effet, il convient de s'interroger en posant la question principale suivante :

Comment peut-on analyser et caractériser les modalités de financements des start-ups en Algérie ?

Pour répondre à cette question, nous tenterons à travers notre travail de recherche, de répondre aux questions subsidiaires suivantes :

1. Qu'est-ce qui différencie une start-up d'une entreprise classique ?
2. Qu'est-ce qu'un business model et comment réussir son élaboration ?

3. Quelles sont les formes de financement adaptées aux start-up ?

4. Quelle est la réalité empirique de financement des start-up en Algérie ?

Hypothèses de recherche

Pour répondre à notre problématique, nous tenterons de vérifier les hypothèses suivantes :

Hypothèse n° 01 :

Les modalités de financements des start-up en Algérie, sont similaire à celle de l'entreprise traditionnelle, toutefois elles sont caractérisées par une adaptation aux caractéristiques et aux étapes d'évolution d'une start-up.

Hypothèse n° 02 :

Le fonds d'appui et de développement de l'écosystème « start-up », permet un apport considérable en terme de financement des projets, toutefois, il est utile d'élargir à d'autres formes, telles que le financement participatif.

Méthodologie de la recherche

La démarche méthodologique à l'origine de notre travail est à la fois théorique et empirique, axé sur des revues de littérature portant sur les variables de notre recherche.

La méthodologie de l'étude empirique est basée sur l'étude des données des bulletins d'information statistiques, durant la période 2017-2022. Nous avons également interrogé des acteurs de l'écosystème entrepreneurial, à savoir, les banques, l'ANADE, l'ANGEM, et le CNRC, l'objectif consiste à analyser leur rôle dans les start-up. Cette étude est renforcée par une analyse des textes juridiques régissant l'écosystème start-up en Algérie.

Structure de travail

Notre travail est scindé en trois chapitres ; le premier est consacré à l'approche théorique et conceptuelle du concept entrepreneurial, le deuxième est axée sur un retour théorique portant sur les start-up et les différents modes de financement correspondants. Le dernier chapitre, était orienté vers une étude statique des données du bulletin statistique du ministère de l'industrie sur une durée de cinq ans (2017-2022), cette analyse a porté sur les PME, les centres d'appuis et d'accélération, ainsi que les pépinières d'entreprises. Dans ce chapitre, nous allons explorer le rôle des différents acteurs de l'écosystème start-up en Algérie, et ce à travers l'études des textes juridiques ayant encadré les actions de promotion des start-up.

Chapitre : I

L'entrepreneuriat : Quels soubassements théoriques ?

Introduction

L'entrepreneuriat demeure cette activité qui permet de créer de la richesse, en transformant des intrants (matériels et immatériels) pour obtenir des produits finis (biens et/ou services).

L'entrepreneuriat est un concept polysémique, il peut être appréhendé sous plusieurs dimensions, selon les préoccupations des uns et des autres, on peut parler ainsi, suite au développement de ce concept ; d'entrepreneuriat social, entrepreneuriat vert, entrepreneuriat artisanal, entrepreneuriat de services, etc.

L'initiative privée consiste en élément fondamental de l'entrepreneuriat, à partir de laquelle une personne peut s'engager dans une activité entrepreneuriale génératrice de valeur.

L'entrepreneuriat est reconnu depuis 18^e siècle comme facteur de la croissance économique, de l'emploi, de l'innovation et de la productivité. L'entrepreneur considéré comme un facteur clé dans tout projet de création d'entreprise.

Ce dernier doit être doté de caractéristiques constituant de l'entrepreneur composé de trois types de ressources : connaissances, financières et sociales.

Ressources en connaissances : milieu sociale familial, professionnel et enseignement (université).

Ressources financières, patrimoine propre, bancaires, dispositifs publics (ANSEJ actuellement ANADE, CNAC, ANGEM etc.)

Ressources sociales /capital social : Réseau de relations sociales.

En Algérie, le pratique entrepreneurial a été soutenue dans un contexte d'ouverture de l'économie algérienne à l'économie de marché via la création de plusieurs dispositifs publics qui concourent à la création de PME/ PMI en vue de réduire le taux de chômage. (Le séminaire international).

Chapitre 01 : L'entrepreneuriat quels sous-basements théoriques

Section 01 : Aperçu théorique et conceptuel de l'entrepreneuriat

1. L'entrepreneuriat : C'est quoi ?

L'entrepreneuriat est un phénomène trop complexe pour être réduit à une simple définition : Proposer une définition pour le concept d'entrepreneuriat est une tâche difficile au regard du grand nombre des disciplines auxquelles il relève et au regard de la diversité des considérations et objectifs auxquels il répond. (BERRACHED, 2019, p.2-3).

Un nombre de plus en plus important de travaux de recherche insistent sur le rôle majeur de l'entrepreneuriat dans la croissance économique par la création d'emploi mais aussi à ancrer l'innovation dans la dynamique du développement économique. (AHOUI ; AIT HADDOU, 2019 p.20).

Selon Kirchoff 1989 a clairement identifié l'entrepreneuriat comme la force motrice d'innovation et de la croissance économique en précisant que l'entrée et la croissance de nouvelles petites firmes pourraient bien indiquer une destruction créatrice dans le capitalisme contemporain (BEN SLIMANE, M'HENNI, 2018, p.12).

Selon FILION en 1988 et 1991 L'entrepreneuriat peut être défini comme « *un processus par lequel des personnes prennent conscience que le fait de posséder leur propre entreprise constitue une option ou une solution viable, ces personnes pensent à des entreprises qu'elles pourraient créer, prend connaissance de la marche à la suivre pour devenir un entrepreneur et se lancent dans la création et le démarrage d'une entreprise* ». (AHOUI ; AIT HADDOU, 2019, p. 866-867).

Aussi Schumpeter, 2006a définit l'entrepreneuriat que c'est « *la capacité à introduire des innovations (produits, méthodes, etc.) et de provoquer ou de profiter d'un déséquilibre dans le marché, inclus la création de valeur dans un processus dialogique entre l'entrepreneur et le marché* », (Julien & Cadieux, 2010, cité par, AHOUI ; AIT HADDOU ; p. 867 ;2019).

Selon Verstraete « *L'entrepreneuriat est un phénomène trop complexe pour être réduit à une simple définition, son intelligibilité nécessitant une modélisation. Cette complexité exclut la possibilité d'une délimitation stricte et univoque de ses frontières sémantiques.* » (BERRACHED, 2014, P.41).

L'entrepreneuriat c'est processus consistant à lancer un projet à partir d'une opportunité d'affaires, à organiser les ressources nécessaires et en assumer les risques autant que les

Chapitre 01 : L'entrepreneuriat quels sous-bassements théoriques

bénéfiques. C'est un champ de recherche caractérisé par trois grands aspects : l'acteur, l'action et le contexte entrepreneurial. (BERRACHED ; 2022, P.5.).

1.1. La définition de l'entrepreneur

L'approche de Marchesnay ,2004 montre que l'entrepreneur du 21^{ème} siècle est une notion qui continue de faire son chemin.

Pour (Cantillon, 1680-1733 cité par Van Caillie et Lambrecht,1995, p.3) « *le fermier, le marchand, l'artisan, quelle que soit leur activité, entrent dans la catégorie des entrepreneurs* » et aussi « *Cantillon est le premier à définir le profil de l'entrepreneur et à mesurer les difficultés d'une gestion qui affronte empiriquement l'imprévisible et l'incertain L'entrepreneur y est défini comme une personne indépendante* » (AHOUI ; AIT HADDOU, 2019, p.869).

Selon Howard Stevenson cité par, pour lui l'entrepreneur est « *celui qui poursuit des opportunités sans se soucier des ressources tangibles qu'il possède* ». Les individus qui hésitent à entreprendre sous prétexte qu'ils n'ont pas accumulé suffisamment de capitale, qu'ils ne pensent pas avoir un réseau de connaissances suffisamment important ne sont pas des entrepreneurs en puissance. L'entrepreneur dans son état d'esprit, dans sa pratique, comme dans ses qualités managériales est à l'opposé d'un administrateur qui excelle dans la gestion de ressources existantes. L'absence de moyens, notamment financiers, est vécu par des entrepreneurs comme un atout plus que comme un handicap. Aujourd'hui avec la numérisation de nos économies et l'accès toujours meilleur marché des technologies, l'entrepreneur peut démarrer avec un capital financier extrêmement faible.

Le statut d'entrepreneur a fait l'objet de plusieurs études essentiellement sciences de gestion. La définition de l'entrepreneur est en constante évolution, en fonction de la situation économique, sociale et sociétale.

Baumol (1993) proposait de distinguer deux catégories d'entrepreneurs : d'un côté, l'entrepreneur-organisateur d'entreprise (vision plus classique de l'entrepreneur), et d'un autre côté l'entrepreneur-innovateur. Pour lui, les aspects comportementaux et d'effectuation de l'activité entrepreneuriale seraient inatteignables et indescriptibles aussi bien par des études quantitatives que qualitatives. A l'opposé, un autre courant d'étude de l'entrepreneuriat, celui des behavioristes, va justement s'intéresser aux comportements économiques des entrepreneurs. Les porteurs de cette approche (McClelland, 1987 ; Emin & Philippart, 2015) vont ramener le focus sur l'entrepreneur en tant qu'acteur de l'entrepreneuriat. McClelland définit l'entrepreneur comme « *quelqu'un qui exerce un contrôle sur une production qui ne sert*

Chapitre 01 : L'entrepreneuriat quels sous-bassements théoriques

qu'à sa consommation personnelle ». (IRENE POIDI, 2019, p.27.). A la suite de McClelland, les recherches en entrepreneuriat vont s'intéresser au profil et à la personnalité des entrepreneurs. C'est la naissance de l'École des traits de caractère. Les caractéristiques les plus souvent attribuées aux entrepreneurs se résument dans le tableau suivant tiré de Filion (1997)

Tableau 1 : Caractéristiques les plus souvent attribuées aux entrepreneurs (Filion, 1997). (IRENE POIDI, 2019, P.28).

Innovateurs	Besoin de réalisation
Leaders	Internalité
Preneurs de risques modérés	Confiance en soi
Indépendants	Implication à long terme
Créateurs	Tolérance à l'ambiguïté et à l'incertitude
Énergiques	Initiative
Persévérants	Apprentissage
Originaux	Utilisation de ressources
Optimistes	Sensibilité envers les autres
Orientés vers les résultats	Agressivité
Flexibles	Tendance à faire confiance
Débrouillards	Argent comme mesure de performance
Hornaday, 1982	
Meredith, Nelson et al., 1982	
Timmons, 1978	

D'après le tableau 1 on peut classer les caractéristiques de l'entrepreneur comme suit :

Caractéristiques liés à l'innovation	
Innovateurs	Besoin de réalisation
Créateurs	Tolérance à l'ambiguïté et à l'incertitude
Originaux	Utilisation des ressources
Energétiques	Initiatives
Caractéristiques liés au comportement	
Indépendants	Implication à long terme
Persévérants	Apprentissage
Optimiste	Sensibilité vers les autres
Débrouillards	Argent comme mesure de performance
Preneurs des risques modérés	Confiance en soi
Caractéristiques liées à la scalabilité	
Leaders et Orienté vers les résultats	Antérnalité et Agressivité
flexibles	Tendance à faire confiance

Source : Inspiré de Hornaday, 1982 ; p.20-34 ; Meredith, Nelson et Neck, 1982 ; Timmons, 1978, p.5-17, cité par Filion 1997.

Chapitre 01 : L'entrepreneuriat quels sous-bassements théoriques

Fillon attribue la variation de ces traits aux années d'expérience professionnelle, à la formation antérieure, aux emplois antérieurs, à l'éducation familiale, religieuse, à la culture, etc. Cependant le rôle de la situation et de l'action en train de se dérouler n'est pas pris en compte dans la définition de ces traits.

Enfin, le terme « entrepreneur » prend le sens d'une « personne formant et réalisant un projet » (Vérin, 1982). Cette définition rejoint une vision plus large de l'entrepreneuriat ne se réduisant pas à la création d'entreprise mais comme reposant sur la réalisation d'un projet (Paturel, 2005 ; Condor & Chabaud, 2012). Dans cette définition, l'entrepreneur n'est pas le seul créateur d'entreprise, mais aussi celui qui élabore un projet entrepreneurial et qui œuvre ensuite à sa réalisation. Il peut ensuite devenir créateur d'entreprise si le projet se concrétise et se matérialise. Fillon (1997) définira l'entrepreneur comme une personne ayant des capacités à fixer et atteindre des buts. L'entrepreneur est donc à la fois celui qui a réalisé son projet, mais aussi celui qui est en train de le réaliser, ou même de le modifier. Tant qu'il garde comme qu'il garde comme objectif la réalisation de ce projet, il demeure un entrepreneur.

Partant de ces définitions de l'entrepreneur, plusieurs approches théoriques vont s'intéresser aux processus internes qui poussent l'individu à la réalisation du projet entrepreneurial. Ces théories présentent les intentions individuelles comme déterminantes dans la réalisation du projet, dans la mise en place d'actions concrètes.

Plusieurs théories présentent Selon (Irène Poidi ;2019 ; p.28 ,29 ,30) :

- **La théorie du comportement planifié** (Ajzen, 1991), qui s'est intéressée à la genèse de Intentions en générale et des intentions entrepreneuriales en particulier. Cette théorie soutient que les actions sont guidées par des intentions qui elles-mêmes naissent de la perception de contrôle sur le comportement (Perceived behavioral control). Cette perception de contrôle est étroitement liée aux ressources dont dispose l'individu (ressources internes) et de celles dont il dispose dans l'environnement (ressources externes). La théorie du comportement planifié détermine également deux autres facteurs à l'origine des comportements : les attitudes et les normes sociales. Les attitudes sont internes à l'individu, elles sont le fruit d'une activité cognitive influencée par les normes sociales, qui, elles, sont des composantes externes à l'individu. Tous ces facteurs participent à la genèse des intentions qui sont à l'origine des actions entrepreneuriales. Cette théorie s'intéresse, certes, à l'entrepreneuriat, mais uniquement à la loupe des comportements de l'entrepreneur. Ce qui apporte peu d'éclairage à la dimension collective de la naissance des intentions. Dans cette théorie, les intentions ne s'incarnent pas dans des contextes matériels, mais relèvent de la cognition humaine. Les facteurs mobilisés

Chapitre 01 : L'entrepreneuriat quels sous-bassements théoriques

(perception de contrôle, attitudes, normes sociales) sont des facteurs cognitifs et se définissent à un niveau individuel et non collectif. Cela représente un frein majeur à la compréhension des processus entrepreneuriaux collectifs.

▪ **Le modèle de l'événement entrepreneurial** (Shapero, 1975, Krueger, 1993) prend en compte quatre facteurs à l'origine de l'intention entrepreneuriale : les déplacements, la perception de la désirabilité du projet, la perception de la faisabilité du projet et la propension à l'action. Encore une fois, ces facteurs sont d'ordre cognitif et représentationnels. C'est l'entrepreneur en tant qu'individu agissant seul qui est au centre de cette théorie, ce qui constitue également une limite pour l'étude des processus collectifs.

▪ **Le modèle de la formation organisationnelle** (Learned, 1992) considère trois critères fondamentaux pour la naissance de l'intention entrepreneuriale : la propension à créer, l'intention de créer, et la structure des informations présentes dans l'environnement. Contrairement aux deux théories précédentes, le modèle de la formation organisationnelle introduit la prise en compte de l'environnement, dans son sens large (environnement économique, social et matériel). Bien que cette prise en compte de l'environnement intéresse par sa pertinence pour une analyse des contextes entrepreneuriaux, elle reste cependant axée sur la dimension représentationnelle de l'environnement. Ce qui intéresse ici, c'est la capacité de l'individu à faire sens à partir des données de l'environnement économique, social et physique. Ces informations de l'environnement participent notamment à la prise de décision. Elle présente cependant des limites de par son positionnement internaliste et cognitiviste ne permettant pas de comprendre le rôle des actions entrepreneuriales en amont de la création d'entreprise.

Ces trois approches s'accordent à placer les intentions à l'origine de la création d'entreprise. Ces intentions sont à la fois les grands objectifs et les plans d'action qui vont pousser l'entrepreneur vers une mise en œuvre concrète d'actions entrepreneuriales. Cette place des intentions entrepreneuriales dans l'analyse des processus entrepreneuriaux mérite d'être interrogée, à la fois pour être définie dans des approches plus incarnées et situées, mais aussi pour l'analyse des liens entre planification de l'action et mise en place réelle des actions. Nous reviendrons dans une perspective différente, sur ce concept d'intention entrepreneuriale, dans la partie théorique de cette thèse.

Nous retenons cependant des travaux précédents, centrés sur l'individu-entrepreneur et ses caractéristiques, cette vision plus globale de l'entrepreneuriat ne se réduisant pas à la

Chapitre 01 : L'entrepreneuriat quels sous-bassements théoriques

création d'entreprise mais rattachée à la réalisation d'un projet (Paturel, 2005 ; Condor & Chabaud, 2012). Cette définition est importante pour la construction de notre réflexion autour de l'entrepreneuriat innovant et collectif. Mais avant d'arriver plus précisément sur notre objet d'étude, nous présentons dans la partie suivante une précision sur le statut de l'entrepreneur-innovateur, qui contraste avec une vision plus générique de l'entrepreneur. (Irène Poidi ; page.28 ,29 ,30)

2. L'historique de l'entrepreneuriat : Une évolution aux grés du temps

Selon Filion en 1997 Le champ de l'entrepreneuriat est éclaté et ses multiples composantes sont observées et analysées par des économistes, des sociologues, des historiens, des psychologues, des spécialistes des sciences du comportement ou des sciences de gestion. (FAYOLLE ;2022 ; p.01).

L'évolution qu'a connue l'entrepreneuriat est caractérisée par une multitude d'approches avancées par les chercheurs de différentes disciplines. En premier lieu, dans une tentative de répondre à la question « quoi », l'activité de recherche s'est concentrée sur une approche économique et fonctionnelle dans les années 1950 (Contillon, Say, Schumpeter, Knight). Ces recherches ont abouti à la détermination du rôle économique de l'entrepreneur et son comportement rationnel visant la maximisation du profit.

En synthèse, le point de vue des économistes est important car il donne une base historique au champ de l'entrepreneuriat. Il est également multi-composantes et tend à dégager, au moins, deux figures de l'entrepreneurs et quatre rôles de entrepreneuriaux principaux. Les figures sont celles de l'entrepreneur-organisateur d'activité économiques et de l'entrepreneur-innovateur (Baumol, 1993). L'entrepreneur dans le système économique joue quatre rôles fondamentaux (Landstrom, 1998). Il peut être assimilé à un « risk-manager » (Cantillon, Say, Knight) ou un « innovator » (Schumpeter). D'autres voient en lui un « alert seeker of opportunities » (Hayek, Mises, Kirzner) ou enfin, un « co-ordinator of limited resources » (Casson).

Au début des année 1970 a émergé un second courant de recherche initié principalement par des psychologues et des sociologues qui ont porté leur attention sur les caractéristiques, et les traits de personnalité en vue de déterminer « qui » est l'entrepreneur. (BEKADDOUR ; page 14 ;2021). Ce courant vise à produire des connaissances sur les caractéristiques psychologiques des entrepreneurs, leurs traits de personnalité, leurs motivations, leurs comportements, leurs

Chapitre 01 : L'entrepreneuriat quels soubassements théoriques

origines et trajectoires sociales. Maclellan (1961) pour lui, les entrepreneurs sont des individus qui ont un besoin élevé d'accomplissement, une forte confiance en eux, une capacité à résoudre, seuls, des problèmes et qui s'orientent vers des situations caractérisées par des risques modérés et retour rapide du résultat de leurs actions. (FAYOLLE ;2002 ; p.3- 4).

Puis, le domaine de l'entrepreneuriat était encore une fois élargi vers la fin des années 1980, mais cette fois ci par les gestionnaires qui se focalisé sur le processus entrepreneurial avec la tentative de répondre à la question « comment »se comporte l'entrepreneur pour créer une nouvelle organisation. Cette nouvelle approche est considérée comme révolutionnaire en ce qu'elle offre de nouvelles connaissances dans le domaine de l'entrepreneuriat. (BEKKADOUR ;2021 ; p.14).

Les années 1980 allaient voir apparaître l'éclatement du domaine de l'entrepreneuriat vers la quasi-totalité des disciplines des sciences humaines et administratives. Deux événements allaient marquer cette transition : la publication d'une première encyclopédie sur l'état des connaissances dans le domaine (Kent, Sexton, et Vesper,1982), ainsi que la tenue d'un premier grand colloque annuel réservé à la recherche dans cette nouvelle discipline, soit celui de Babson. (FILION ;1997 p.142).

Son avantage réside au fait qu'elle permet une étude en profondeur du processus qui conduit des individus à être des entrepreneurs créateurs de nouvelles organisations. (BEKKADOUR ;2021 p. 14).

A partir des années 1990 jusqu'à 2000 (Garther, 1990). Il ressort de son étude que huit thèmes principaux structurent le champ de l'entrepreneuriat : l'entrepreneur, l'innovation, la création d'une organisation, la création de valeur, la diversité des secteurs (privé, public, associatif), le caractère unique de la notion d'entrepreneuriat et le statut de l'entrepreneur. Il propose aussi un lexique approprié à l'étude de l'émergence organisationnelle. (FAYOLLE ;2002 ; P.8).

A l'issue de ce parcours nous pensons que les différentes approches qui ont étudié le phénomène de l'entrepreneuriat, ne sont pas contradictoires. En effet, chaque un de ces courants de recherche a donné sa propre vision selon sa discipline pour combler les lacunes délaissées par les autres, contribuant ainsi en complémentarité à l'enrichissement et le développement de la conception de l'entrepreneuriat.

3. Les spécificités de l'entrepreneuriat

Selon BERRACHED ,2022, les spécificités de l'entrepreneuriat sont :

3.1. La création ex-nihilo

Ex nihilo est une expression latine signifiant « à partir de rien ». Créer une entreprise quand rien n'existe n'est pas une situation facile. Il faudra du temps pour arriver à implanter son produit dans un marché, pour convaincre les utilisateurs et les chercheurs et ce, d'autant plus que le degré d'innovation sera élevé. Par voie de conséquence, il faudra soigneusement dimensionner les besoins financiers et obtenir les ressources suffisantes. La création ex-nihilo exige beaucoup de travail, de rigueur et de ténacité. Par ailleurs les risques doivent être particulièrement bien évalués

3.2. La création par essaimage

Créer une entreprise quand on est encore salarié et avec l'aide de son entreprise est certainement une démarche plus facile. Les grandes entreprises proposent des mesures et des dispositifs destinés à inciter et à accompagner leurs salariés dans des créations d'entreprise. Les projets peuvent être variés et concerner la création d'un commerce ou d'une entreprise industrielle, mais l'accompagnement (matériel, intellectuel, commercial et financier) d'une entreprise peut être de nature de réduire le niveau de risque de l'entrepreneur. La création par franchise Elle met en relation un franchiseur, entreprise qui souhaite se développer en utilisant cette modalité, et un franchisé, individu qui veut créer une entreprise en appliquant une formule. Ce type de création consiste à imiter un fonctionnement qui existe dans un contexte géographique donné. La création en franchise bénéficie également d'un accompagnement important, mais payant, de la part du franchiseur. Elle peut permettre à celui qui n'a pas d'idées propres ou qui n'a pas une capacité à innover de réaliser son objectif de création d'entreprise.

3.3. La reprise d'entreprise

La reprise d'entreprise ou d'activité présente une différence de taille avec la création d'entreprise.

L'organisation existe, elle n'a pas à être créée. Si elle existe, il est alors possible de s'appuyer sur des données qui la décrivent dans son présent, son histoire, sa structure et son fonctionnement. Dans ces conditions, l'incertitude est généralement moindre et les niveaux de risque beaucoup plus faibles. Comme pour la création d'entreprise existante. Au moins deux cas de reprise d'entreprise peuvent être examinés.

Chapitre 01 : L'entrepreneuriat quels soubassements théoriques

- La reprise d'entreprise ou d'activité en bonne santé : la principale difficulté est vraisemblablement d'avoir suffisamment tôt l'information qu'une entreprise de ce type est en vente. Ensuite il faut pouvoir disposer de ressources financières importantes, car le prix de marchés de ses entreprises peut être élevé. Il est indispensable d'avoir, par ailleurs, de bonnes compétences générales et une expérience de management réussie. Il convient, en effet, de ne pas perdre trop de temps dans l'apprentissage du métier de chef d'entreprise ;
- La reprise d'entreprise ou d'activité en difficulté : Si les difficultés sont déclarées (entreprises en redressement), il est indispensable de connaître le cadre légal de reprise d'entreprise en difficulté. Avoir des relations avec des acteurs clés dans ce milieu, apparaît comme une condition importante. Si le prix d'acquisition de ces entreprises est sans commune mesure avec celui des entreprises en bonne santé, il ne faut jamais perdre de vue que ces structures nécessitent généralement une très forte recapitalisation financière. Reprendre une entreprise en difficulté nécessite également une bonne connaissance des situations de crise. Il convient en effet, de restaurer rapidement la confiance à tous les niveaux : personnel, client, fournisseurs, partenaires ...

3.4.L'entrepreneuriat

« L'entrepreneuriat est le processus par lequel un individu (ou un groupe d'individus), en association avec une organisation existante, crée une nouvelle organisation ou génère le renouvellement ou l'innovation au sien de cette organisation » (P.Sharma et J-J.Chriman,1999). Cette définition est intéressante à plus d'un titre : d'abord , elle met en évidence la dimension individuelle du processus intrapreneuriale et souligne l'existence d'une association entre individu et organisation. Elle inclut, parmi les finalités du processus entrepreneurial, non seulement la création de nouvelles activités, mais également toute innovation ou transformation majeure de l'organisation. Les relations entre les deux « associés » (individu ou groupe d'individus et l'organisation) aussi asymétriques et interdépendant sont forcément complexes. L'intrapreneur qui agit employer soumis à des obligations contractuelles et interdépendant sont forcément complexes. L'intrapreneur qui agit apparemment de façon autonome et s'engage personnellement reste un employé soumis à des obligations contractuelles et morales, dont celle d'agir pour le bénéfice de son employeur. De son côté, l'organisation qui « délègue » certaines tâches et transfère certains risques à l'intrapreneur constitue à la fois son milieu nourricier et son juge. (Berrached ; page. 11 12, 13 ; 2021-2022).

4. L'entrepreneuriat : quelle typologie ?

4.1. L'entrepreneuriat dans les économies tirées par les facteurs

Cet entrepreneuriat va se retrouver dans les pays au développement économique plus faible, dans lesquels le secteur agricole est très étendu. On parlera alors d'un entrepreneuriat de nécessité, concernant essentiellement des personnes n'ayant pu être embauchées dans les secteurs de l'industrie et de l'agriculture. (IRENE POIDI, 2019, p.35).

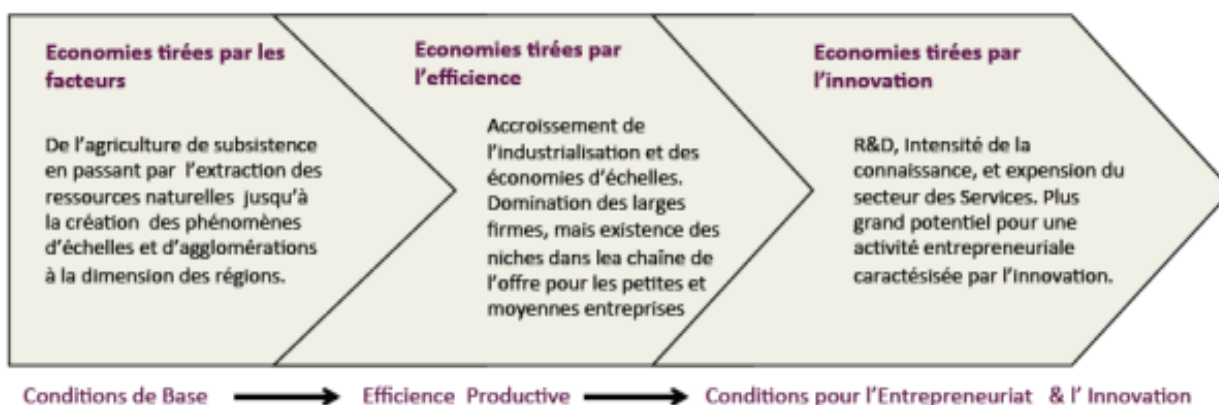
4.2. L'entrepreneuriat dans les économies tirées par l'efficience

Il se retrouve dans les pays émergents dont le décollage industriel est encouragé par l'État au travers d'actions favorisant les entreprises nationales de grande taille. Le mot d'ordre est de produire à grande échelle et de reproduire ce qui fonctionne bien. (IRENE POIDI, 2019, p.35).

4.3. L'entrepreneuriat dans les économies tirées par l'innovation

C'est le cas dans la plupart des pays à fort développement économique, où le secteur industriel est à un stade continu de perfectionnement. Dans cette économie, ce sont les actions innovantes qui sont encouragées par l'État, car elles permettent de maintenir les ambitions de croissance économique nationale. On parle, dans ce cas, d'un entrepreneuriat d'opportunités caractérisé par l'accroissement de la recherche et du développement, de l'intensification de la connaissance, afin de concevoir des produits innovants, dont le lancement est fondé sur la recherche d'opportunités. (IRENE POIDI, 2019, p.35).

Figure N° 1 : Entrepreneuriat et phase de développement (Nziali et Fayolle, 2012)



Source : Processus d'innovation dans l'entrepreneuriat, Irène Poidi, 2019, page 35

5. Les caractéristiques de l'entrepreneuriat

Selon Fayolle, Degeorge 2012 citer par (Berbar & Aknine ; 2022 ; p.720) Le processus entrepreneurial suppose l'émergence d'une dynamique permettant d'accumuler les compétences tout au long de l'exercice entrepreneuriale, à condition qu'il soit axé sur des principes fondamentaux ; ces derniers sont d'ordre de trois

5.1. L'opportunité

Celle-ci se présente sous deux formes : une forme objective, selon laquelle, l'opportunité existe dans au sien de l'entreprise. Elle est explorable dès qu'elle est identifiée et détectée par l'entrepreneur. Elle se présente également comme un construit social dans le sens ou, elle n'existe pas en tant que telle, mais elle est le résultat d'interaction de l'entrepreneur avec son environnement.

On peut dire que l'opportunité peut être une condition pour amorcer le processus entrepreneurial sachant qu'elle conditionne l'évolution et l'accumulation des compétences de l'entrepreneur avec son environnement.

Le processus entrepreneurial permet de saisir les opportunités qui se présentent, comme il consiste à en créer d'autres avec l'évolution de l'entreprise.

5.2.Émergence organisationnelle

Selon ce principe, le processus entrepreneurial est axé sur l'organisation.

« L'entrepreneuriat est conçu ici comme un processus d'organisation qui conduit à la création d'une nouvelle organisation...le concept d'émergence organisationnelle s'applique à un phénomène découlant de l'interaction de différents stimuli tels que l'expérience, les images ou les idées, prenant sens dans une combinaison nouvelle ».

Le processus entrepreneurial se base sur une organisation, et avec le temps permet l'émergence d'une organisation. L'objet du processus entrepreneurial est celui de stimuler l'évolution de l'organisation selon une logique processuelle.

Selon ce principe, l'organisation n'est pas statique. Elle est censée être adaptée aux évolutions de l'entreprise. L'émergence de l'organisation se présente comme un défi des entrepreneurs du 21^{ème} siècle suite aux mutations perpétuelles auxquelles ils font face et aux évolutions auxquelles elles aspirent.

Chapitre 01 : L'entrepreneuriat quels soubassements théoriques

5.3. La création de valeur nouvelle

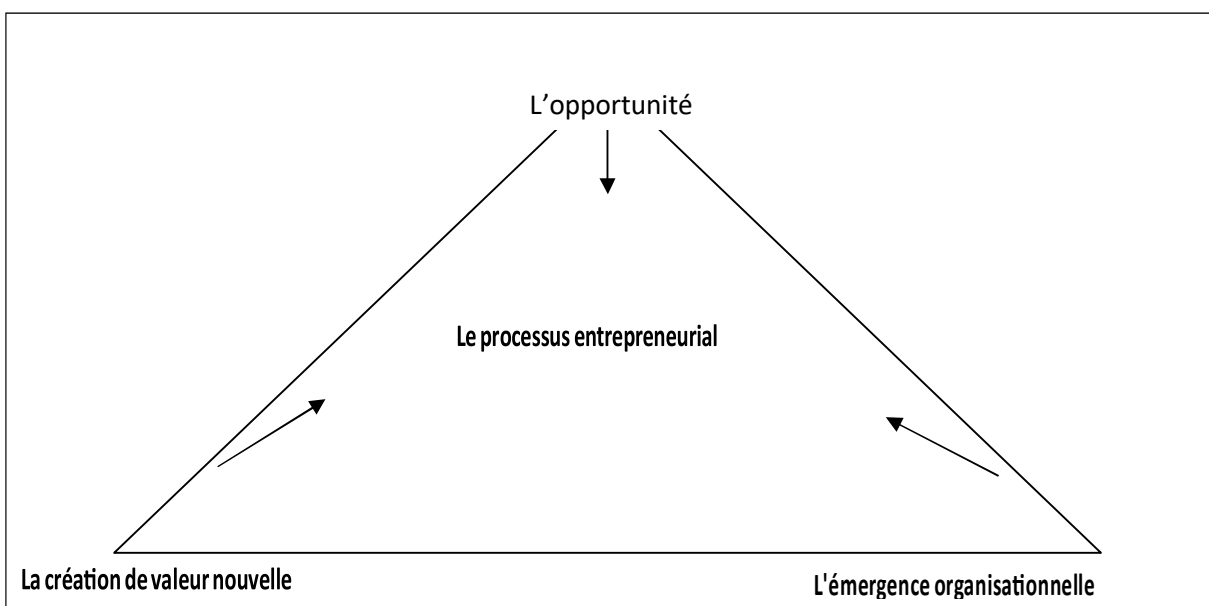
Selon Bruyat (1993, p.55) cité par (Berbar, Aknine ;2022 ; p.720-721). Le processus entrepreneurial est basé sur l'accumulation de valeur ajoutée nouvelle créée avec l'entreprise.

« L'entrepreneur ne peut se définir qu'en référence à un objet (création de valeur), objet dont il fait partie, dont il est lui-même la source ou le créateur et dont il est également le résultat ».

L'entrepreneuriat est axé sur une dialogique individu/création de valeur ; selon cette dernière, l'individu est créateur de valeur suites aux différentes actions qu'il entreprend, il agit en tant que levier de création de valeur, à son tour, la valeur contribue à l'amélioration de la situation de l'individu et renforce son attachement à l'entreprise

Le processus entrepreneurial porte sur la création de valeur qui se réalise en développant une relation dialogique entre cette dernière et l'individu.

Figure N°2 : Les objets du processus entrepreneurial



Source : Inspirée de Fayolle et DeGeorge (2012), Dynamique entrepreneuriale. Le comportement de l'entrepreneur, DeBoeck.

D'après cette figure on peut dire que le processus entrepreneurial il se caractérise par une opportunité qui sert à créer une valeur ajoutée nouvelle qui conduit à une émergence organisationnelle.

Chapitre 01 : L'entrepreneuriat quels soubassements théoriques

Section 02 : L'entrepreneuriat : vers une dynamique de valorisation de l'innovation

L'innovation et l'entrepreneuriat jouent un rôle important dans l'essor économique et social. Il existe une relation étroite entre l'innovation et l'esprit d'entreprise, dont la première est financée et commercialisée par l'intermédiaire d'entrepreneurs. Par ailleurs l'innovation et l'entrepreneuriat créent des opportunités d'emploi pour les jeunes, elles soutiennent des niveaux de productivité et de compétitivité et elles garantissent la durabilité de la croissance économique.

Tout le monde semble s'accorder sur le fait que l'entrepreneuriat et l'innovation constituent un levier essentiel du développement économique. Pourtant, la recherche de financement apparaît comme une épreuve particulièrement longue et compliquée pour les jeunes entreprises innovantes et les start-ups. (PENDEVEN, LABULLE & FRUGIER, 2015, P. 5).

L'innovation et l'entrepreneuriat sont deux termes différents ayant des significations totalement différentes. L'innovation consiste à introduire peut-être une idée, un produit, un modèle ou un service. D'autre part, faire de la bonne idée une occasion d'affaires, c'est l'esprit d'entreprise.

L'entrepreneuriat comporte un risque qui n'existe pas en matière d'innovation.

Le besoin d'innover représente toujours un enjeu important. Ce besoin d'innovation pousserait les entrepreneurs à s'associer en équipes-projets innovantes pour démultiplier leur capacité d'innovation et de pénétration du marché.

L'innovation est aujourd'hui au cœur des enjeux économiques, de la répartition des richesses et des rapports de force dans le monde. Qu'est-ce que l'entrepreneuriat innovant ? Quel est la relation entre l'entrepreneuriat et l'innovation ? Quel sont les modalités de constitution des équipes entrepreneuriales ?

1. Un retour sur l'entrepreneuriat innovant

Innover signifie introduire quelque chose de nouveau. Cela peut être une idée, un produit, un modèle, un processus ou un service. L'innovation nécessite de la créativité et de nouvelles idées. Le terme ne signifie pas toujours invention. Peut créer du changement et ajouter de la valeur aux produits ou services existants. Les sources de l'innovation sont les changements économiques, les changements technologiques, les nouvelles connaissances, les nouveaux

Chapitre 01 : L'entrepreneuriat quels soubassements théoriques

marchés, etc. Ces facteurs vous font penser à un nouveau produit, service ou processus commercial. L'innovation aide les organisations à devenir fortes et compétitives dans le secteur l'innovation est sans risque.

Kirchhoff en 1989 a clairement identifié l'entrepreneuriat comme la force motrice de l'innovation et de la croissance économique en précisant que l'entrée et la croissance de nouvelles petites firmes pourraient bien indiquer une destruction créatrice dans le capitalisme contemporain. (BEN SLIMANE, M'HENNI, 2018, p.12).

FILLION a défini l'entrepreneuriat innovant comme « un processus par lequel des personnes prennent conscience que le fait de posséder leur propre entreprise constitue une option ou une solution viable, ces personnes pensent à des entreprises qu'elles pourraient créer, prend connaissance de la marche à suivre pour devenir un entrepreneur et se lancent dans la création et le démarrage d'une entreprise » (AHOUI, AIT HADDOU ,2019, p.866).

Julien et Marchesnay ont défini L'innovation comme une opportunité multiple qui constituent les fondements de l'entrepreneuriat, puisqu'elles supposent des idées nouvelles pour offrir ou produire de nouveaux biens et services, ou encore pour réorganiser l'entreprise. L'innovation c'est ouvrir les marchés à sortes d'opportunités, comme créer une entreprise différente de ce qu'on connaissait auparavant, c'est découvrir ou transformer un produit et c'est proposé nouvelle façon de faire, de distribuer ou de vendre Pourtant l'innovation et l'entrepreneuriat sont donc intimement liés et interdépendants de sorte. (AHOUI, AIT HADDOU ,2019, p.867).

Chaix en 2015 a expliqué que les sujets de l'entrepreneuriat et l'innovation sont souvent traités et étudiés séparément. Une évolution récente tend à les associer de plus en plus, que ce soit dans des revues, des groupes de réflexion ou des programmes universitaires. Mais il s'agit souvent plus d'une juxtaposition que d'une interpénétration de ces deux notions. En revanche, lui a considéré que l'innovation est imbriquée dans l'entrepreneuriat, c'est-à-dire de sa mise en œuvre par les entrepreneurs, créateurs d'une nouvelle entreprise ou développeurs d'une nouvelle activité dans une structure existante, pour mieux positionner l'entreprise dans le marché et pour avoir un avantage concurrentiel (AHOUI, AIT HADDOU, 2019, p.867).

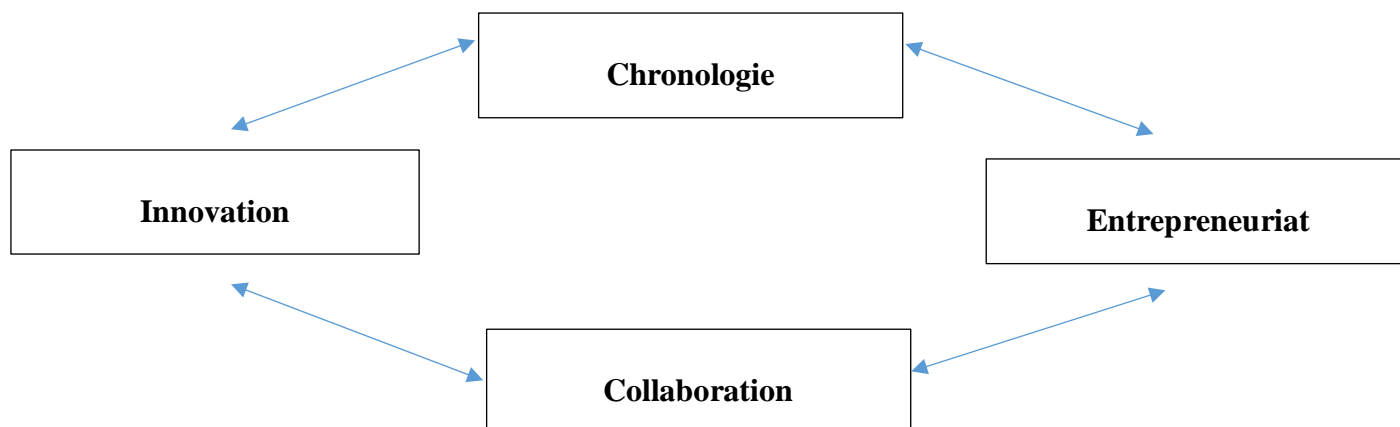
2. Un rôle de l'innovation dans le dynamique entrepreneuriat

Selon Johnson et al en 2014, l'innovation et l'entrepreneuriat sont liés par le même souci de créativité, qu'il s'agisse d'élaborer de nouveaux produits, de nouveaux services, de nouveaux procédés ou de nouvelles organisations. Pour les organisations de service public, la pression

Chapitre 01 : L'entrepreneuriat quels sous-bassements théoriques

budgétaire et les exigences croissantes des usages imposent des innovations toujours plus nombreuses, voire des formes particulières d'entrepreneuriat. Pour les entreprises privées confrontées à un environnement concurrentiel, l'innovation est souvent une condition de survie. (AHOUI, AIT HADDOU, 2019, p. 867).

Figure N° 3 : la logique innovation / entrepreneuriat



Source : AHOUI, AIT HADDOU, 2019, P.868

Les innovations et les créations d'entreprises réussies résultent généralement de collaborations bénéfiques. Ces collaborations peuvent prendre plusieurs formes : entre une organisation et ses clients, entre des grandes entreprises et des petites start-ups, voire entre des entreprises privées et des entrepreneurs sociaux.

Par ailleurs, l'innovation est globale et difficile à mesurer. De plus, les dépenses effectuées pour la développer sont diffuses et donc souvent impossibles à comptabiliser. En revanche, les dépenses directement orientées vers la recherche et le développement "R et D", particulièrement présentes dans les grandes entreprises ou encore à des données officielles comme les banques de brevets.

Selon Julien et Marchesnay en 2011 cité par AHOUI, AIT HADDOU, 2019, les deux variables en particulier favorisent l'innovation, soit le niveau de formation ou la capacité d'absorption et de transformation de l'information nouvelle, soit une forte liaison avec de bons réseaux d'information, notamment ceux que l'on appelle « à signaux faibles » apportant des informations inhabituelles, forçant ainsi à voir les choses autrement. Et aussi il y a veille technologique, qui est une forte propension à rechercher et une capacité importante à trier,

Chapitre 01 : L'entrepreneuriat quels sous-basements théoriques

évaluer, transformer et utiliser l'information, constitue la variable clé de l'innovation, soit celle qui permet de maintenir l'entrepreneuriat. (AHOUI, AIT HADDOU ,2019, P.868).

3. Les étapes du développement entrepreneurial

Selon Larry Greiner ;2022. Le développement entrepreneurial suit en général quatre phases : le démarrage, la croissance, la maturité et la sortie. Bien entendu beaucoup d'entreprises disparaissent avant d'avoir parcouru l'intégralité de cette séquence : on estime ainsi que la probabilité de disparition d'une nouvelle entreprise au cours de sa première année est de 20 % et que les deux tiers s'évanouissent en moins de six ans.

Cependant, chacune des quatre phases soulève des questions clés pour les entrepreneurs :

3.1. Le démarrage

Les défis sont nombreux dans cette phase, mais la question cruciale pour la survie et la croissance de l'entreprise est celle du financement. Les prêts accordés par la famille et les amis sont fréquents, mais ils sont généralement limités. De plus étant donné la probabilité d'échec ils sont également source de brouilles. Les emprunts bancaires peuvent aussi constituer une source de financement, mais leurs exigences de remboursement sont souvent trop rigides par rapport aux rentrées d'argent irrégulières que connaît une start-up. Les sociétés de capital-risque sont spécialisées dans ce type de financement, mais elles exigent en général un siège au conseil d'administration et elles peuvent placer leurs propres managers dans l'équipe de direction. Les recherches montrent que le soutien de capital-risqueurs augmente significativement la probabilité de succès d'une start-up, mais en moyenne, sur 400 propositions d'investissement, ils n'en acceptent qu'une seule.

3.2. La croissance

Le problème clé lors de la croissance est celui des managers. Les entrepreneurs doivent accepter de laisser leur entreprise entre les mains de managers expérimentés. Cette transition est généralement nécessaire au-delà de vingt employés. En effet, beaucoup d'entrepreneurs sont de piètres managers : s'ils avaient voulu être managers, ils auraient probablement travaillé pour une entreprise déjà établie. Ils doivent donc choisir entre continuer à assurer eux-mêmes la direction de leur entreprise ou s'en remettre à des managers professionnels. En 2001, les jeunes fondateurs de Google, Larry Page et Sergei Brin, ont ainsi cédé à la pression de leurs capital-risqueurs en nommant Éric Schmidt, l'ancien directeur général de l'éditeur de logiciels Novell, âgé de 46 ans, à la tête de leur entreprise.

3.3. La maturité

À cette phase, le défi pour les entrepreneurs consiste à retenir leur enthousiasme et leur engagement vis-à-vis du modèle économique de départ afin de trouver de nouveaux relais de croissance. L'entrepreneuriat doit céder la place à l'entrepreneuriat, c'est-à-dire la génération de nouveaux projets venus de l'organisation elle-même. Cela prend souvent la forme de diversifications la décision de l'éditeur de jeux vidéo russe Nival Interactive de se lancer dans les jeux pour consoles est un bon exemple de cette démarche, Cette phase est particulièrement critique : beaucoup de start-up ne réussissent pas leur transition vers une seconde génération technologique. De fait, il est souvent moins risqué d'envisager une sortie à ce stade.

3.4. La sortie

La dernière étape désigne le moment où l'entrepreneur et/ou les investisseurs de départ se retirent du projet et entendent obtenir une rémunération pour leur apport et le risque qu'ils ont encouru. Les entrepreneurs peuvent envisager trois principales voies de sortie. La vente de l'affaire à une autre entreprise est une solution fréquente : Myspace a ainsi été vendu à News Corporation deux ans après sa création, de même que Skype a été racheté par eBay. Certains entrepreneurs vendent l'entreprise à leurs propres managers en utilisant la technique de la reprise d'entreprise par les salariés (RES ou MBO, pour management buy-out). Enfin, une voie de sortie pour certaines entreprises à succès est l'introduction en Bourse. Dans ce cas, le capital de l'entreprise est vendu au public, généralement sur des marchés dédiés tels que le NASDAQ à la Bourse de New York ou le Nouveau marché à la Bourse de Paris. L'introduction en Bourse ne peut concerner qu'une partie du capital, ce qui peut permettre aux entrepreneurs de rester dans l'entreprise et de disposer d'un apport de capital. Google a ainsi levé 1,67 milliard de dollars lors de son introduction en Bourse en 2004, en ne vendant pourtant que 7 % de son capital. Il est de coutume de dire que les bons entrepreneurs planifient leur sortie dès la phase de démarrage. C'est du moins ce qu'espèrent les capital-risqueurs.

Les entrepreneurs qui ont réussi leur premier projet de création d'entreprise deviennent souvent des entrepreneurs en série : ils créent une série de nouvelles entreprises, et les financent en investissant le capital obtenu par la revente de leurs projets précédents. Pour eux, le problème n'est généralement plus le financement mais la capacité à trouver de nouvelles idées.

Section 03 : Le processus entrepreneurial : quel rôle pour l'innovation ?

Plusieurs travaux ont appréhendé l'entrepreneuriat comme un processus constitué d'étapes successives. Certains travaux articulent le développement du processus entrepreneurial avec le développement personnel de l'entrepreneur, d'autres travaux mettent l'accent sur les aspects économiques du projet et leur évolution. Enfin, d'autres recherchent s'intéressent plus particulièrement à l'évolution du processus d'un point de vue institutionnel.

Selon Bruyat 1993, cité par Poidi le processus entrepreneurial est fait de phases successives et évolutives dans le temps et étroitement liées à l'entrepreneur ou l'équipe entrepreneuriale. (Poidi, 2019, page 41).

Selon Andria 2014, cité par Berbar, M et AKNINE SOUIDI, R elle estime que le processus entrepreneurial est « caractérisé comme étant un processus de nature causale, c'est-à-dire comme une série de prises de décisions s'enchaînant dans un déroulement « classique » où la rationalité des finalités de chacune commande les moyens à mettre en regard. Concrètement, une fois la première phase de détection de l'opportunité découverte et/ou construite, l'entrepreneur réfléchit alors aux moyens nécessaires à mettre en place en rédigeant notamment un plan d'affaires (le business plan). Lorsque celui-ci est validé, l'entrepreneur s'engage (seul ou en équipe ; avec des partenaires financiers ou non...) dans la phase de création proprement dite avec le démarrage de l'activité » (Berbar, M et AKNINE SOUIDI, R, 2022, 719).

1. Les modalités de constitution des équipes entrepreneuriales

Selon BEN-HAFAÏEDH en 2013 et MOREAU en 2006 cités par KANINA IRENE POIDI, 2019, page 37. Deux approches sont mises en évidence dans le choix des co-équipiers : Une approche dite stratégique et une approche socio-psychologique.

L'approche stratégique se base sur des critères de sélection liés aux compétences de l'individu. Il s'agit d'une évaluation de la capacité de cette personne à réaliser des tâches précises. Les individus se basent alors sur la formation antérieure et les expériences professionnelles des éventuels futurs co-équipiers.

L'approche socio-psychologique, c'est plutôt la dimension affective et relationnelle qui l'emporte sur les compétences perçues. Les co-équipiers décident de s'associer en fonction de

Chapitre 01 : L'entrepreneuriat quels sous-bassements théoriques

leurs points communs, de leurs affinités, des traits de personnalité. Dans l'approche stratégique, on tend plus vers une diversification des équipes, alors que dans l'approche socio-psychologique, les équipes sont dans une quête de la ressemblance et tendent à être plus homogènes.

2. Type de l'innovation

Figure N° 4 : La matrice d'innovation



Source : Kylliäinen, 2022, <https://www.viima.com/fr/blog/types-dinnovation-le-guide-ultime>, consulté, le 20/10/2023, à 13h30.

Chapitre 01 : L'entrepreneuriat quels sous-bassements théoriques

Selon, Kylliäinen¹ (2022), il existe quatre types d'innovation :

1. L'innovation incrémentale : Plupart des innovations sont des améliorations progressives, des améliorations continues des concepts, produits ou services existants sur le marchés /les innovations incrémentales sont des versions améliorée d'un produit ou d'un service, qui ne présentent que de légères variations par rapport à un produit existant ou à une méthode de prestation de service.

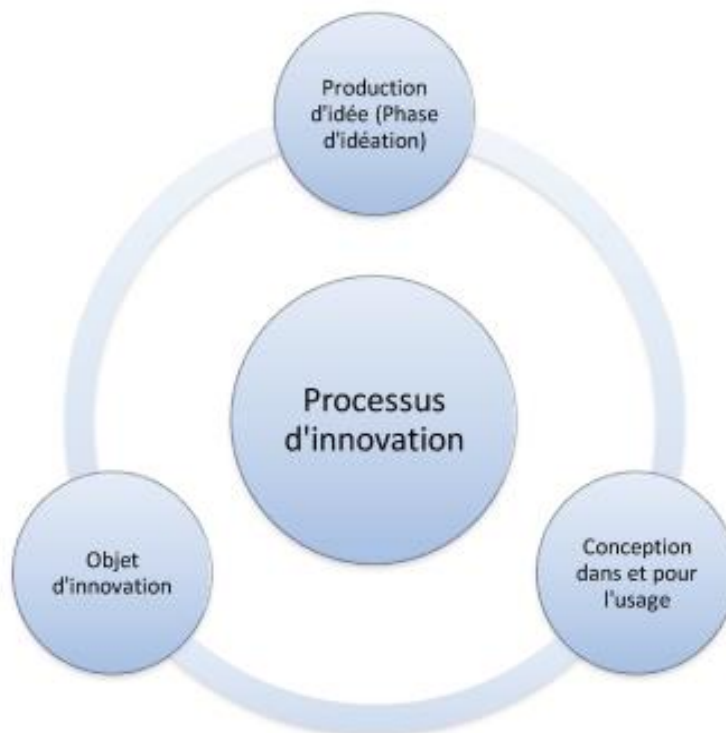
2. L'innovation de rupture : c'est une théorie qui fait référence à un concept, un produit ou un service qui crée un nouveau réseau de valeur soit en entrant sur un marché existant, soit en créant un marché complètement nouveau. Au début, les innovations de rupture ont des performances inférieures lorsqu'elles sont mesurées par la valeur traditionnelle métriques, mais a des aspects différents qui sont valorisés par un petit segment du marché.

3. L'innovation de soutien : c'est à l'opposé de l'innovation de rupture telle qu'elle existe sur le marché actuel et au lieu de créer de nouveaux réseaux de valeur, elle améliore et développe ceux qui existent en satisfaisant les besoins d'un client.

4.L'innovation radicale : c'est rare car elle présente des caractéristiques similaires à l'innovation de rupture mais est différente parce qu'elle utilise simultanément une technologie révolutionnaire et un nouveau modèle commercial. L'innovation radicale résout les problèmes mondiaux et répond aux besoins d'une manière complètement nouvelle par rapport à ce à quoi nous sommes habitués et fournit même des solutions à des besoins et des problèmes que nous ne savions pas avoir, transformant complètement le marché, voire l'ensemble de l'économie.

¹ <https://www.viima.com/fr/blog/types-dinnovation-le-guide-ultime>, consulté, le 20/10/2023, à 13h30.

Figure N° 5 : processus d'innovation



Source : Processus d'innovation dans l'entrepreneuriat, kanina Irène poidi, 2019, page 49.

3. Les étapes de processus entrepreneurial

Trois grandes étapes ont été identifiées Selon Bruyat cite par Poidi en 2019 :

3.1. Le déclenchement du processus

Qui est décrit par Bruyat 1993 comme un processus interne à l'entrepreneur, puisqu'il se situe au niveau de ses intentions et motivations).

3.2.L'engagement total du créateur

Qui est un engagement effectif de l'entrepreneur dans son projet, un engagement qui se traduit concrètement un investissement en termes de temps, d'argent, et d'énergie.

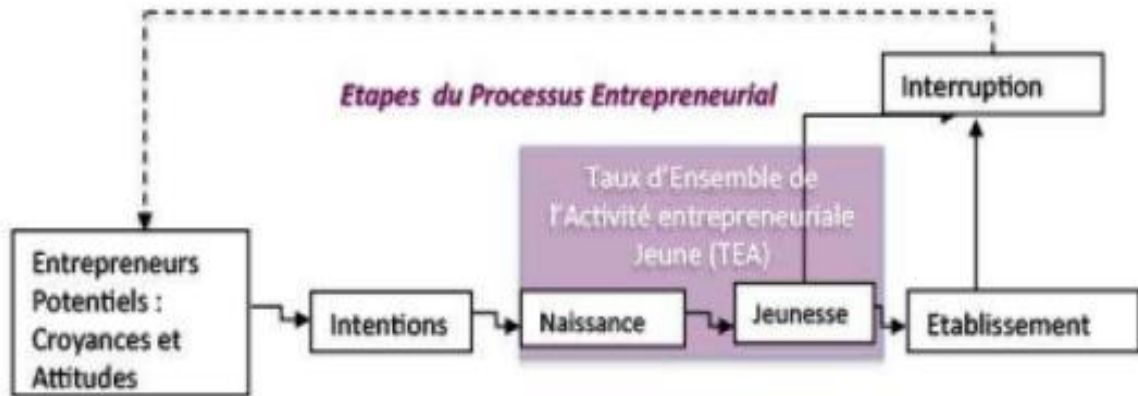
3.3.La survie le développement de l'entreprise créée

Qui correspond à la rentabilité économique de l'entreprise et de la stabilité financière de son créateur.

Chapitre 01 : L'entrepreneuriat quels sous-bassements théoriques

Ces trois étapes s'articulent autour du/ou des porteur(s) du projet entrepreneurial. Il prend également en compte la dimension économique dans l'évolution du processus entrepreneurial.

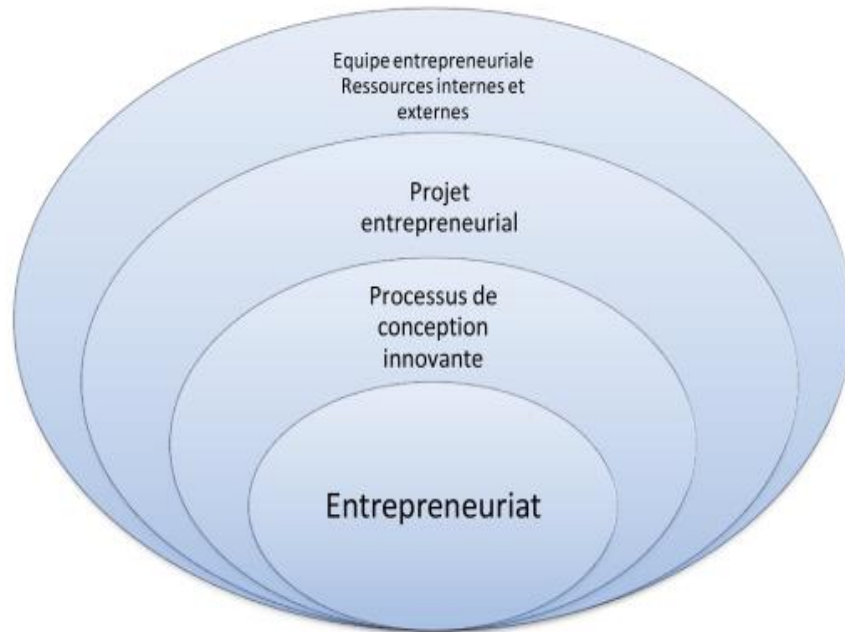
Figure 4 : Le processus entrepreneurial



Source : selon Nziali et Fayolle (2012) cité par Poidi, 2019, p 42.

La succession d'étapes, proposée par Nziali et Fayolle (2012) dans leur rapport, s'appuie sur une enquête réalisée auprès de plusieurs startups et jeunes entreprises. L'enchaînement de ces étapes est dépendant de plusieurs facteurs identifiés par les chercheurs, les infrastructures physiques nationales, les programmes gouvernementaux faisant la promotion de l'entrepreneuriat, la politique gouvernementale en faveur des jeunes entreprises et la formation à l'entrepreneuriat dans les niveaux professionnels et dans l'enseignement supérieur. On constate que les facteurs identifiés par Nziali et Fayolle (2012) sont tous d'ordre institutionnel et ne renvoient pas à des facteurs liés aux individus ou aux équipes. (Poidi, 2019, page 43).

Figure N° 6 : Synthèse des éléments constitutifs du processus entrepreneurial



Source : Processus d'innovation dans l'entrepreneuriat, kanina Irène poidi, 2019, page 52).

La schématisation ci-dessus indique les différents facteurs que nous prenons en considération dans l'exploitation du processus entrepreneurial collectif pour lequel nous proposons un nouveau cadrage théorique. Chacun de ces facteurs constitue en soi un processus, aussi bien pour la formation di collectif, pour la création du projet que pour l'innovation et la conception. Processus d'innovation dans l'entrepreneuriat, kanina Irène poidi, 2019, page 52).

Chapitre : II

Les modalités de financement des start-ups

Chapitre 02 : Les modalités de financement des start-ups

Introduction

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 retombé probable 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.

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

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

« Il est maintenant admis que la naissance des systèmes techniques s'accompagne d'une transformation des modes de fonctionnement des organisations. Les nouvelles entreprises imaginent de nouvelles manières de travailler tandis que les anciennes tentent de profiter des opportunités offertes par les progrès technologiques » c'était l'air de la spécialisation dans les technologies du siècle les TIC Ces start-up ont donné naissances aux grandes inventions numériques et à la multiplication des fameuses entreprises « dot com » Ou « point com ».

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.

Chapitre 02 : Les modalités de financement des start-ups

Section 01 : Les start-up : Aperçu théorique et conceptuel

1. Qu'est-ce qu'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. Il faut savoir qu'il n'existe pas de définition juridique de la start-up. Elle ne fait pas consensus. De nombreuses et divergentes idées portant sur les start-ups sont apparues dans la littérature trainant la notion au centre des débats.

Le concept start-up est polysémique, Karl DALEX a répertorié les définitions consacrées aux start-up en mobilisant quatre critères de distinction, Il obtenu deux types de définitions (Dalex, 2020) :

- Une définition institutionnelle et quantitative ;
- Une définition managériale et qualitative.

« Une start-up est une entreprise qui, détenant de grandes perspectives de croissance à court terme, a vocation à grandir très rapidement. Il paraît plus approprié de parler d'entreprise innovante, dont les start-ups sont les plus jeunes ; l'activité de ces entités connaît une phase d'amorçage, de décollage, puis évolue en principe vers la définition d'un modèle commercial (business model) » (Boulahouat, Beztouh, 2022, 267)

Steve Blank a défini la startup comme étant « A startup is a temporary organization designed to search for a répétable and scalable business model Sa traduction en Français est comme suit :« Organisation temporaire à la recherché d'un business model industrialisable et permettant une croissance exponentielle » (Djekidel,Y, Doua, M,Rais Merrad, R , 2021, 419).

Selon le dictionnaire Larousse : start-up est un mot anglo-américain qui signifie « Jeune entreprise innovante, dans le secteur des nouvelles technologies ». Il s'agit, d'une entreprise récemment créée possédant un important potentiel de développement. (Boulahouat, Beztouh, 2022, 266).

Les conditions nécessaires pour la création d'une Start up, sont les suivantes :

- **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 ;

Chapitre 02 : Les modalités de financement des start-ups

- **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.

2. Évolution des start-ups

Pour bien cerner la définition du terme start-up, 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 ?

La première vague de startups est apparue aux États-Unis avec l'air de la télégraphie sans fil (TSF), après l'éclatement de la bulle internet plusieurs start-up ont disparu à l'exception des plus fortes. Cette crise a causé l'effondrement de la nouvelle économie basée sur les solutions d'internet, qui ne séduisait plus les jeunes investisseurs. Le malheur des uns fait le bonheur des autres, ce fut le cas, plusieurs start-up se sont distingués et ont su jongler entre la gestion traditionnelle et la nouvelle technologie. Cet événement était suffisant pour que le phénomène start-up s'importe dans d'autres pays du monde notamment la France. ((DEGHOUL, AIT SI MAMMAR, 2020, p.1).

Les premières startups ont vu le jour aux États-Unis **dans la Silicon Valley dans les années 20**, mais c'est en 1976 que le terme « startup » est utilisé pour la première fois par le célèbre **magazine Forbes** dans un de ses articles, qui mentionne *"le business peu reluisant d'investir dans des startups dans le domaine de l'informatique."*

À la fin du 20^{ème} siècle, aux États-Unis, ces firmes dynamiques spécialisées dans les **TIC (Technologies de l'Information et de la Communication)** ont donné naissance à des grandes inventions numériques qui ont connu des succès mondiaux. On peut citer par exemple le premier ordinateur Apple ou HP, et la création du premier moteur de recherche Google. (RAMDANI, SEDDOUR, 2021, p.9).

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.

L'Algérie accuse un retard dans le développement des start-up par rapport à ses homologues maghrébins, américains et européens. Dans une perspective d'accroître l'économie du pays et trouver une alternative aux Hydrocarbures l'Algérie a besoin d'une autre stratégie de relance basée sur la promotion d'un secteur d'entreprise plus large. La première initiative Algérienne pour la croissance des start-up à débiter en 2009 avec l'adoption de l'idée de

Chapitre 02 : Les modalités de financement des start-ups

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

« Avec les compétences dont dispose l'Algérie on peut créer notre propre Silicon Valley» par Abdelkrim SALEM : chef d'entreprise algérien basé en Californie² En 2016, le gouvernement algérien a mis en œuvre des textes juridiques pour donner un cadre légal à ces jeunes pousses. « Le mot STARTUP est cité dans 04 textes juridiques dont 02 décrets exécutifs, 01 décret présidentiel et une loi (Décret présidentiel n° 16-309 du 28 Safar 1438 correspondant au 28 novembre 2016 portant composition et fonctionnement du Conseil national économique et social, Décret exécutif n° 17-272 du 16 Moharram 1439 correspondant au 7 octobre 2017 portant organisation de l'administration centrale du ministère de la poste, des télécommunications, des technologies et du numérique, Décret exécutif n° 13-81 du 18 Rabie El Aouel 1434 correspondant au 30 janvier 2013 fixant les missions et l'organisation de la direction générale de la recherche scientifique et du développement technologique et la Loi n° 17-02 du 11 Rabie Ethani 1438 correspondant au 10 janvier 2017 portant loi d'orientation sur le Développement de la petite et moyenne entreprise et dernièrement dans la loi de finance 2020 n° 19-14 du 14 Rabie Ethani 1441 correspondant au 11 décembre 2019. (DEGHOUL, AIT SI MAMMAR, 2020).

3. Les principales caractéristiques des start-ups

Selon les spécialistes du secteur, une start-up se distingue par 3 grandes caractéristiques :

- Une perspective de forte croissance ;
- L'usage ou la création d'une technologie nouvelle ;
- un besoin de financement assuré par des levées de fonds, puisque 25 % des start-ups ont des fonds de capital-risque dans leur capital.

Une fois cette phase de recherche achevée, la start-up disparaît, soit parce son projet est mauvais, soit parce qu'elle réussit et finit par être phagocytée par un grand groupe.

Devenues des méga groupés, certaines ex start-up continuent à revendiquer un esprit « pionnier ». Ainsi, Google, ancienne start-up, accepte que 20 % du temps de travail de ses

Chapitre 02 : Les modalités de financement des start-ups

collaborateurs soit consacré à un projet personnel, notamment afin de réduire le turn-over de ses ingénieurs. La Start-Up Présente Différentes Caractéristiques. (Site OOREKA entreprise Le 22/09/2023, à 20H).

- **Elle est temporaire** : le statut de start-up est évolutif. Il ne s'agit pas d'un objectif en soi. Il s'agit d'une phase particulière, visant à transformer une idée en entreprise stable ;
- **Elle présente une innovation** : ce genre d'entreprise consiste à apporter de la valeur à des clients à travers un produit ou un service totalement inédit. L'enjeu est de concevoir un business model adapté à une clientèle donnée ;
- **Elle est industrialisable/Reproductible** : le modèle conçu doit être réalisable à grande échelle, dans d'autres lieux, une fois qu'il fonctionne ;
- **Elle dispose d'un potentiel de croissance exponentielle** : Plus le nombre de clients augmente, plus les marges ne sont grandes. Ainsi, la société pourra grandir très vite et se développer assez facilement. (LegalPlace,15/09/2023, 14H).
- Autre caractéristique de distinction par rapport aux autres entreprises est l'utilisation ou la conception des nouvelles technologies. La plupart des sociétés innovantes exercent sur le marché du numérique, de la santé, de l'environnement ou de la biotechnologie.

4.La différence entre une start-up et une entreprise

La différence fondamentale entre une start-up et une entreprise est que la première organisée pour exécuter et optimiser un Business Model qui fonctionne, alors qu'une jeune entreprise innovante (la start-up) est organisée pour permettre de développer et d'accroître rapidement une entreprise sur le marché. Elle a pour objectif de créer et d'édifier un business model solide et efficace qui pourra être repris et amélioré par d'autres. Ainsi, elle propose un mode de lancement, de gestion et de distribution d'un produit ou d'un service d'un nouveau genre aux clients. Le business model qu'elle adopte doit être industrialisable et réalisable à grande échelle. (RAMDANI, SEDDOUR 2021).

C'est que l'entreprise prend les commandes de l'exploitation du projet après la matérialisation du modèle économique, alors que la start-up c'est elle qui en a conçue l'idée l'engagement dans une startup, c'est prendre des risques et des enjeux du pari. Les employés ne risquent que bien peu puisque, étant pour la plupart jeunes, célibataires, et fortement employables, ils savent qu'au pire, ils auront perdu leurs temps et leur énergie mais acquis en contrepartie une expérience enrichissante. (Marty, 2002) En Algérie cette différence, entre ces deux organisations, pose un énorme problème pour l'éligibilité des startups aux sources

Chapitre 02 : Les modalités de financement des start-ups

traditionnelles de financement à l'exemple des banques ou des dispositifs d'aides aux jeunes, telles l'ANSEJ ou la CNAC etc., du fait que les conditions y afférentes à ces crédits sont généralement orientées vers les entreprises traditionnelles. Seules quelques sociétés de capital d'investissement, au nombre de cinq, se partagent le marché des financements des investissements et disposent d'une dotation en capital de 3 milliards de dinars, pour l'ensemble, ce qui est vraiment dérisoire.

Section 02: Le business model d'une start-up

Dans cette partie nous allons présenter la définition du business model, et ces éléments ;

2. De business model au business plan

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 salacité et sa reproductibilité. (RAMDANI, SEDDOUR ,2021)

Le busnis model aussi appelé model d'affaire ou modèle économique c'est la façon dont l'entreprise est organisée pour gagner de l'argent, son fonctionnement, son organisation, ses objectifs, ses moyens, la tarification et le mode de distribution de ses produits et services. (FACTORY, HAMIDI ,2021, P.66)

3. Les éléments de business model

Le business model vise à décrire la manière dont la future entreprise envisage de gagner de l'argent. Il s'appuie sur les 3 étapes suivantes :

- ✓ L'étude du marché visé,
- ✓ L'analyse de la concurrence,
- ✓ La présentation de l'offre de produits et/ou de services.

On retrouve la présentation du business model dans la partie économique du business plan, qui est destinée à présenter le projet.

La construction d'un business model passe par l'analyse préalable du marché visé et de la concurrence existante, puis par la proposition d'une offre destinée à la clientèle visée et la présentation d'une stratégie.

Chapitre 02 : Les modalités de financement des start-ups

3.1 Prise de connaissance du marché

Avant de présenter son business model, il est primordial **d'étudier le marché visé**. Ce travail est réalisé par l'intermédiaire de l'étude de marché. Dans cette partie, il convient de démontrer qu'un marché (existant ou non) peut être exploité, puis de se renseigner sur toutes ses caractéristiques : taille du marché, saisonnalité, facteurs clés de succès, perspectives d'évolution, cadre législatif, barrières à l'entrée, technologies employées, analyse des clients et de leur comportement. L'étude est assez complexe lorsque l'entrepreneur poursuit un projet innovant sur un marché encore inexistant ou nouveau.

2.2. Analyse de la concurrence

Après avoir validé l'existence d'un marché, il convient de **démontrer que la future entreprise a une place à prendre** sur celui-ci. Les points suivants doivent être abordés : nombre de concurrents, taille, points forts, points faibles, capacité financière, ancienneté, croissance, moyens utilisés, stratégies, différenciation, sources de rentabilité. En analysant les offres actuellement disponibles sur le marché, l'entrepreneur peut par ailleurs déceler des opportunités :

- Un produit n'est pas adapté à une partie de la clientèle ;
- Il manque un ou plusieurs éléments essentiels dans les prestations proposées ;
- Certaines attentes ne trouvent pas de solutions...

4. Les étapes de création d'une start-up

Lydia Rajteric, 2023, à citer les étapes de création d'entreprise « Comme pour toute création d'entreprise, il faut du temps, des efforts et bien sûr, des capitaux pour lancer une startup et faire décoller ses idées., voici les huit étapes communes à la création d'une Start up. ».

4.1 Proposer une idée de Start up

Tout commence par une idée, c'est le principe de toute création d'entreprise. Pour trouver une Parfaite idée de Start up, commencez par analyser quels sont les problèmes des gens et réfléchissez à la manière de les résoudre. Ne cherchez pas forcément un concept totalement unique, mais plutôt une façon innovante de compléter un service déjà existant. Ex : la création d'un service de livraison de plats cuisinés comme Deliveroo offre aux restaurants partenaires une plus grande visibilité et aux clients la facilité d'accès à une multitude de variétés culinaires.

Chapitre 02 : Les modalités de financement des start-ups

4.2 Faire une étude de marché et surveiller la concurrence

La prochaine étape du processus de création d'une Start up est l'analyse du marché. Estimez la valeur marchande et identifiez vos concurrents potentiels. Vérifiez pour cela si le produit ou le service envisagé existe déjà et en quoi il diffère éventuellement du vôtre. Analysez la concurrence proche et éloignée, recherchez les informations financières clés de vos concurrents et examinez les prix qu'ils pratiquent sur le marché.

Garder un œil sur la concurrence est utile pour plusieurs raisons, la plus intéressante pour vous étant celle-ci : vos concurrents ont peut-être dû affronter certains défis auxquels vous êtes actuellement confronté. En surveillant les concurrents, vous pourriez trouver un raccourci vers le succès.

4.3 Établir des indicateurs clés de performance (KPI)

Difficile de mesurer le succès d'une Start up sans définir quelques indicateurs clés de performance. En tant que fondateur, vous allez vous concentrer sur les KPI qui affectent le plus la croissance de votre start-up et vous consacrerez vos ressources à ces domaines.

4.4 Tester et apprendre

Pour vérifier que votre idée correspond bien à un besoin réel, il faut créer un prototype que vous présenterez à un panel de clients. Vous interrogerez ces derniers pour ajuster votre offre. Ces données récoltées vous permettront dans un premier temps de savoir s'il faut poursuivre ou non cette idée. Le processus de validation peut être finalisé avec une preuve de concept (PoC) ou un MVP (produit minimum viable). Qu'est-ce que la méthodologie Lean Startup ? Popularisée par l'entrepreneur américain Éric Ries, le Lean startup est une approche de création de Start up basée sur la conviction que les entrepreneurs doivent enquêter, expérimenter, tester et itérer au fur et à mesure qu'ils développent des produits. La méthodologie Lean Startup repose sur le Validated Learning (validité des concepts), le design itératif et l'expérimentation scientifique, ce dans le but de vérifier la viabilité d'un projet. Les partisans de la méthodologie affirment que les principes du Lean startup garantissent que les entrepreneurs développent des produits que les clients veulent réellement, plutôt que de tenter de créer des entreprises basées sur des idées non testées.

4.5 Définir le modèle économique

Vous savez maintenant quel est votre USP (Unique Sell Proposition) qui explique pourquoi un client devrait acheter votre produit/service plutôt qu'un autre. Passons à présent à

Chapitre 02 : Les modalités de financement des start-ups

la préparation d'un modèle d'entreprise : utilisez pour cela un modèle prêt à l'emploi comme un Business Model Canvas, incluant les informations suivantes :

4.6 Sécuriser le financement

Le coût d'une Start up diffère pour chaque entreprise. Cependant, quels que soient vos coûts, vous devrez probablement lever des fonds pour démarrer. Pour savoir comment financer votre Start up, vous pourriez faire appel à :

- Vos fonds personnels, emprunts auprès d'amis, famille ;
- Financement participatif ;
- Levées de fonds auprès d'investisseurs dits « Business Angels » ;
- Prêts bancaires classiques ;
- Aides de la banque publique d'investissement (BPI France) ;
- Sociétés de capital-risque ;
- Fonds d'investissement.

4.7 Élaborer un plan marketing

Chaque start-up doit consacrer du temps et de l'argent. C'est une dépense importante qui va vous aider à :

- Établir une identité de marque ;
- Créer des relations clients et fidéliser ;
- Accroître votre visibilité, pour attirer de nouveaux clients ;
- Renforcer la réputation de la Start up ;
- Rejoindre un incubateur de startup.
- Vous devriez pour cela actionner quelques-uns de ces leviers :
- Utilisation des réseaux sociaux pour engager les clients ;
- Offrir des récompenses ou des échantillons gratuits pour développer la notoriété de la marque ;
- Sponsoriser des événements pour faire connaître la Start up auprès des communautés locales.

4.8 Choisir un statut juridique

L'enregistrement est la dernière étape de la création d'une Start up, choix du statut, obtention d'un numéro fiscal, création d'un compte bancaire professionnel, dépôt de la marque, création des contrats qui seront utilisés auprès de la clientèle, etc.

Chapitre 02 : Les modalités de financement des start-ups

Section 03 : Les formes de financement des start-up

Le succès d'une start-up dépend de plusieurs facteurs, de la qualité de l'idée à la sélection des collaborateurs. Cependant la principale cause d'échec de ces jeunes entreprises est le financement, qui est l'un des plus grands obstacles auxquels sont confrontées ces dernières. Car le financement est quelque chose de vital : c'est l'une des étapes les plus importantes pour la pérennité du projet. De ce fait, la première chose dont a besoin une Start – up pour lancer son activité est d'obtenir des fonds. Mais l'obtenir n'est pas une chose facile, et choisir un mode entre un autre n'en demeure moins. Il semble être le plus grand cauchemar des Start –up peurs, surtout quand ces derniers manquent d'expérience.

En résumé, la réussite de la start-up consiste à trouver l'adéquation produit-marché et un modèle économique durable, et l'argent n'est qu'un moyen d'arriver à ce stade.

1. Les modes de financement classique

Dans ce mode on distingue deux modes de financement : les apports personnels et les financements externes.

1.1. Les apports personnels

Pour un investisseur, un projet start-up doit être bien étudié étant donné qu'il représente un financement risqué car le taux d'échec est particulièrement élevé. En conséquence, il est indispensable d'avoir un dossier solide pour pouvoir réussir à financer une start-up, Cela implique notamment de réunir les conditions suivantes :

- Avoir une équipe ayant un projet et des objectifs à atteindre cohérents ;
- Créer un business model intéressant, avec une offre de produits ou des Services intéressantes qui répond aux besoins des consommateurs ;
- Une étude de marché et un business plan bien analysés.

Le financement interne des start-up ou les fonds propres est l'argent qui provient des associés de la société ou de l'entrepreneur lui-même. Il est principalement constitué des apports du fondateur et de ses proches et couvre les premières phases de la mise en places du projet innovant.

1.1.1. L'autofinancement

C'est une forme de financement représentant un apport personnel, car l'entrepreneur commence à rechercher dans ces propres ressources (l'argent mis de côté) et il place son apport personnel dans la start-up.

Chapitre 02 : Les modalités de financement des start-ups

Ce financement consiste pour la start-up de financer ces investissements et sa croissance avec ses propres ressources sans faire appel à d'autres capitaux étrangers.

1.1.2. Le love money ou les 3F

Le love money, ou « l'argent de l'amour », constitue un moyen de financer la création d'une entreprise. Des acteurs qui investissent généralement en premier lorsque l'entrepreneur lance une idée sont nommés les 3F : family, friends and fools.

Il désigne les fonds apportés par l'entourage proche d'un entrepreneur car ce sont les seules personnes qu'il peut convaincre pour obtenir un financement.

Le financement interne est cependant limité et se révèle le plus souvent insuffisant. Les jeunes entreprises innovantes doivent ainsi recourir au financement externe alors qu'elles ne se situent que dans les premières phases de la mise en place du projet innovant.

1.2. Les financements externes

Les financements externes sont des financements provenant des organismes financiers ou bien par différents dispositifs d'aides. En Algérie, il existe une panoplie de dispositifs de financement dédiés aux jeunes entrepreneurs, prévue par des dispositifs de l'Etat qui vont permettre d'accompagner ces jeunes dans leurs premières étapes.

1.2.1. Les prêts bancaires

L'emprunt bancaire est évidemment la solution de financement d'un projet de création d'entreprise le plus largement utilisé par le porteur de projet. Dans ce cas, le dirigeant doit généralement s'engager à titre personnel pour se porter caution de la structure pour ses dettes.

Toutefois, pour les start-up en raison de leurs fragilités, la plupart des banques évitent leurs financements car le processus de décision d'octroi de crédit est complexe et les taux d'intérêt de l'emprunt sont variables et élevés et dépendent de plusieurs caractéristiques comme la solvabilité du porteur de projet, de ce fait le risque est donc intégré aux taux d'intérêt en tenant compte de la durée du prêt et de nature du projet. Aussi les garanties demandées ne peuvent pas présenter, dans tous les cas, un avancement d'un apport en fonds propres conséquent. Et enfin, la plus importante raison est que les crédits classiques qu'elles proposent ne sont pas adaptés à leurs besoins.

En conclusion, il est plutôt rare que les banques sont enclines à prêter d'importantes sommes d'argent aux jeunes et ce, pour les raisons de manque d'actifs par ces derniers à offrir

Chapitre 02 : Les modalités de financement des start-ups

en garantie, ce qui induit à la faible probabilité d'être remboursé par une entité ne générant revenu, jumelé à ça un trop court historique ayant pour cause leurs manques d'expériences.

1.2.2. Les aides et subventions de l'état

L'Algérie développe une politique de soutien affirmée à l'entrepreneuriat. Etant donné que l'Etat a mis à la disposition des jeunes porteurs de projet, plusieurs dispositifs notamment pour soutenir la création, l'accompagnement et le développement des start-up. Plusieurs mesures ont été prises à ce sujet et des programmes ont été introduits dans un objectif d'encouragement de l'entrepreneuriat. Parmi ces mesures et les acteurs les plus importants on citera ce qui suit :

- **Le Fonds d'appui et de développement de l'écosystème « start-up »** : Instauré par la loi de finance pour 2020 et la loi de finances complémentaires pour 2020, le compte d'affectation spéciale n 302-150 intitulé « Fonds d'appui et de développement de l'écosystème Start -up » retrace en recettes : la dotation de l'Etat, les produits des taxes fiscales et parafiscales, les dons et legs et toutes autres ressources et contributions. Ce compte couvre en dépend : le financement des études de faisabilité, de l'élaborations du business plan, des assistances techniques, des frais liés à la création d'un prototype, des formations mais aussi de l'incubation des « start-up » et de l'écosystème start-up ;
- **L'Agence nationale de gestion du micro- crédit (ANGEM)** : C'est un organisme public à caractère spécifique qui dans une première option, propose l'octroi de microcrédits non rémunérés, c'est –à-dire sans intérêt, à des catégories de citoyens âgés de plus de 18 ans, en situation de chômage, d'emploi précaire disposant de petits revenus instables et irréguliers ou sans revenus. Ce type de financements intervient à l'achat à l'occasion de l'achat des matières nécessaires à la réalisation des activités de la jeune pousse ;
- **Agence nationale d'appui et de développement de l'entrepreneuriat(ANADE)** : Cette agence est un organisme public chargé de la gestion d'un fonds de crédit pour la création d'entreprises. Elle accompagne les porteurs de projets pour la création et l'extension des micro-entreprises. Aussi, elle octroie une aide financière par l'apport de fonds sous formes de prêt ;
- **La caisse nationale d'assurance chômage (CNAC)** : C'est un organisme public de sécurité sociale chargé de l'indemnisation des salariés, ayant perdu leur emploi pour raison économique .Elle gère un fonds de crédit pour la création d'entreprises. Elle participe au service public de l'emploi. L'agence assure la mise en œuvre de la politique de développement des PME ,en matière d'émergence ,de croissance et de pérennisation des

Chapitre 02 : Les modalités de financement des start-ups

PME en coordination avec les secteurs concernés.(HAFSA DROUCHE et LAMIA MENA ,26 SEPTEMBRE 2023).

2. Les modes de financement alternatifs

Les modes de financements alternatifs se dévoilent comme des alternatives intéressantes car les modes de financements traditionnels sont devenus difficilement accessibles pour les start-up.

2.1. La prise de participation au capital

La prise de participation au capital ou le Capital Investissement aussi appelé « venture capital » s'exerce en Algérie, par plusieurs intervenants depuis les années 90 .Il représente un mode de financement en fonds propres aux entreprises non cotées qui ont un fort potentiel de croissance. Comparé à certains pays développés, c'est un segment de financement très faiblement développé en Algérie .Parmi les sociétés de Capital Investissement on citera ce qui suit :

2.1.1. SOFINANCE

C'est un établissement financier public agréé par la banque d'Algérie le 09 janvier 2001. Elle collabore dans toute activité de production de biens et de services à l'exclusion des activités de commerce et d'agriculture. L'activité de SOFINANCE couvre la participation au capital. C'est un financement qui consiste en des apports en numéraires aux fonds propres des entreprises en création , développement et restructuration .Ceci permet à SOFINANCE de devenir un actionnaire actif et ensuite elle cède ses parts sociales (ou actions) au terme d'une période définie dans le pacte des actionnaires.

2.1.2. EL Djazair Istithmar

C'est une société de capital investissement créée le 28 décembre 2009 et elle est opérationnelle depuis le 07 juillet 2010. Elle représente une filiale de deux banques publiques en l'occurrence la BADR et la CNEP Banque. L'activité de cette société est de prendre des participations en numéraire, minoritaires et temporaires dans le capital social d'une petite et moyenne entreprise et par conséquent toutes opérations consistant en des apports en fonds propres et en quasi-fonds propres.

2.1.3. FINALEP

« La Financière Algérienne de participation », a été créée le 30 juin 1991. L'activité de cette société est la participation, pour son propre compte ou pour le compte de tiers et ce, en vue de sa rétrocession, au renforcement des fonds propres des petites et moyennes entreprises.

Chapitre 02 : Les modalités de financement des start-ups

2.2. Gain des concours

En vue d'encourager les créations de start-up et les porteurs de projets innovants, il existe plusieurs types de concours, dans différents domaines, organisés par des institutions publiques et privées et les gagnants remportent en générale un prix sous la forme d'un capital (argent). La participation à un concours ou à appel de projet constitue une possibilité de financement pour création des start-up.

2.3. Le financement participatif

Le financement participatif appelé également « financement par la foule, de l'Anglais Crowdfunding ». Il représente un mécanisme de financement alternatif à la levée de fonds traditionnelle. Ce mode de financement s'est répandu grâce à l'avènement d'internet, en mettant en relation des porteurs de projets avec des particuliers souhaitant soutenir ces derniers.

Ce mode de financement en Algérie en vertu de l'article 45 de la loi de finances complémentaires pour l'année 2020. (HAFSA DROUCHE et LAMIA MENAI LE 27 septembre 2023 à 17H 30 Revue Algérienne du Droit des Affaires page n 82)

Chapitre 02 : Les modalités de financement des start-ups

Conclusion

Les transformations économiques et technologiques tendent une tendance à la promotion de start-up qui est devenue l'actualité de l'Algérie, un pays qui possède d'importantes ressources matérielles et humaines. Mais, si le pouvoir publique veut que l'Etat apparait parmi les pays émergents et veut faire de la start-up le pilier de l'économie nationale, l'adoption d'une stratégie entrepreneuriale à long terme s'impose.

Le paramètre de financement est l'un des plus importants inconvénients qui touche les start-up .Pour les jeunes porteurs de projets c'est un paramètre incitatif et motivant pour permettre de mettre en application leur compétence, savoir et savoir-faire. De ce fait, ces derniers doivent bien être accompagnés à chaque étapes de la maturation de la start-up .La mise en place de politiques publiques d'aide au financement des start-up est d'une grande importance pour faciliter l'émergence du processus de l'innovation dans les PME. Ainsi les recommandations qui découlent de notre étude, pourraient améliorer considérablement la pérennité des start-up, elles sont comme suivies :

- Changer les mentalités et propager la culture start-up à tous les niveaux et dans tous les domaines ;
- La nécessité de mettre en place un environnement adapté pour le développement des start-up ;
- L'adoption d'un cadre réglementaire approprié au financement des start-up, ainsi que la sensibilisation des agents économiques à ce nouveau mécanisme de financement ;
- La nécessité de réformer et développer l'environnement de financement des start-up et de développer les alternatives de financement qui s'offrent à elles ;
- Encourager à créer des banques spécialisées à financer les start-up ou mettre en place des institutions financières spécialisées pour ces entreprises ;
- Améliorer et faciliter les conditions d'emprunt ;
- Développer la culture de financement électronique et l'investissement via des sites.

Chapitre III

Les modalités de financement des start-up en Algérie.

Quelle réalité ?

Chapitre III : Les modalités de financement des start-up en Algérie

A travers ce chapitre nous allons dans un premier temps effectuer un état des lieux sur l'entrepreneuriat en Algérie, et ce à partir d'une étude chiffrée qui portera sur des données liées aux PME/PMI durant la période 2001-2022 ; l'objectif consiste à caractériser la densité du tissu entrepreneurial en Algérie. En second lieu, nous évoquerons la consistance de l'aspect juridique et réglementaire des start-up et des principaux acteurs de l'écosystème start-up en Algérie, l'objectif consiste à déduire leur rôle dans le financement des start-up. Le dernier point sera consacré sur les Fonds d'appui et de développement de l'écosystème « start-up ».

Section 01 : Aperçu empirique de l'entrepreneuriat en Algérie.

1. Évolution chiffrée de l'entrepreneuriat en Algérie durant la période 2017- 2022

1.1. Distribution des PME

1.1.1. Par taille

Selon la distribution de PME par taille en 2017 on constate que la population globale de la PME est composée de 97% de très petites entreprises (TPE) suivie par la petite entreprise (PE) avec 2,6 % et en dernière avec 0,4% Pour les moyenne entreprise. C'est la même structure pour tous les années jusqu'à 2019.

Les TPE consacrent un taux le plus élevé est de 97,08 % de la population globale de PME. Suivie par (PE) est en dernières les moyenne entreprise avec 0,40%.

En 2022 y compris une augmentation de 98,47 % par les TPE est avec un pourcentage de 1,34% pour la petite entreprise et en derniers la moyenne entreprise avec 0,19%.

Donc on constate que les TPE sont plus en plus en augmentation. (Voir le tableau 2).

1.1.1. Par Statut juridique et secteur d'activités

1.1.1.1. PME Publique

Les PME publique en 2017 représente une part minime dans la population globale des PME. Exercent tous les secteurs d'activités de l'économie national principalement l'agriculture avec un taux de 32,96% / 38 ,31% / 38 ,68 %/ 36,24%/ 36,89% / 36,77% Successive avec les 05 ans de 2017 jusqu'à 2022. Suivie par l'industrie avec 29,96% / 27,97%/ 29,63%/ 31,44%/ 32,00%/ 31,84%. En remarquent que l'effectifs est en augmentation. (Voir le tableau 3).

1.1.1.2.PME Privée

Le totale des PME privées de 2017 au 2022 exercent une croissance. En enregistre un totale des PME à la fin 2017 de 1 074 236, et en 2022 un nombre de 1 359 980. Les PME privées concentrent au niveau de secteur des service, l'artisanat et suivie par le BTPH. (Voir le tableau suivant 4).

Chapitre III : Les modalités de financement des start-up en Algérie

Tableau 2 : Répartition des entreprises par type de PME

Type d'entreprise	2017		2018		2019		2020		2021		2022	
	Nombre de PME	%	Nombre de PME	%	Nombre de PME	%	Nombre de PME	%	Nombre de PME	%	Nombre de PME	%
TPE (effectif de moins de 10 salariés)	1042121	97	1107607	97	1157539	97	36632	97,08	53952	97,58	72318	98,47
PE (effectif entre 10 à 49)	28288	2,6	29688	2,6	31027	2,6	952	2,52	1188	2,15	982	1,34
ME (effectif entre 50 à 249)	4094	0,4	467	0,4	4773	0,4	150	0,40	152	0,27	138	0,19
Totale	1074503	100	1141863	100	1193339	100	37734	100	55992	100	734338	100

Source : bulletin d'information statistique d'entreprise réaliser par moi-même durant les 5 dernières années

Chapitre III : Les modalités de financement des start-up en Algérie

Tableau 3 : Répartition des PME publiques par tranche d'effectifs et secteur d'activités

Type d'activités	2017		2018		2019		2020		2021		2022	
	N ^{BRE}	Effectif	N ^{BRE}	Effectif	N ^{BRE}	Effectif	N ^{BRE}	Effectif	N ^{BRE}	Effectif	N ^{BRE}	Effectif
industrie	80	29,96	73	27,97	72	29,63	72	31,44	72	32,00	71	31,84
Service	73	27,34	68	26,05	60	24 ,69	58	25,33	55	24,44	54	24,22
Agriculture	88	32,96	100	38,31	94	38,68	83	36,24	83	36,89	82	36,77
BTPH	23	8 ,61	16	6,13	15	6,17	14	6,11	13	5,78	14	6,28
Mines et carrière	3	1,12	4	1,53	2	0,82	2	0,87	2	0,89	2	0,90
Total	267	100	261	100	243	100	229	100	225	100	223	100

Source : bulletin d'information statistique d'entreprise réaliser par moi-même durant les 5 dernières années

Chapitre III : Les modalités de financement des start-up en Algérie

Tableau 4 : Répartition des PME privée par tranche d'effectifs et secteur d'activités

Type d'activités	2017		2018		2019		2020		2021		2022	
	N ^{BRE}	Part en (%)	N ^{BRE}	Part en (%)	N ^{BRE}	Part en (%)	N ^{BRE}	Part en (%)	N ^{BRE}	Part en (%)	N ^{BRE}	Part en (%)
Agriculture	6599	0,61	7068	0,62	7387	0,62	7607	0,62	7927	0,62	8322	0,61
Hydrocarbures, Energie, Mines et services liés	2887	0,27	2981	0,26	3064	0,26	3113	0,26	3241	0,25	3369	0,25
BTPH	179303	16,69	185129	16,22	190515	15,94	193950	15,76	199318	15,50	204438	15,03
Industries manufacturières	94930	8,84	99865	8,75	103621	8,69	106049	8,62	109919	8,55	115921	8,53
Services y compris les professions libérales	548195	51,03	260652	51,32	614315	51,49	631401	51,30	662130	51,48	703445	51,74
Artisanat	242322	22,56	585915	22,83	274554	23,01	288724	23,46	303605	23,61	324085	23,84
Total	1074236	100	1141602	100	1193096	100	1230844	100	1286140	100	1359580	100

Source : bulletin d'information statistique d'entreprise réaliser par moi-même durant les 5 dernières années

Chapitre III : Les modalités de financement des start-up en Algérie

2. Bilan des activités relatif aux Centres d'appui et de conseil aux PME et Pépinières d'Entreprises

Durant les années 2017 jusqu'à 2022, le bilan des activités des centres d'appui et de conseil aux PME et des pépinières d'entreprises fait ressortir les résultats suivants :

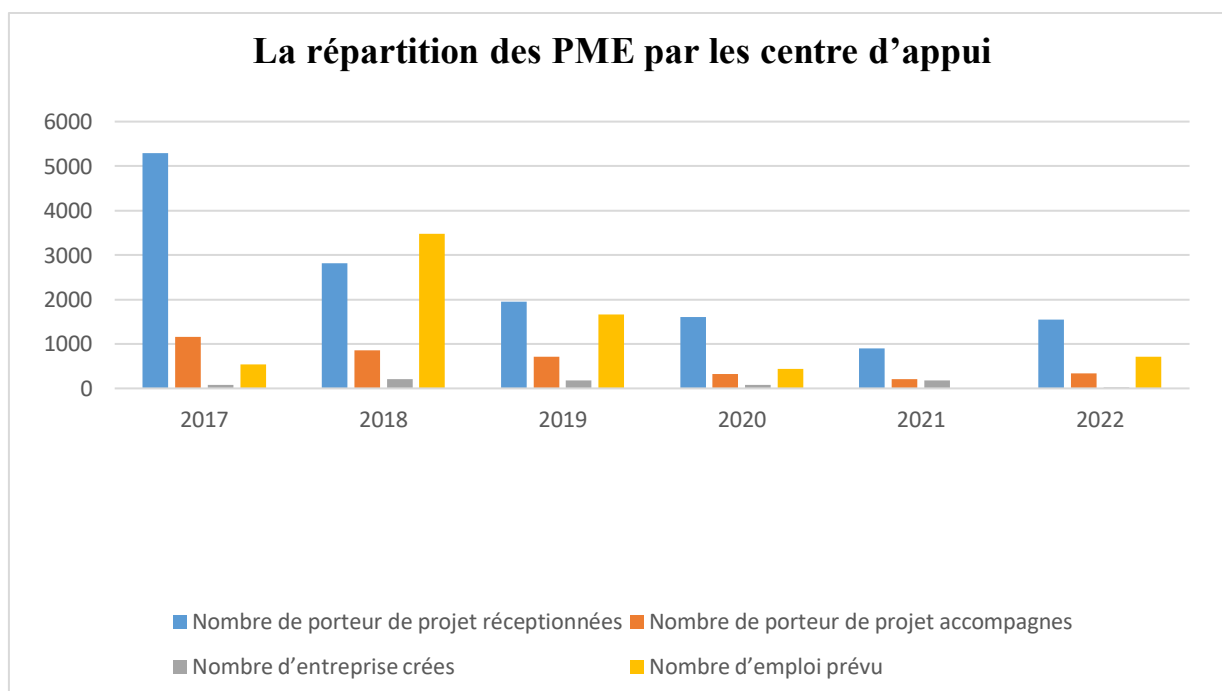
2.1. Centres d'appui et de conseil

Le bilan des activités des centres d'appui et de conseil aux PME et des pépinières d'entreprises on ressortir les résultats suivants durant les années 2017- 2022 (voir le tableau 4).

Tableau 5 : La répartition des PME par les centre d'appui

	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Nombre de porteur de projet réceptionnées	5284	2817	1947	1600	903	1544
Nombre de porteur de projet accompagnes	1152	863	711	321	215	331
Nombre d'entreprise créés	83	204	185	75	178	18
Nombre d'emploi prévu	546	3477	1663	432	----	711

Source : bulletin d'information statistique d'entreprise réaliser par moi-même durant les 5 dernières années

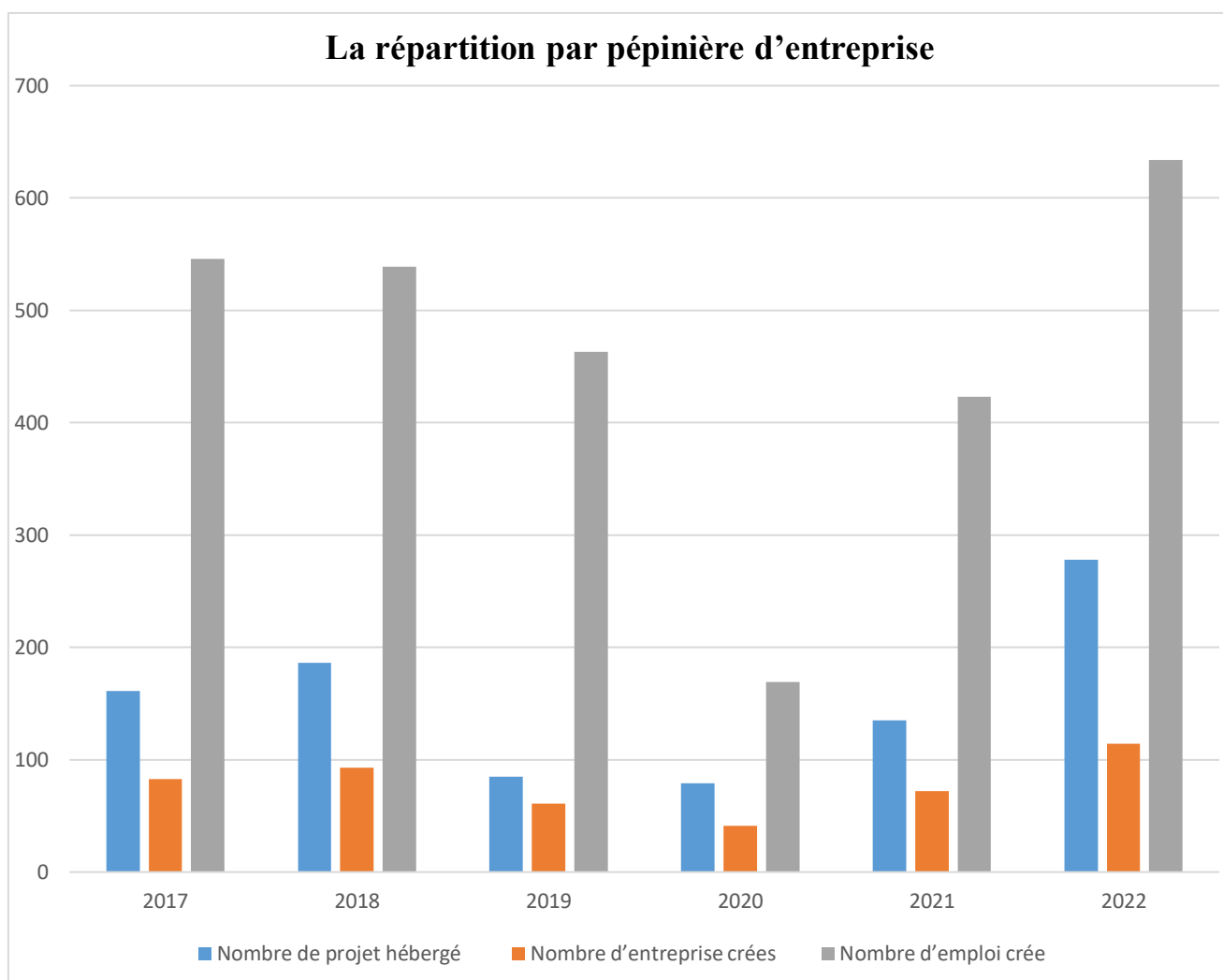


2.2. Pépinières d'entreprise

Tableau 6 : La répartition par pépinière d'entreprise

	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Nombre de projet hébergé	161	186	85	79	135	278
Nombre d'entreprise créées	83	93	61	41	72	114
Nombre d'emploi créé	546	539	463	169	423	634

Source : bulletin d'information statistique d'entreprise réaliser par moi-même durant les 5 dernières années



Chapitre III : Les modalités de financement des start-up en Algérie

Section 02 : Aspects réglementaire et juridique de l'écosystème start-up : Quel impact sur le financement ?

Selon le Décret exécutif n°20-254 du 27 Moharram 1442 correspondant au 15 septembre 2020 portant création du comité national de labélisation des « Start-up », des « projets innovants » et des « Incubateurs » et fixant ses missions, sa composition et son fonctionnement.

1. Les Labels

1.1. Dispositions Générales

Le présent décret a pour objet la création d'un comité national de la labélisation des « start-up », des « projets innovants » et des « incubateurs », dénommé ci-après, le « comité national », et de fixer ses missions, sa composition et son fonctionnement.

Le comité national est créé auprès du ministre chargé des start-up.

Le siège du comité national est fixé à Alger. (Décret exécutif n°20-254 ,2020. P.10.11).

1.2. Missions Et Attributions

Selon le Décret exécutif n°20-254 ,2020, P.10.11. Le comité national a pour missions :

- D'attribuer le label « Start-up » ;
- D'attribuer le label « Projet innovant » ;
- D'attribuer le label « Incubateur » ;
- De contribuer à l'identifier des projets innovants et de les promouvoir ;
- De participer à la promotion de l'écosystème start-up.

1.3. Composition Et Fonctionnement Du Comité National

Selon le Décret exécutif n°20-254 ,2020, P.10.11. Le comité national est présidé par le ministre chargé des start-up ou son représentant.

Il est composé des membres suivants :

- Un représentant du ministre chargé des start-up ;
- Un représentant du ministre chargé des finances ;
- Un représentant du ministre chargé de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique ;
- Un représentant du ministre chargé de la poste et des télécommunications ;
- Un représentant du ministre chargé de l'industrie ;
- Un représentant du ministre chargé de l'agriculture ;
- Un représentant du ministre chargé de la pêche et des productions halieutiques ;

Chapitre III : Les modalités de financement des start-up en Algérie

- Un représentant du ministre chargé du numérique ;
- Un représentant du ministre chargé de la transition énergétique et des énergies renouvelables.

Les membres du comité national sont désignés par arrêté du ministre chargé des start-up, sur proposition des ministres dont ils relèvent, pour une période de trois (03) ans renouvelable.

Les représentants de chaque ministre doivent justifier d'une expérience professionnelle suffisante dans les secteurs de l'innovation ou des nouvelles technologies.

Dans le cadre de son activité, le comité national peut faire appel à toute personne ou institution pouvant l'éclairer dans ces travaux.

Le comité national délibère, notamment sur :

- L'attribution du label « Start-up » aux jeunes sociétés innovantes ;
- L'attribution du label « projet innovant » aux porteurs de projets innovants n'ayant pas encore créé de société ;
- L'attribution du label « Incubateur » ;
- L'étude des demandes introduites après refus d'attribution des labels « Start-up », « Projet innovant » et « Incubateur ».

1.4. Les conditions d'attribution du label « Start-Up », « Projet Innovant » et « L'incubateur »

1.4.1. Le label « Start-Up »

Selon le Décret exécutif n°20-254 (2020, P.11), la start-up correspond à toute société droit algérien respectant les critères suivants :

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

Chapitre III : Les modalités de financement des start-up en Algérie

Le label « Start-up » est octroyé à la société pour une durée de quatre (4) ans, renouvelable une (1) fois, dans les mêmes formes, en respectant les conditions et la consistance du dossier à fournir (voir annexe 01).

Dans le cas de refus d'une demande, le comité national est tenu de motiver la décision de refus et de la notifier au postulant par voie électronique.

Cette décision pourrait être réexaminée par le comité national, sur demande motivée du postulant. Une réponse définitive lui est notifiée par voie électronique, dans un délai n'excédant pas les trente (30) jours, à compter de la date de sa demande.

Les décisions d'octroi du label « Start-up » sont publiées sur le portail électronique national des start-up.

1.4.2. Le label « Projet Innovant »

Selon le Décret exécutif n°20-254 ,2020, P.11.12. Toute personne physique ou groupe de personnes physiques peut prétendre au label « Projet innovant », pour tout projet se rapportant à l'innovation.

Toute personne physique ou groupe de personnes physiques souhaitant obtenir le label « Projet innovant » est tenu de déposer une demande via le portail électronique national des start-up accompagnée des documents suivants :

- Une présentation du projet et ses aspects d'innovation ;
- Les éléments prouvant le fort potentiel de croissance économique ;
- Les qualifications scientifiques et/ou techniques et l'expérience de l'équipe en charge du projet ;
- Le cas échéant, tout titre de propriété intellectuelle et tout prix ou récompense obtenues.

Une réponse est apportée pour toute demande d'obtention du label « Projet innovant » dans un délai, maximum, de trente (30) jours, à compter de la date de son dépôt.

Tout retard dans la fourniture d'une partie des documents exigés suspendra ce délai. Le postulant est tenu de les transmettre dans un délai de quinze (15) jours, à compter de la notification qui lui est faite par le comité national, sous peine de rejet de la demande.

Le label « Projet innovant » est octroyé pour la personne physique ou le groupe de personnes physiques pour une durée de deux (2) ans, renouvelable deux (2) fois, dans les mêmes formes.

Chapitre III : Les modalités de financement des start-up en Algérie

Dans le cas de refus d'une demande, le comité national est tenu de motiver la décision de refus et de la notifier au postulant par voie électronique.

Cette décision pourrait être réexaminée par le comité national, sur demande motivée du postulant. Une réponse définitive lui est notifiée, par voie électronique, dans un délai n'excédant pas les trente (30) jours, à compter de la date de sa demande.

Les décisions d'octroi du label « Projet innovant » sont publiées sur le portail électronique national des start-up.

1.4.3. Le label « Incubateurs »

Selon le Décret exécutif n°20-254, 2020, P12.13. Est éligible pour le label « Incubateur », toute structure publique, privée ou en partenariat public-privé qui propose un appui aux start-up et aux porteurs de projets innovants, en ce qui concerne l'hébergement, la formation, le conseil et le financement.

Les demandes d'attribution du label « Incubateur » sont introduites auprès du comité national via un portail électronique, accompagnées des documents suivants :

- Le plan d'aménagement détaillé de l'incubateur ;
- Une liste des équipements mis à la disposition des start-up incubées ;
- Une présentation des différents services offerts par l'incubateur aux start-up incubées ;
- Une présentation des différents programmes de formation et d'encadrement proposés par l'incubateur ;
- Les curriculum vitae (CV) du personnel de l'incubateur, des formateurs et des encadreurs ;
- Eventuellement, la liste des start-up incubées.

Outre les documents cités à l'article 22 ci-dessus, les incubateurs privés sont tenus de fournir les documents suivants :

- Un extrait du registre du commerce et des cartes d'identification fiscal (NIF) et statistique (NIS) ;
- Une copie des statuts de la société ;
- Une attestation d'adhésion à la caisse nationale des assurances sociales (CNAS) avec une liste nominative des salariés ;
- Une attestation d'adhésion à la caisse nationale de sécurité sociale des non-salariés (CASNOS) ;
- Une copie des états financiers de l'année en cours.

Chapitre III : Les modalités de financement des start-up en Algérie

Les postulants souhaitant obtenir le label « Incubateur », sont tenus de disposer d'un personnel ayant les qualifications requises et/ou une expérience professionnelle suffisante dans le domaine de l'accompagnement des entreprises.

1.1.3.1. Les missions d'un incubateur labélisé

L'incubateur postulant au label « Incubateur » a pour mission d'accompagner les start-up incubées durant toute la période d'incubation. A ce titre, il s'engage (le Décret exécutif n°20-254 ,2020, P12.13) :

- À domicilier les start-up incubées et à leur offrir un espace de travail aménagé ;
- À accompagner les porteurs de projets lors des démarches de création de la société ;
- À assister les start-up dans la réalisation des business plans, d'études de marché et des plans de financement ;
- À assurer des formations spécifiques, notamment en gestion d'entreprise et sur les obligations légales et comptables ;
- À mettre à disposition des projets, des moyens logiques, tels que les salles de réunion, le matériel informatique et bureautique et la connexion à internet à haut débit ;
- À assister les start-up pour la réalisation des prototypes ;
- À accompagner les start-up incubées dans la recherche des sources de financement et de déploiement sur le marché.

Une réponse est apportée pour toute demande d'obtention du label « Incubateur » dans un délai, maximum, de trente (30) jours, à compter de la date de son dépôt.

Tout retard dans la fourniture d'une partie des documents exigés suspendra ce délai. Le postulant est tenu de les transmettre dans un délai de quinze (15) jours, à compter de la notification qui lui est faite par le comité national, sous peine de rejet de la demande.

Le label « Incubateur » est octroyé au postulant pour une durée de cinq (5) ans, renouvelable, dans les mêmes formes.

Dans le cas de refus d'une demande, le comité national est tenu de motiver la décision de refus et de notifier au postulant par voie électronique.

Cette décision pourrait être réexaminée par le comité national, sur demande motivée du postulant. Une réponse définitive lui est notifiée, par voie électronique dans un délai n'excédant pas les trente (30) jours, à compter de la date de sa demande.

Chapitre III : Les modalités de financement des start-up en Algérie

Les décisions d'octroi du label « Incubateur » sont publiées sur le portail électronique national des start-up.

La mise en œuvre des engagements prévus à l'article 25 ci-dessus, est soumise à un contrôle régulier du comité national.

Tout manquement aux engagements cités à l'article 25 ci-dessus, entraînera la suspension ou le retrait du label « Incubateur » par le comité national.

Dans le cas de suspension ou de retrait du label, le comité national est tenu de motiver sa décision et de la notifier au postulant par voie électronique.

Cette décision pourrait être réexaminée par le comité national, sur demande motivée du postulant et après la levée des manquements constatés. Une réponse définitive lui est notifiée, par voie électronique, dans un délai n'excédant pas les trente (30) jours, à compter de la date de sa demande.

Le label « Incubateur » ouvre droit à des mesures d'aide et soutien de l'Etat.

2. Alegria Venture : Un exemple d'un incubateur public

Selon le décret exécutif n° 20-356 du 14 Rabier Ethani 1442 correspondant au 30 novembre 2020 portant création de l'établissement de promotion et gestion des structures d'appui aux start-up et fixant ses missions, son organisation et son fonctionnement.

2.1. Algeria Venture : c'est quoi ?

Algeria Venture est un incubateur public, ayant un caractère industriel et commercial, il s'agit selon le décret exécutif n° 20-356. 2020, d'un « Etablissement de promotion et de gestion des structures d'appui aux start-up ».

L'établissement est régi par les règles applicables à l'administration dans ses relations avec l'Etat, et est réputé commerçant dans ses rapports avec les tiers.

Placé sous la tutelle du ministre chargé des start-up, l'établissement est doté de la personnalité morale de l'autonomie financière. Le siège de l'établissement est fixé à Alger (décret exécutif n° 20-356. 2020. P.09).

Chapitre III : Les modalités de financement des start-up en Algérie

2.2. Les missions économiques et techniques de l'Etablissement de promotion et de gestion des structures d'appui aux start-up

Selon le décret exécutif n° 20-356 .2020. P. 9 ;10. L'établissement est l'outil des pouvoirs publics pour la mise en œuvre de la politique nationale pour la promotion et la gestion des structures d'appui des start-up, notamment à travers les incubateurs, les accélérateurs et le développement de l'innovation.

A ce titre, il est chargé, notamment :

- De participer dans la mise en œuvre de la stratégie nationale en matière de promotion et de gestion des structures d'appui des start-up, par secteur d'activité ;
- De participer à la création de nouvelles structures d'appui, pour le renforcement des capacités nationales d'accompagnements de l'innovation, en vue de favoriser la création de start-up et de contribuer au développement économique et social ;
- D'élaborer et de mettre en œuvre des cursus d'accélération assurant le suivi des start-up labellisées et des projets innovants labellisés, ainsi que l'estimation et la validation de leurs besoins ;
- D'encourager et de soutenir toute initiative visant à la promotion et le développement de l'innovation et des structures d'appui, en concertation avec les différents secteurs d'activités ;
- De contribuer à une veille technologique et d'assurer la publication et la diffusion sur tous supports, les informations relatives à l'innovation technologique et l'entrepreneuriat ;
- De gérer le patrimoine qui lui est affecté et celui dont il obtient l'exploitation ;
- D'élaborer et de suivre les contrats de performances relatifs aux prestations fournies par les structures d'appui dont il a la charge, de veiller à leur respect et de favoriser les synergies entre elles.

Enfin d'accomplir ses missions et atteindre ses objectifs, l'établissement est habilité à :

- Conclure tout marché ou accord avec les organismes nationaux et/ou étrangers relatif à son domaine d'activité ;
- Réaliser toute opération industrielle, commerciale, mobilière et immobilière inhérente à ses activités et de nature à favoriser son développement ;
- Faire appel à toute compétence ou organisme pour les besoins d'expertise, d'encadrement et de suivi des start-up ;
- Contracter emprunt jugé utile pour son activité.

Chapitre III : Les modalités de financement des start-up en Algérie

2.3. L'organisation et le fonctionnement de « Alegria Venture »

L'établissement est composé de (Le décret exécutif n° 20-356. 2020. P.10) :

Le directeur général ; Conseil d'administration ; Le conseil scientifique et technique.

2.3.1. Le directeur général

Selon le décret exécutif n° 20-356. 2020. P.11. Le directeur général de l'établissement est nommé conformément à la réglementation en vigueur, sur proposition du ministre chargé des start-up.

Le directeur général de l'établissement met en œuvre les délibérations du conseil d'administration, et assure le bon fonctionnement de l'établissement.

A ce titre le directeur général :

- Elabore et propose au conseil d'administration l'organisation générale de l'établissement ;
- Elabore les programmes d'activité de l'établissement, les plans de développement et les programmes d'investissement et les soumet au conseil d'administration ;
- Agit au nom de l'établissement, signe les contrats et le représente en justice et dans les actes de la vie civile ;
- Vielle au respect du règlement intérieur de l'établissement et exerce le pouvoir hiérarchique sur l'ensemble du personnel de l'établissement ;
- Recrute, nomme et met fin aux fonctions des personnels de l'établissement ;
- Etablit le budget prévisionnel de l'établissement et l'exécute ;
- Passe tous les marchés et accords en rapport avec le programme d'activités.

Le directeur général établit :

- Les états financiers ;
- Les rapports annuels d'activités.

Les propositions d'affectation des résultats

2.3.1.1. Le conseil d'administration

Selon le décret exécutif n° 20-356. 2020. P.10 ;11. Le conseil d'administration est présidé par le ministre chargé des start-up ou son représentant.

Il comprend :

- Le représentant du ministre chargé de (l'intérieur et des collectivités locales ; des finances ; de la poste et des télécommunications ; l'enseignement supérieur ; l'énergie ;

Chapitre III : Les modalités de financement des start-up en Algérie

l'industrie ; l'agriculture ; du commerce ; l'environnement ; la numérisation ; la pêche ; l'industrie pharmaceutique) ;

- Le représentant de la société « SONATRACH »
- Le représentant de la société « Algerian Start-up Fund » ;
- Le président du conseil scientifique et technique de l'établissement.

Les missions de cet établissement sont :

- L'organisation, le fonctionnement général et le règlement de l'établissement ;
- Le plan annuel de gestion des ressources humaines ainsi que le statut et les conditions de rémunération du personnel ;
- Le plan d'exécution de la stratégie nationale en matière de promotion et de développement de l'innovation et des structures d'appui des start-up, ainsi que les bilans y afférents ;
- Les moyens nécessaires pour la promotion de l'innovation et le développement des structures d'appui des start-up ;
- La désignation du commissaire aux comptes, conformément à la réglementation en vigueur ;
- Le rapport de gestion, les états financiers ainsi que les propositions d'affectation des résultats ;
- Les critères de sélection des membres du conseil scientifique et technique ;

1.3.1.2. Le conseil scientifique et technique

Selon le décret exécutif n° 20-356. 2020. P.11 ;12. Le conseil scientifique et technique assiste le directeur général, donne un avis technique sur les programmes d'activités de l'établissement, proposés par le directeur général et contribue à la coordination des travaux et programmes de développement de l'innovation et des structures d'appui des start-up. Le conseil scientifique et technique est composé de huit (8) membres. Son président est élu par ses pairs lors de la première réunion, pour un mandat de trois (3) ans, non renouvelable.

La liste nominative des membres du conseil scientifique et technique, proposée par le directeur général de l'établissement, est composée de compétences reconnues dans le domaine de l'innovation et de l'entrepreneuriat. Il est constitué ;

- De trois (3) chercheurs ;
- De deux (2) ingénieurs ou experts dans le domaine des nouvelles technologies ;
- D'une (1) compétence nationale dans le domaine des TIC ;

Chapitre III : Les modalités de financement des start-up en Algérie

- D'un (1) représentant de l'écosystème des start-up.

Les membres sont désignés par arrêté du ministre chargé des start-up, pour une période de deux (2) ans, renouvelable une (1) fois. Le conseil peut faire appel à toute personnalité scientifique pouvant contribuer utilement à ses travaux en raison de ses compétences dans l'entrepreneuriat ou l'innovation technologique.

Le conseil scientifique et technique est chargé :

- De proposer les programmes d'accompagnement, de formation et de suivi des start-up au sein des structures d'appui ;
- D'assurer l'évaluation et le suivi des start-up accompagnées et des projets innovants labellisés ;
- D'évaluer et de valider la liste des besoins exprimés par les start-up labellisées et les porteurs de projets innovants labellisés, entrant dans la réalisation de l'investissement de création et d'extension ;
- De donner un avis sur le contenu des prestations des incubateurs et des accélérateurs ;
- D'élaborer et de mettre à jour une base de données des personnalités scientifiques et techniques, éligibles à contribuer à ses travaux ;
- De prendre en charge toutes questions scientifiques et techniques qui lui sont soumises par le directeur général.

2.3.2. Le budget de l'Etablissement de promotion et de gestion des structures d'appui aux start-up

Selon le décret exécutif n° 20-356. 2020. P.12. L'établissement est doté d'un patrimoine propre et des biens qui lui sont affectés. L'établissement bénéficie d'une dotation initiale, dont le montant est fixé par arrêté conjoint du ministre chargé des finances et du ministre chargé des start-up.

Le budget de l'établissement comprend :

En recettes :

- La dotation initiale ;
- Les contributions de l'Etat au titre ses sujétions de service public ;
- Les produits des prestations liées à son activité ;
- Les emprunts contractés conformément à la réglementation en vigueur ;
- Les dons et legs.

Chapitre III : Les modalités de financement des start-up en Algérie

En dépense :

- Les dépenses de fonctionnement ;
- Les dépenses d'équipement ;
- Toute, autres dépenses liées à son activité.

Les états prévisionnels annuels de recettes et de dépenses de l'établissement sont préparés par le directeur général et soumis, après délibération du conseil d'administration, à l'approbation du ministre chargé des start-up. (Décret exécutif n°20- 356 ; 2020 ; P .12)

2.3.1. Contrôle

L'établissement est soumis aux contrôles prévus par la législation et la réglementation en vigueur. (Selon le décret exécutif n° 20-356. 2020. P.12).

Le contrôle et la certification des comptes sont assurés par le commissaire aux comptes. Le commissaire aux compte établit un rapport annuel sur les comptes de l'établissement adressé au conseil d'administration, au ministre de tutelle et au ministre chargé des finances. (Selon le décret exécutif n° 20-356 P.12).

Les états financiers et le rapport annuel d'activité, accompagnés du rapport du commissaire aux comptes, sont adressés par le directeur général de l'établissement au ministre de tutelle. (Selon le décret exécutif n° 20-356. 2020. P.12).

Chapitre III : Les modalités de financement des start-up en Algérie

Section 03 : Les Fonds d'appui et de développement de l'écosystème « start-up »

Le financement des start-up, consiste en la pierre angulaire de tout l'écosystème start-up, pour assurer un financement aux porteurs de projets des start-up, un fonds est créé sous forme de compte spécial du trésor public, et ce à travers la loi n° 19-14 du 14 Rabie Ethani 1441 correspondant au 11 décembre 2019 portant loi de finances pour 2020.

1. Les recettes et dépenses prévues dans le cadre du fonds d'appui et de développement de l'écosystème « start-up »

Les recettes du fonds

- La dotation de l'Etat ;
- Le produit des taxes parafiscales ;
- Toutes autres ressources et contributions.

Les dépenses du fonds d'appui et de développement de l'écosystème « start-up »

- La garantie des financements des crédits bancaires des "start-up" ;
- Les bonifications des taux d'intérêt des crédits bancaires ;
- Le financement des formations ;
- L'incubation des "start-up".

Les conditions et les modalités de fonctionnement du présent compte d'affectation, sont fixées par voie réglementaire.

Cette loi est renforcée par le Décret exécutif n° 21-303 du 22 Dhou El Hidja 1442 correspondant au 1er août 2021, en élargissant le champ des recettes et des dépenses du fonds.

En recettes

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

En dépense

- Le financement des études de faisabilité ;
- Le financement de l'élaboration du business plan ;
- Le financement des assistances techniques ;
- Le financement des frais liés à la création d'un prototype ;
- Le financement des formations ;

Chapitre III : Les modalités de financement des start-up en Algérie

- L'incubation des start-up ;
- La promotion de l'écosystème start-up.

Un arrêté conjoint du ministre chargé des finances et du ministre chargé des start-up, déterminera la nomenclature des recettes et des dépenses imputables sur ce compte.

Les modalités de suivi et d'évaluation du compte d'affectation spéciale n° 302-150 intitulé « Fonds d'appui et de développement de l'écosystème « start-up » » sont précisées par arrêté conjoint du ministre chargé des finances et du ministre chargé des start-up. Un programme d'action sera établi par l'ordonnateur précisant les objectifs visés ainsi que les échéances de réalisation.

2. Les modalités de fonctionnement du fonds

Selon le Décret exécutif n° 21-303 du 22 Dhou El Hidja 1442 correspondant au 1er août 2021 fixant les modalités de fonctionnement du compte d'affectation spéciale n° 302-150 intitulé « Fonds d'appui et de développement de l'écosystème start-up ».

En application des dispositions de l'article 131, modifié et complété, de la loi n° 19-14 du 14 Rabie Ethani 1441 correspondant au 11 décembre 2019 portant loi de finances pour 2020, le présent décret a pour objet de fixer les modalités de fonctionnement du compte d'affectation spéciale n° 302-150 intitulé « Fonds d'appui et de développement de l'écosystème start-up ».

Le compte d'affectation spéciale n° 302-150 intitulé « Fonds d'appui et de développement de l'écosystème « start-up » » est ouvert dans les écritures du Trésor. Le ministre délégué auprès du Premier ministre, chargé de l'économie, de la connaissance et des start-up est l'ordonnateur principal de ce compte.

Chapitre III : Les modalités de financement des start-up en Algérie

Conclusion

Le financement des start-up demeure une problématique récurrente, un phénomène qui s'explique à la fois par la complexité de l'écosystème financier de la start-up, mais aussi par les exigences des secteurs d'activités concernés. Cette difficulté s'explique également par, l'universalité des actions de financement de ces structures, dans ce sens, la porteur d'un projet innovant est soumis à des modalités de financement universelles.

En Algérie, l'écosystème des start-up est naissant, en effet, ce n'est qu'à partir de ces dernières années, que des politiques publiques sont élaborées, pour amorcer une dynamique de start-up.

Il est admis que l'univers start-up en Algérie, vient renforcer les acquis entrepreneuriaux initialement engagés, notamment via les dispositifs d'aide à la création d'entreprises (ANSEJ, CNAC, ANGEM, ANDI), en effet, la notion du processus entrepreneurial demeure posée, dans le sens où, les étapes de création et de réussite des entreprises, sont liées à une démarche harmonieuses, plaçant au milieu le capital humain et l'innovation.

Le financement des start-up en Algérie, s'effectue par un fonds dédié exclusivement à cette structure, nos recherches de terrain, nous ont permis d'aboutir aux résultats selon lequel, les banques ne disposent d'aucun financement spécifique aux start-up, toutefois, le fonds d'appui aux financement des start-up, demeure une solution par excellence pour financer les différentes étapes de création d'une start-up.

Le dispositif de financement ANADE, de son côté est prédisposé à financer les start-up, il convient également de mettre l'accent sur le financement solidaire, et le capital-risque, en tant que modes de financement appropriés aux start-up.

Conclusion générale

Conclusion générale

Conclusion générale

Au terme de notre recherche, nous pouvons conclure que le financement des start-up, demeure un champ d'investigation par excellence, car les formes dédiées à cet objectif sont variées et dont l'efficacité diffère selon d'un domaine à un autre.

Tout le monde semble s'accorder sur le fait que l'entrepreneuriat et l'innovation constituent un levier essentiel du développement économique. Pourtant, la recherche de financement apparaît comme une épreuve particulièrement longue et compliquée pour les jeunes entreprises innovantes et les start-ups. (PENDEVEN, LABULLE & FRUGIER, 2015, P. 5).

L'innovation et l'entrepreneuriat sont deux termes différents ayant des significations totalement différentes. L'innovation consiste à introduire peut-être une idée, un produit, un modèle ou un service. D'autre part, faire de la bonne idée une occasion d'affaires, c'est l'esprit d'entreprise.

L'entrepreneuriat comporte un risque qui n'existe pas en matière d'innovation.

Le besoin d'innover représente toujours un enjeu important. Ce besoin d'innovation pousserait les entrepreneurs à s'associer en équipes-projets innovantes pour démultiplier leur capacité d'innovation et de pénétration du marché.

Vérification des hypothèses :

A travers le présent travail nous avons tenté de caractériser les modalités de financement des start-up, après avoir effectué une revue bibliométrique, nous avons réalisé des entretiens avec les acteurs susceptibles de financer le start-up. Nous sommes aboutis à des résultats ayant permis de confirmer la première hypothèse selon laquelle, *Les modalités de financements des start-up en Algérie, sont similaire à celle de l'entreprise traditionnelle, toutefois elles sont caractérisées par une adaptation aux caractéristiques et aux étapes d'évolution d'une start-up.*

Nos résultats de recherche nous ont permis de confirmer la deuxième hypothèse selon laquelle, *Le fonds d'appui et de développement de l'écosystème « start-up », permet un apport considérable en terme de financement des projets, toutefois, il est utile d'élargir à d'autres formes, telles que le financement participatif.*

Le financement des start-up en Algérie, s'effectue par un fonds dédié exclusivement à cette structure, nos recherches de terrain, nous ont permis d'aboutir aux résultats selon lequel,

Conclusion générale

les banques ne disposent d'aucun financement spécifique aux start-up, toutefois, le fonds d'appui aux financements des start-up, demeure une solution par excellence pour financer les différentes étapes de création d'une start-up.

Le dispositif de financement ANADE, de son côté est prédisposé à financer les start-up, il convient également de mettre l'accent sur le financement solidaire, et le capital-risque, en tant que modes de financement appropriés aux start-up.

Il est à souligner que le financement participatif via le crowdfunding, est une modalité de financement qui mérite d'être généralisée, elle peut être assimilée à une forme alternative de financement et qui permettra un appui technique et une démarche intégrée de développement.

Recommandations et perspectives de recherche :

- Élargir notre étude en effectuant des recherches auprès des start-up existantes.
- Interroger les porteurs de projets, ayant bénéficié des labélisations (start-up, innovant, incubateur) ;
- S'ouvrir sur d'autres modes de financement notamment le financement participatif et le financement par des structures d'économie sociale et solidaire.

Références Bibliographiques

Références Bibliographiques

Ouvrages et Articles scientifiques

- AHOUI, K & NAIT HADDOU, L. (2019) « L'entrepreneuriat innovant et le développement territorial : cas du secteur artisanal au Maroc ». Revue du Contrôle de la Comptabilité et de l'Audit.
- AHOUI, K, NAIT HADDOU, L. (2019) « L'entrepreneuriat innovant et le développement territorial : cas du secteur artisanal au Maroc ». Revue du Contrôle de la Comptabilité et de l'Audit.
- Adrien Tsagliotis ; 2015 ; paris « s'inspirer des start-up » paris.
- BENJAMIN ,P & FLORIMOND , L & DOMINIQUE , F (2015) « A entrepreneuriat innovant, financement innovant Dans Entreprendre & Innover »
- BEN SLIMANE, S & M'HENNI, H (2018) « L'entrepreneuriat innovant dans les pays du Maghreb vers de nouveaux champs d'investigation Dans Marché et organisations ».
- DJEKIDEL, Y & DOUA, M & MERRAD, R (2021) « La startup en Algérie : Caractéristiques et Obligations » Revue d'excellence pour la recherche en économie et en gestion.
- DROUCHE, H & MENAI, L (2023), « Le financements des start-up en Algérie entre la réalité et les attentes » Revue Algérienne du Droit des Affaires, faculté de droit université d'Alger 1.
- FILION. L (1997) « Le champs de l'entrepreneuriat : historique, évolution, tendance ».

Mémoires et thèses

- BEKADDOUR, A (2021) « Evolution du champ de l'entrepreneuriat une approche théorique » Université TAHRI MOHAMED BECHAR.
- BERBAR, M & AKNINE SOUIDI, R (2022) « Caractérisation du processus entrepreneurial une analyse à partir des PME algériennes » Université Mouloud MAMMERIE de Tizi-Ouzou- Algérie.
- BOULAHOUAT M & BEZTOUH D (2022) « Les start-up : quels financements pour quels besoins » Université de Bejaia (Algérie).
- DALEX, K (2020) « Incubateurs, start-up et partenariats » ÉCOLE DOCTORALE AUGUSTIN COURNOT Bureau d'Economie Théorique et Appliquée, UMR 7522.
- DEGHOUL, M & AIT SI MAMMAR, C (2020) « Le fonds de financement des start-up » Université Mouloud MAMMERIE Tizi Ouzou.
- FAYOLLE. A (2002) « Du champ de l'entrepreneuriat à l'étude du processus de l'entrepreneuriat » HEC Montréal.

Références Bibliographiques

- KANINA IRENE POIDI (2019) « Processus d'innovation dans l'entrepreneuriat » L'UNIVERSITÉ LUMIÈRE LYON 2.
- Mme BERBAR NEE BERRACHED, N (2014) « l'entrepreneuriat en Algérie » Université d'ORAN.
- Mme BERBAR NEE BERRACHED, W (2021-2022) « polycopie pour le module entrepreneuriat » université Abou Baker Tlemcen.
- RAMDANI, N & SEDDOUR, S (2021) « Le Financement des Start-up En Algérie » UNIVERSITE DE MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU

Autre référence

- Bulletin d'information statistique, N° 32, Mai 2018
- Bulletin d'information statistique, N° 34, Mai 2019
- Bulletin d'information statistique, N° 36, Avril 2020.
- Bulletin d'information statistique, N° 38, Avril 2021
- Bulletin d'information statistique, N°40, Mars 2022
- Bulletin d'information statistique, N°42, Avril 2023

Textes juridiques et autres

- Décret exécutif n°20-254 du 27 Moharram 1442 correspondant au 15 septembre 2020 portant création du comité national de labélisation des « Start-up », des « projets innovants » et des « Incubateurs » et fixant ses missions, sa composition et son fonctionnement.,2020, PP (9 .10.11.12.13).
- Décret exécutif n° 20-356 du 14 Rabier Ethani 1442 correspondant au 30 novembre 2020 portant création de l'établissement de promotion et gestion des structures d'appui aux start-up et fixant ses missions, son organisation et son fonctionnement., 2020, PP (9 .10.11.12).
- La loi n° 19-14 du 14 Rabie Ethani 1441 correspondant au 11 décembre 2019 portant loi de finances pour 2020
- Décret exécutif n° 23-323 du 20 Safar 1445 correspondant au 6 septembre 2023 modifiant le décret exécutif n° 21-170 du 16 Ramadhan 1442 correspondant au 28 avril 2021 fixant les conditions et les modalités d'octroi des avantages fiscaux accordés aux entreprises disposant du label « start-up » ou du label « incubateur » p ;20.
- Décret exécutif n° 21-303 du 22 Dhou El Hidja 1442 correspondant au 1er août 2021
- Arrêté du 18 Safar 1445 correspondant au 4 septembre 2023 portant approbation du règlement de la commission d'organisation et de surveillance des opérations de bourse n°

Références Bibliographiques

23-01 du 21 Ramadhan 1444 correspondant au 12 avril 2023 fixant les conditions d'agrément, d'exercice et de contrôle des conseillers en investissement participatif.

- <https://www.viima.com/fr/blog/types-dinnovation-le-guide-ultime>, consulté, le 20/10/2023, à 13h30.

Table des matières

Table des matières

Remerciements	A
Dédicaces	B
Liste des abréviations	C
Liste des illustrations	D
Sommaire	E

Chapitre 1 : L'entrepreneuriat : Quels soubassements théoriques ?

Introduction :	14
Section 01 : Aperçu théorique et conceptuel de l'entrepreneuriat.....	17
1. L'entrepreneuriat : C'est quoi ?	18
1.1. La définition de l'entrepreneur	19
2. L'historique de l'entrepreneuriat	23
3. Les spécificités de l'entrepreneuriat	25
4. L'entrepreneuriat : quelle typologie	27
5. Les caractéristiques de l'entrepreneuriat.....	29
Section 02 : L'entrepreneuriat : vers une dynamique de valorisation de l'innovation	30
1. Un retour sur l'entrepreneuriat innovant.....	31
2. Un rôle de l'innovation dans la dynamique entrepreneuriale	31
2.1. Les étapes du développement entrepreneurial.....	33
2.1.1 Le démarrage.....	33
2.1.2 La croissance.....	33
2.1.3 La maturité.....	34
2.1.4 La sortie.....	34
Section 03 : Le processus entrepreneurial : quel rôle pour l'innovation ?	35
1. Les modalités de constitution des équipes entrepreneuriales.....	35
2. Type de l'innovation	36
3. Les étapes de processus entrepreneurial	40

Chapitre 2 : Les modalités de financement des start-ups

Introduction	40
Section 01 : Les start-up : Aperçu théorique et conceptuel.....	43
1.1. Qu'est-ce qu'une start-up ?	44
1.2. Évolution des start-ups.....	45
1.3. Les principales caractéristiques des start-ups.....	46
1.4. La Différence Entre Une Start-Up Et Une Entreprise.....	46

Section 02: Le Business Model de la Start-Up	47
2.1 De business model au business plan	47
2.2. Les éléments de business model	47
2.2.1. Prise de connaissance du marché	48
2.2.2. Analyse de la concurrence	48
2.2.3. Présentation du business model	48
2.3. Les Etapes De Création D'une Start-Up	49
2.3.1. Proposer une idée de Start up	49
2.3.2. Faire une étude de marché et surveiller la concurrence	50
Section03 : Les Formes De Financement Des Start-Up	50
3.1. Les Modes De Financement Classique	51
3.1.1. Les apports personnels	52
3.1.2. Les financements externes	53
3.2. Les modes de financement alternatifs	54
3.2.1. La prise de participation au capital	54
3.2.2. Grain des concours	54
3.2.3. Le financement participatif	55
Conclusion	56

Chapitre 3 : Les modalités de financement des start-up en Algérie. Quelle réalité ?

Introduction	58
Section 01 : Aperçu empirique de l'entrepreneuriat en Algérie.	58
1. Évolution chiffrée de l'entrepreneuriat en Algérie durant la période 2017- 2022	58
1.1. Distribution des PME	58
1.1.1. Par taille	58
1.1.2. Par Statut juridique et secteur d'activités	58
1.1.2.1 PME Publique	61
1.1.2.2 PME Privée	62
2. Bilan des activités relatif aux Centres d'appui et de conseil aux PME et Pépinières d'Entreprises	63
2.1. Centres d'appui et de conseil	63
2.2. Pépinières d'entreprise	64
Section 02 : Aspects réglementaire et juridique de l'écosystème start-up : Quel impact sur le financement ?	

1. Les Labels-----	64
1.1. Dispositions Générales-----	64
1.2. Missions Et Attributions-----	64
1.3. Composition Et Fonctionnement Du Comité National-----	65
1.4. Les conditions d'attribution du label « Start-Up », « Projet Innovant » et« L'incubateur »	
1.4.1. Le label « Start-Up » -----	66
1.4.2. Le label « Projet Innovant » -----	67
1.4.3. Le label « Les Incubateurs »-----	68
1.4.3.1 Les missions d'un incubateur labélisé-----	69
2. Alegria Venture : Un exemple d'un incubateur public-----	70
2.1. Alegria Venture : c'est quoi ?-----	71
2.2. Les missions économiques et techniques de l'Etablissement de promotion et de gestion des structures d'appui aux start-ups-----	71
2.3. L'organisation et le fonctionnement de « Alegria Venture » -----	72
2.3.1. Le directeur général-----	72
2.3.1.1 2.3.1.1. Le conseil d'administration-----	72
2.3.1.2 Le conseil scientifique et technique-----	74
2.3.2. Le budget de l'Etablissement de promotion et de gestion des structures d'appui aux start-ups-----	75
2.3.3. Contrôle-----	76
Section 03 : Les Fonds d'appui et de développement de l'écosystème « start-up » -----	76
1. Les recettes et dépenses prévues dans le cadre du fonds d'appui et de développement de l'écosystème « start-up » -----	76
2. Les modalités de fonctionnement du fonds-----	77
Conclusion -----	78
Conclusion générale-----	81
Bibliographie-----	85
Table des matières -----	87
Annexes -----	92
Résumé	

Annexes

Annexe 01 : Les documents à fournir pour obtenir le label « Start-up »

La société souhaitant obtenir le label « Start-up » est tenue de déposer une demande via le portail électronique national des start-up accompagnée des documents suivants :

- Un extrait du registre du commerce et des cartes d'identification fiscale (NIF) et statistique (NIS) ;
- Une copie des statuts de la société ;
- Une attestation d'adhésion à la caisse nationale des assurances sociales (CNAS) avec une liste nominative des salariés ;
- Une attestation d'adhésion à la caisse nationale de sécurité sociale des non-salariés (CASNOS) ;
- Une copie des états financiers de l'année en cours ;
- Un plan d'affaires détaillé ;
- Les qualifications scientifiques et techniques et l'expérience du personnel de la société ;
- Le cas échéant, tout titre de propriété intellectuelle et tout prix ou récompense obtenus.

Une réponse est apportée pour toute demande d'obtention du label « Start-up » dans un délai, maximum, de trente (30) jours, à compter de la date de son dépôt.

Tout retard dans la fourniture d'une partie des documents exigés suspendra ce délai.

Le postulant est tenu de les transmettre dans un délai de quinze (15) jours, à compter de la notification qui lui est faite par le comité nationale, sous peine de rejet de la demande.

Annexe 02 : cahier des charges relatif aux sujétions de service public assurées par l'établissement de promotion et de gestion des structures d'appui aux start-up

<p>20 Rabie Ethani 1442 6 décembre 2020</p>	<p>JOURNAL OFFICIEL DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE N° 73</p>	<p>13</p>
<p>ANNEXE</p>		
<p>CAHIER DES CHARGES RELATIF AUX SUJETIONS DE SERVICE PUBLIC ASSUREES PAR L'ETABLISSEMENT DE PROMOTION ET DE GESTION DES STRUCTURES D'APPUI AUX START-UP</p>		
<p>Article 1er. — Le présent cahier des charges a pour objet de fixer les sujétions de service public mises à la charge de l'établissement de promotion et de gestion des structures d'appui aux start-up, désigné ci-après « l'établissement » ainsi que les conditions et modalités de leur mise en œuvre.</p>		
<p>Art. 2. — Les sujétions de service public mises par l'Etat à la charge de l'établissement dans le cadre du renforcement des capacités nationales dans le domaine des structures d'appui aux start-up, sont fixées comme suit :</p>		
<ul style="list-style-type: none"> — la mise en place de nouvelles structures d'appui des start-up dans les différents domaines d'activité et d'assurer leur gestion ; — l'encadrement et l'accompagnement des nouvelles structures d'appui des start-up ; — la mise en place de programmes spécifiques de lancement et d'appui des start-up, dictés par les orientations prioritaires de l'Etat ; — l'accompagnement des opérations de mise à niveau des structures d'appui existantes ; — la domiciliation ainsi que la préparation technique, matérielle et logistique des grands événements de promotion de l'innovation et des start-up. 		
<p>Art. 3. — L'établissement reçoit de l'Etat, pour chaque exercice budgétaire, une contribution financière en contrepartie des sujétions de service public mises à sa charge par le présent cahier des charges.</p>		
<p>La contribution financière, citée à l'alinéa ci-dessus, est déterminée chaque année, conjointement, par le ministre chargé des finances et le ministre chargé des start-up.</p>		
<p>Art. 4. — Pour chaque exercice budgétaire, l'établissement adresse au ministre chargé des start-up l'évaluation des montants nécessaires susceptibles de lui être alloués, pour la couverture des charges induites par les sujétions de service public qui lui sont imposées par le présent cahier des charges.</p>		
<p>Art. 5. — La contribution de l'Etat, en contrepartie des sujétions de service public assurées par l'établissement, est versée, annuellement, à ce dernier, conformément aux dispositions et procédures prévues par la législation et la réglementation en vigueur.</p>		
<p>Art. 6. — La contribution financière prévue à l'article 3 ci-dessus, fait l'objet d'une comptabilité distincte.</p>		
<p>Art. 7. — L'établissement est tenu d'adresser au ministre chargé des start-up et au ministre chargé des finances, à la fin de chaque exercice budgétaire, un rapport sur l'état d'exécution des sujétions de service public de l'année précédente.</p>		
<p>Décret exécutif n° 20-357 du 14 Rabie Ethani 1442 correspondant au 30 novembre 2020 fixant les attributions du ministre de l'environnement.</p>		
<p>Le Premier ministre,</p>		
<p>Sur le rapport de la ministre de l'environnement,</p>		
<p>Vu la Constitution, notamment ses articles 99-4° et 143 (alinéa 2) ;</p>		
<p>Vu le décret présidentiel n° 19-370 du Assel Joumada El Oula 1441 correspondant au 28 décembre 2019 portant nomination du Premier ministre ;</p>		
<p>Vu le décret présidentiel n° 20-163 du Assel Dhou El Kaléa 1441 correspondant au 23 juin 2020, modifié et complété, portant nomination des membres du Gouvernement ;</p>		
<p>Vu le décret exécutif n° 17-364 du 6 Rabie Ethani 1439 correspondant au 25 décembre 2017 fixant les attributions du ministre de l'environnement et des énergies renouvelables ;</p>		
<p>Décrète :</p>		
<p>Article 1er. — Dans le cadre de la politique générale du Gouvernement et de son programme d'action, le ministre de l'Environnement, élabore et propose les éléments de la politique nationale dans les domaines de l'environnement.</p>		
<p>Il en assure la mise en œuvre, le suivi et le contrôle, conformément aux lois et règlements en vigueur et rend compte des résultats de ses activités au Premier ministre, au Gouvernement et au Conseil des ministres, selon les formes, modalités et échéances établies.</p>		
<p>Art. 2. — Le ministre de l'environnement exerce ses attributions, en relation avec les secteurs et les instances concernés, dans la limite de leurs compétences, dans le domaine de l'environnement dans le cadre du développement durable.</p>		
<p>A ce titre, il est chargé :</p>		
<ul style="list-style-type: none"> — d'assurer la mise en œuvre des politiques et des stratégies nationales dans les domaines de l'environnement, et de définir les moyens juridiques, humains, structurels, financiers et matériels nécessaires ; 		
<ul style="list-style-type: none"> — d'initier l'élaboration des textes législatifs et réglementaires régissant son domaine de compétence et de veiller à leur application ; 		
<ul style="list-style-type: none"> — d'exercer l'autorité publique dans ses domaines de compétence, conformément à la réglementation en vigueur ; 		
<ul style="list-style-type: none"> — de veiller à l'application des règlements et des prescriptions techniques liés à l'environnement et au développement durable ; 		
<ul style="list-style-type: none"> — de promouvoir l'émergence et le développement de l'économie verte et de l'économie circulaire. 		

Résumé :

Le financement des Start-up demeure un champ d'investigation par excellence et une problématique récurrente, un phénomène qui explique à la fois par la complexité de l'écosystème financier de la start-up, mais aussi par les exigences des secteurs d'activités concerné.

Il y a une multiplicité des modes de financements des entreprises, quelle que soit la taille le statut juridique. Toutefois, la start-up exige des modes de financement spécifique, suite à ses qualités et à ses spécificités liées à une forte intensité de l'innovation, et son ancrage dans un environnement capitalistique, en Algérie des efforts colossaux sont fournis pour amorcer une dynamique prometteuse pour les start-up

Mots clés : startup, écosystème, mode de financement, innovation, entrepreneuriat

Abstract:

The financing of start-ups remains a field of investigation par excellence and a recurring problem, a phenomenon that can be explained both by the complexity of the start-up's financial ecosystem, but also by the requirements of the sectors of activity concerned. There is a multiplicity of ways in which companies can be financed, regardless of size or legal status. However, the start-up requires specific financing methods, following its qualities and specificities linked to a high intensity of innovation, and its anchoring in a capitalistic environment, in Algeria colossal efforts are made to initiate a promising dynamic for start-ups.

Keywords: startup, ecosystem, financial mode, innovation, entrepreneurship

ملخص

ويظل تمويل الشركات الناشئة مجالاً للتحقيق بامتياز ومشكلة متكررة، وهي ظاهرة يمكن تفسيرها بتعقيد النظام الإيكولوجي المالي للشركة الناشئة، ولكن أيضاً بمتطلبات قطاعات النشاط المعنية هناك العديد من الطرق التي يمكن من خلالها تمويل الشركات، بغض النظر عن الحجم أو الوضع القانوني. ومع ذلك، فإن الشركة الناشئة تتطلب طرق تمويل محددة، تتبع صفاتها وخصوصياتها المرتبطة بكثافة عالية من الابتكار، وترسيخها في بيئة رأسمالية، في الجزائر تبذل جهود هائلة لبدء ديناميكية واعدة للشركات الناشئة

الكلمات المفتاحية: الشركات الناشئة، النظام البيئي، طريقة التمويل، الابتكار، ريادة الأعمال