

**UNIVERSITE DE MOULOU D MAMMERI DE TIZI-OUZOU**

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



## **MÉMOIRE DE FIN DE CYCLE**

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

*Spécialité : Finance d'Entreprise*

### **Thème**

*Le Financement des Start-up En Algérie*

*Présenté par :*

- *ZIANE Meriam*
- *OULIMAR Sara*

*Encadré par :*

*M<sup>me</sup> BELGAID Lynda*

*Devant le jury composé de :*

*Président : Mr HADDADI Ali MAA*

*Promoteur : M<sup>me</sup> BELGAID Lynda MCB*

*Examineur : Mr KEHRI Samir MCB*

Promotion 2022 / 2023

# *Remerciements*

*Nous remercions tout d'abord ALLAH, le tout puissant qui nous a fournies laide et la confiance pour réaliser ce travail.*

*Nous tenons tout d'abord à remercier chaleureusement notre promotrice au sein de l'université M<sup>me</sup> BELGAID, Pour l'aide et le temps qu'elle a bien voulu nous consacrer et pour ces conseils et bienveillance.*

*Nous remercions vivement M<sup>r</sup> HADDADI pour avoir accepté de présider le jury de notre soutenance.*

*Nous remercions également M<sup>r</sup> KEHRI pour avoir accepté d'examiner ce travail.*

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

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

# Dédicaces

## ✿ A mes chers parents ✿

Quoi que je dise ou que je fasse, je n'arrivai jamais à vous remercier comme il se doit. C'est grâce à vos encouragements, vos bienveillances et votre présence à mes côtés, que j'ai réussi ce respectueux parcours.

Je souhaite que vous soyez fière de moi, et que j'ai pu répondre aux espoirs que vous avez fondé en moi.

## ✿ A mes chers frères & sœurs ✿

Merci pour votre soutien moral, votre confiance et vos conseils précieux, qui m'ont aidé dans les moments difficiles.

Je vous souhaite le bonheur et la réussite dans vos vies.

## ✿ A toute ma famille, Lou et mes amis ✿

À travers ses lignes je ne peux pas vous décrire tous mes sentiments d'amour, le seul mot que je peux dire est merci, vraiment merci beaucoup à toute personne qui a contribué à la réalisation de ce mémoire.

Sans oublier ma chère binôme **OULIMAR SARA** pour son soutien moral, sa patience et sa compréhension tout au long de ce projet

MERIA

## *Dédicaces*

*Je dédie ce travail à ma famille, qui  
A fait de moi ce que je suis aujourd'hui :  
Particulièrement à mon père, pour le goût  
À l'effort qu'il a suscité en moi, de par sa rigueur.*

*À ma chère mère, la femme qui n'a épargné aucun  
effort pour me rendre heureuse.*

*À vous mes frères et sœurs qui m'avez toujours  
soutenu et encouragé*

*Durant ces années d'études.  
Merci pour votre amour et votre encouragement.*

*Sans oublier mon binôme **ZIANE Meriam** pour  
son soutien moral, sa patience*

*Et sa compréhension tout au long de ce projet*

**SARA**

# SOMMAIRE

<b>Introduction Générale</b> .....	01
<b>Chapitre I : Le cadre théorique et conceptuel de l'entrepreneuriat</b> .....	7
<b>Introduction</b> .....	8
<b>Section 01 : Le cadre conceptuel de l'entrepreneuriat</b> .....	8
<b>Section 02 : L'encadrement théorique de l'entrepreneuriat</b> .....	20
<b>Conclusion</b> .....	27
<b>Chapitre II : Les start-ups</b> .....	28
<b>Introduction</b> .....	29
<b>Section 01 : Généralités sur la Start-up</b> .....	30
<b>Section 02 : Caractéristiques et profil des startups</b> .....	34
<b>Conclusion</b> .....	45
<b>Chapitre III : Le financement des start-ups en Algérie</b> .....	47
<b>Introduction</b> .....	48
<b>Section 01 : L'émergence de la startup en Algérie</b> .....	49
<b>Section 02 : Financement des startups en Algérie</b> .....	61
<b>Conclusion</b> .....	86
<b>Conclusion Générale</b> .....	89
<b>Bibliographie</b> .....	91
<b>Liste des abréviations</b>	
<b>Liste des tableaux</b>	
<b>Liste des figures</b>	
<b>Table des matières</b>	

## **Introduction générale**

Depuis l'antiquité, l'économie n'a cessé d'évoluer de manière progressive. Tout d'abord, les échanges économiques étaient principalement basés sur le troc, où les biens étaient échangés directement contre d'autres biens. Ce système a été remplacé par l'utilisation de l'argent, facilitant les échanges qui ont contribué grandement au développement de la sphère marchande domestique ou même entre les différentes sociétés du monde (nous pouvons citer ici le développement de la route de la soie ou celle des épices). Cette évolution a connu des phases importantes, surtout au sortir du moyen âge ( la période de la renaissance, suivi de la première révolution industrielle).

En effet et au cours de la Révolution industrielle, qui a commencé au 18<sup>ème</sup> siècle, l'économie a connu des bouleversements majeurs, marqués essentiellement par l'avènement d'invention importantes telles que la machines à vapeur et surtout la découverte du pétrole et du métier du raffinage qui ont permis la mise en place du premier moteur à explosion. Cette nouvelle technologie va permettre le développement de la production en usine.

Durant toute cette période, il y a eu comme effets un boom économique et des changements sociaux significatifs et nous n'entendons pas, à cette époque parlé du concept de startups, puisque le modèle de développement est fondé premièrement sur des modèles de production à grande échelle et des grandes industries<sup>1</sup> et deuxièmement l'internet n'existait pas encore.

Avec la découverte et le développement de l'internet et de sa démocratisation à partir des années 2000, nous assistons depuis à une véritable transformation tant dans les modèles de développement, de croissance, de production, d'organisation et tant sur le plan d'investissement avec un regard différent par rapport aux modèle classique, tout en introduisant les nouvelles techniques de l'information et de la communication (NTIC). C'est ainsi que nous pouvons avancer l'idée que le temps des premières startups ont vu le jour aux États-Unis dans la Silicon Valley avec l'avènement de la technologie et des nouvelles possibilités offertes par l'informatique. Les années 1970 ont été marquées par la naissance d'entreprises telles qu'Apple (fondée en 1976 par Steve Jobs et Steve Wozniak) et Microsoft (fondée en 1975 par Bill Gates et Paul Allen), qui ont joué un rôle majeur dans la révolution numérique.

---

<sup>1</sup> Dans le domaine organisationnel, nous avons différents modèles tels que le taylorisme, le fayolisme ou même le toyotisme.

En conséquence, c'est à partir de cette période que, tout comme l'économie qui a connu une évolution constante à travers le temps, les startups ont joué un rôle de plus en plus important dans cette transformation et dans sa dynamisation et ont contribué à la globalisation mondiale, ce qui a remodelé les industries, stimulé la croissance économique et ouvert de nouvelles perspectives pour les économies du monde entier, et pas seulement celle des pays développés, tout comme l'Inde, la Chine, Taïwan...etc.

Pour mieux saisir ce concept et comment ces structures économiques, existantes sur un espace virtuel ont pu changer la structure économique mondiale, il importe de dire que les startups sont créées à partir de problèmes existentiels et dont l'unique objectif serait de trouver des solutions adéquates à ces derniers. En effet, beaucoup de pays, comme l'Inde – le Brésil – le Singapour et bien d'autres, ont misé sur les startups afin de diversifier leurs économies respectives

Aujourd'hui les startups se sont développées en Algérie, elles sont pour certains le pétrole de demain, même meilleur que celui d'hier et d'aujourd'hui. Grâce à leur rapide développement, elles permettent à l'économie une croissance élevée ainsi que de faire face à certains problèmes tel que le chômage qui est un fléau pour la société et problème majeur. Cependant, lors de la création d'une startup, la personne doit avoir un certain bagage, c-à-d une formation requise et un capital expérience professionnelle avec une prise de conscience objective de l'aspect aversion au risque qui caractérise ce créneau d'investissement. Tout cela vise, bien évidemment, à permettre aux jeunes entrepreneurs la réussite de leur projet d'investissement en startups.

A l'aune de tout ce que nous venons d'avancer, la branche des startups en Algérie reste au stade embryonnaire, malgré les quelques expériences réussies et que nous évoquerons tout au long de ce présent travail, notamment dans le troisième chapitre tel que Yassir. Et parmi ces nombreuses contraintes, nous pouvons d'ores et déjà évoquer quelques-unes qui sont déjà d'ordre multiforme : communicationnelles, réglementaires et financière qui nécessitent des orientations nouvelles et la mise en place d'une réelle plateforme de développement structurelles touchant aux aspects précédemment cités (réglementaire, financières et organisationnelles).

En effet, 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 réside dans la difficulté de lever les fonds nécessaires pour leur développement et qui assure

ou non la pérennité du projet, en tenant compte parfois du fait que la plupart des jeunes startapeurs sont le plus souvent moins expérimenté dans le domaine entrepreneurial.

Ainsi, le manque de financement pour leur activité, où la seule motivation qui compte pour eux serait de favoriser l'émergence de leur entreprise et d'augmenter leur taux de survie, exige de ces jeunes entrepreneurs à se perdre dans la manière de procéder pour trouver une source de financement. Et, vu qu'il y a tout un parcours de financement, il faut bien le maîtriser durant les différentes phases de son développement.<sup>2</sup>

### **Choix et intérêt du thème**

Les raisons spécifiques qui nous ont menées à choisir ce thème sont nombreuses et diverses, notamment par le fait que :

- ✓ Le financement des startups en Algérie est une question importante et d'actualité dans le contexte économique du pays présent et futur.
- ✓ Les startups contribuent à la globalisation mondiale de plus en plus et rendent la planète un endroit plus pratique et plus confortables grâce aux solutions apportés.

### **Objectif du travail**

L'objectif de ce mémoire est de fournir une analyse approfondie et complète de la situation actuelle des modes de financement des startups dans le pays. Les objectifs spécifiques concernés peuvent être résumés dans ce qui suit, en tentant de :

- ✓ Comprendre l'histoire des start-ups dans le monde, leurs débuts et leurs émergences.
- ✓ Comprendre les mécanismes pouvant être à l'origine de l'émergence des startups en Algérie
- ✓ Identifier les secteurs d'activité privilégiés par les startups algériennes en examinant les domaines dans lesquels les startups algériennes se concentrent.
- ✓ Analyser les types de financement tels que les subventions, les fonds d'amorçage, le capital-risque, les *Business Angels*, le crowdfunding et les emprunts bancaires.

---

<sup>2</sup> Revue Algérienne du Droit des Affaires, Volume: 03 / N°:01 / Juillet 2022, Hafsa Drouiche et Lamia Menai « Le financement des Start-up en Algérie entre la réalité et les attentes ». P 68 –P 86

- ✓ Identifier les défis et contraintes du financement des startups en Algérie et analyser les obstacles auxquels sont confrontées les startups algériennes pour obtenir des financements.
- ✓ Mettre en évidence l'importance du financement pour le développement des startups en Algérie

### **La problématique**

Les startups ont émergé comme une nouvelle forme d'entreprises qui connaît une croissance rapide ces dernières années. Grâce à leurs projets d'investissement, leurs innovations et l'utilisation de nouvelles technologies, les startups ont le potentiel de devenir des moteurs de développement économique. Elles jouent un rôle crucial dans la création de richesses et contribuent à la réduction du taux de chômage. Cependant, pour atteindre leurs objectifs dans des délais serrés, ces jeunes entreprises ont besoin de financements adaptés

Dans cette étude, nous examinons de plus près le financement des startups en Algérie, en mettant l'accent sur les défis auxquels elles sont confrontées pour obtenir des financements. L'objectif de cette étude est de fournir une analyse approfondie du paysage du financement des startups en Algérie et d'évaluer les mesures prises pour soutenir leur croissance. Nous aspirons ainsi contribuer à une meilleure compréhension des défis et contraintes liées au financement des startups en Algérie, ainsi qu'à l'identification des pistes d'amélioration en vue de favoriser leur développement et leur contribution à l'économie du pays.

C'est dans le sillage du contexte et des questionnements précédemment expliqués que nous nous donnons pour objectif d'analyser la problématique suivante : « **Quels sont les modes de financement des startups en Algérie ? Et quelle est la forme la plus en vogue ?** »

## **Méthodologie de travail**

Afin de pouvoir approfondir nos connaissances et comprendre les rouages que les startups posent comme conditions tant pratiques que scientifiques et afin de répondre à la problématique posée, notre démarche méthodologique s'appuie sur une double analyse, à savoir :

- *Un volet théorique* appuyé essentiellement sur une large consultation d'ouvrages, d'articles et d'autres travaux académiques comme les thèses et les mémoires ayant traité des thèmes proches de notre objet d'étude
- *Un volet pratique*, les expériences et les travaux réalisés dans ce domaine nous ont permis de comprendre ce volet qui émerge à une vitesse très importante dans le monde entier. Pour mieux saisir cette thématique, nous nous sommes appuyées pour le cas algérien sur la présentation de quelques startups très actives et l'explication élémentaire des différents aspects liés à leur financement.

## **Plan du travail**

Afin de de répondre à la problématique, nous avons structuré notre travail comme suit :

- ***Le premier chapitre***, portant sur « le cadre théorique et conceptuel de l'entrepreneuriat », est divisée en deux sections. Dès lors, nous tenterons d'explorer les bases tant conceptuelles que théoriques et les principes clés de l'entrepreneuriat, tout en mettant l'accent sur les opportunités commerciales liées à la création et à la gestion d'une entreprise en croissance. En corollaire, cette section vise à fournir une compréhension approfondie des concepts fondamentaux liés à l'entrepreneuriat et à la création d'entreprises.
- ***Le deuxième chapitre intitulé*** « Les startups », est aussi subdivisé en deux sections, où il est question de présenter tous les aspects liés à la startup, de sa définition, de ses caractéristiques et de celles du leur plan d'affaires. De plus, nous tenterons d'examiner le profil des entrepreneurs dans les startups, en mettant en évidence leur esprit d'entreprise, leur créativité et leur volonté de prendre des risques.

- *Le troisième chapitre, intitulé* « Financement des startups en Algérie », est également subdivisé en deux sections : "L'émergence des startups en Algérie" et "Sources de financement des startups en Algérie".

A travers ce chapitre nous tenterons dans un premier temps de comprendre le contexte et les mécanismes qui ont poussé à l'émergence de cette nouvelle culture entrepreneuriale en Algérie et quels sont les secteurs d'activité privilégiés par les startupper algériens.

Dans un deuxième temps, et après avoir analysé l'écosystème des startups au niveau national, nous nous pencherons sur la question des mécanismes de leur financement Algérie (Publics, fonds d'amorçage et de dispositifs d'accompagnement, le capital-risque, les *Business Angels* et le crowdfunding, ainsi que les emprunts bancaires.

Au terme de cette étude, nous tenterons d'évoquer les quelques contraintes liées au financement des startups en Algérie.

## **Chapitre I**

Le cadre théorique et conceptuel de  
l'entrepreneuriat

### Introduction

Le cadre théorique et conceptuel de l'entrepreneuriat est une composante essentielle pour tout entrepreneur cherchant à réussir dans son entreprise. Ce domaine de connaissances englobe une vaste gamme de théories et de concepts qui fournissent des bases solides pour la compréhension et l'application des principes fondamentaux de l'entrepreneuriat. En développant une connaissance approfondie de ces théories et concepts, les entrepreneurs peuvent bénéficier d'une meilleure compréhension des défis auxquels ils sont confrontés et des opportunités qui se présentent à eux. L'entrepreneuriat est une discipline dynamique qui évolue constamment en fonction des réalités économiques, sociales et technologiques. Par conséquent, il est primordial pour les entrepreneurs de rester informés des développements récents dans le domaine et d'assimiler les connaissances théoriques et conceptuelles qui leur permettront de prendre des décisions éclairées.

Dans ce chapitre, nous tenterons de présenter le cadre théorique et conceptuel de l'entrepreneuriat, en mettant l'accent sur les principaux modèles et théories qui ont contribué à façonner ce domaine. Nous aborderons également les concepts clés qui sont pertinents pour les entrepreneurs, tels que l'innovation, la création de valeur, la prise de risque et la gestion des ressources. En comprenant ces concepts fondamentaux, les entrepreneurs seront en mesure de développer une vision stratégique et de mettre en place des pratiques efficaces pour promouvoir la croissance et le succès de leur entreprise. En outre, nous soulignerons l'importance de l'application pratique de ces théories et concepts. La simple connaissance théorique ne suffit pas pour réussir dans l'entrepreneuriat. Les entrepreneurs doivent être en mesure de traduire ces connaissances en actions concrètes, en adaptant les concepts à leur contexte spécifique et en prenant des décisions éclairées en fonction des défis auxquels ils sont confrontés. En résumé, ce chapitre vise à fournir aux entrepreneurs une base solide en termes de connaissances théoriques et conceptuelles de l'entrepreneuriat. En comprenant les théories et les concepts clés, les entrepreneurs seront mieux équipés pour naviguer dans un environnement dynamique et concurrentiel, et pour saisir les opportunités de croissance et de réussite.

### Section I : Le cadre conceptuel de l'entrepreneuriat

L'entrepreneuriat est un domaine multidimensionnel qui nécessite une compréhension approfondie des concepts fondamentaux qui le sous-tendent. La section I de ce chapitre se concentre sur le cadre conceptuel de l'entrepreneuriat, offrant ainsi une base solide pour explorer

les aspects essentiels de ce domaine dynamique. Au sein de cette section, nous explorerons les concepts clés qui définissent l'entrepreneuriat et qui sont essentiels pour tout entrepreneur souhaitant établir une entreprise prospère. Nous aborderons des sujets tels que l'innovation, la créativité, la prise de risque, la vision stratégique et la création de valeur. Ces concepts fournissent des repères essentiels pour comprendre les fondements de l'entrepreneuriat et guider les décisions et actions des entrepreneurs.

En examinant le cadre conceptuel de l'entrepreneuriat, nous mettrons en évidence les différentes dimensions de ce domaine, allant de l'identification des opportunités commerciales à la création et à la gestion d'une entreprise en croissance. Nous explorerons également les principaux modèles et théories.

En résumé, cette section constitue le socle conceptuel sur lequel repose l'entrepreneuriat. Elle éclaire les concepts clés et les théories qui sont essentiels pour la réussite entrepreneuriale. En comprenant pleinement ce cadre conceptuel, les entrepreneurs seront mieux équipés pour naviguer dans l'environnement complexe et concurrentiel de l'entrepreneuriat et pour exploiter leur potentiel de manière stratégique et innovante.

### 1. Le cadre conceptuel de l'entrepreneuriat

Le cadre conceptuel de l'entrepreneuriat est un ensemble d'idées et de théories qui tentent d'expliquer les différents aspects de la création et du développement d'une entreprise. Ce cadre conceptuel peut inclure des domaines tels que l'innovation, la gestion stratégique, l'économie, la psychologie et la sociologie. En effet, A. FAYOLLE et VERSTRAET identifient quatre paradigmes théoriques qui permettent de cerner le domaine de la recherche en entrepreneuriat. Il s'agit entre autres de :

- La détection-construction-exploitation d'une occasion d'affaire (opportunité d'affaires),
- La création d'une organisation,
- La création de la valeur<sup>1</sup>. Et ;
- L'innovation<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup>L'entrepreneuriat est le processus dynamique de création de richesse supplémentaire. Cette richesse est créée par des individus qui assument les risques majeurs en termes d'équité, de temps et/ou d'engagement de carrière liés à la valeur d'un produit ou d'un service. Le produit ou le service lui-même peut ou non être nouveau ou unique, mais la valeur doit d'une manière ou d'une autre être insufflée par l'entrepreneur en obtenant et en allouant les compétences et les ressources nécessaires.

Ci-après, nous présenterons quelques théories en lien avec l'analyse conceptuelle de ce que c'est l'entrepreneur.

- **Théorie de l'identification des opportunités** : cette théorie suppose que les entrepreneurs sont capables de reconnaître les opportunités commerciales là où les autres ne le font pas. Les entrepreneurs doivent donc être attentifs aux évolutions de leur environnement et être capables de transformer ces évolutions en opportunités d'affaires.<sup>3</sup>
- **La théorie de la création de valeur** : cette théorie postule que les entrepreneurs créent de la valeur pour les clients, les employés, les investisseurs et les autres parties prenantes en proposant des produits ou services uniques et innovants. Les entrepreneurs doivent donc être créatifs et innovants dans leur approche.<sup>4</sup>
- **Théorie de l'effectuation** : cette théorie suppose que les entrepreneurs ne se fixent pas d'objectifs spécifiques à long terme, mais évoluent plutôt à travers un processus itératif de découverte de nouvelles opportunités et de nouveaux partenaires. Les entrepreneurs doivent donc être adaptatifs et flexibles.<sup>5</sup>
- **Théorie de l'apprentissage entrepreneurial** : cette théorie postule que les entrepreneurs apprennent en faisant, en expérimentant et en réfléchissant à leurs expériences. Les entrepreneurs doivent donc être prêts à prendre des risques et apprendre de leurs erreurs.<sup>6</sup>
- **Théorie de l'asymétrie d'information** : cette théorie suppose que les entrepreneurs ont accès à des informations que les autres parties prenantes n'ont pas, et qu'ils peuvent utiliser ces informations pour créer de la valeur. Les entrepreneurs doivent donc être en mesure de collecter et d'analyser des informations.
- **Théorie de l'entrepreneuriat social** : Cette théorie postule que les entrepreneurs

---

<sup>2</sup>Selon Carland, Hoy, Boulton et Carland (1984), l'innovation est ce qui distingue les entrepreneurs des managers. Ce concept a été aussi développé par Schumpeter, en <sup>évoquant le concept sous une forme de destruction créatrice</sup> et pour qui « toute tentative de faire les choses différemment dans le domaine de la vie économique devrait être considérée comme une innovation susceptible de fournir un avantage temporaire, et des profits, à une firme ». Toutefois, il n'y a pas que Schumpeter qui avait travaillé sur ce concept. Nous citons entre autres Drucker, Julien et Marchesnay pour qui l'innovation est l'instrument spécifique et le fondement de l'entrepreneuriat.

<sup>3</sup>Ardichvili, Cardoso et Ray, 2003 ; Gartner, 1990

<sup>4</sup>[https://www.cairn.info/revue-francaise-de-gestion-2006-1-page-139.htm#:~:text=Les%20tenants%20du%20concept%20de,Price%20Earning%20Ratio%20\(PER\) lu le : 08-05-2023 à 22h23min](https://www.cairn.info/revue-francaise-de-gestion-2006-1-page-139.htm#:~:text=Les%20tenants%20du%20concept%20de,Price%20Earning%20Ratio%20(PER) lu le : 08-05-2023 à 22h23min)

<sup>5</sup><https://www.viane.com/theorie-effectuation/> lu le : 08-05-2023 à 23h04min

<sup>6</sup>RIMHE : *Revue Interdisciplinaire Management, Homme & Entreprise* 2013/1 (n°5, vol. 2), pages 58 à 77

peuvent résoudre les problèmes sociaux en créant des entreprises à but non lucratif qui ont une mission sociale. Les entrepreneurs doivent donc être conscients des enjeux sociaux et environnementaux.

- **Théorie de la gouvernance d'entreprise** : Cette théorie suppose que les entrepreneurs devraient être en mesure de gérer efficacement leur entreprise en adoptant de saines pratiques de gouvernance d'entreprise. Les entrepreneurs doivent donc être en mesure de prendre des décisions éclairées et de gérer les risques.

### 2. Les principes clés de l'entrepreneuriat

Les principes clés de l'entrepreneuriat sont des concepts fondamentaux qui guident la mentalité et les actions des entrepreneurs. Voici quelques principes clés de l'entrepreneuriat :

#### 2.1. Vision et objectifs

Avoir une vision claire de ce que l'entrepreneur souhaite réaliser et fixer des objectifs concrets pour y parvenir. D'ailleurs, et selon Eric RIES & par Jim COLLINS, « ... la vision et les objectifs sont des éléments fondamentaux de l'entrepreneuriat, qui aident à guider les actions et les décisions des entrepreneurs... »<sup>7</sup>.

##### 2.1.1. Vision

La vision représente l'image à long terme de ce que l'entrepreneur souhaite réaliser avec son entreprise. C'est une représentation claire et inspirante de l'avenir souhaité, décrivant les objectifs ultimes, les valeurs et la direction de l'entreprise. Une vision efficace stimule la motivation, l'engagement et l'alignement des parties prenantes, et oriente les décisions stratégiques. Elle doit être communiquée de manière convaincante pour inspirer et mobiliser les membres de l'équipe, les investisseurs et d'autres parties prenantes clés.

Une vision bien formulée répond à des questions telles que :

- Quelle est la mission de l'entreprise ?
- Quelle est la proposition de valeur unique de l'entreprise ?

---

<sup>7</sup>Boutillier, S. & Tiran, A. (2016). La théorie de l'entrepreneur, son évolution et sa contextualisation. *Innovations*, 50, 211-234. <https://doi.org/10.3917/inno.050.0211>

- Quels sont les objectifs à long terme que l'entreprise vise à atteindre ?
- Quelle est l'aspiration qui motive les actions et la croissance de l'entreprise?
- Comment l'entreprise souhaite impacter le monde et créer de la valeur pour ses clients et la société en général ?<sup>8</sup>

### 2.1.2. Objectifs

Les objectifs sont des cibles spécifiques et mesurables que l'entrepreneur se fixe pour réaliser sa vision. Ils fournissent une orientation concrète et permettent de suivre les progrès de l'entreprise. Les objectifs peuvent être à court terme, à moyen terme ou à long terme, et peuvent être liés à différents aspects de l'entreprise, tels que la croissance des revenus, la pénétration de marché, l'innovation, la rentabilité ou la satisfaction des clients.

Pour définir des objectifs efficaces, il est recommandé d'utiliser le cadre SMART

- Spécifiques (Specific) : Les objectifs doivent être clairs et précis.
- Mesurables (Measurable) : Les objectifs doivent être quantifiables pour pouvoir évaluer les progrès.
- Atteignables (Achievable) : Les objectifs doivent être réalistes et réalisables.
- Pertinents (Relevant) : Les objectifs doivent être alignés sur la vision et les priorités de l'entreprise.
- Temporellement définis (Time-bound) : Les objectifs doivent avoir une échéance ou un délai fixé pour stimuler l'action et la responsabilisation<sup>9</sup>.

En combinant une vision inspirante avec des objectifs clairs et mesurables, les entrepreneurs peuvent fournir une direction stratégique à leur entreprise, mobiliser les ressources nécessaires et évaluer les progrès réalisés vers la réalisation de leur vision à long terme.

Il est important de noter que la vision et les objectifs peuvent évoluer au fur et à mesure que l'entreprise se développe et que de nouvelles opportunités ou défis se présentent.

Les entrepreneurs doivent être prêts à ajuster leur vision et leurs objectifs en fonction des

---

<sup>8</sup>Collins, J. C., & Porras, J. I. (1996). Building Your Company's Vision. *Harvard Business Review*, 74(5), 65-77.

<sup>9</sup>Locke, E. A., & Latham, G. P. (2002). Building a Practically Useful Theory of Goal Setting and Task Motivation: A 35-Year Odyssey. *American Psychologist*, 57(9), 705-717.

changements du marché, des feedbacks des clients et des nouvelles réalités de l'entreprise.<sup>10</sup>

### 2.2.Prise de risque calculée

Être prêt à prendre des risques mesurés en évaluant attentivement les avantages potentiels par rapport aux risques encourus.

La prise de risque calculée est un concept clé de l'entrepreneuriat qui implique d'évaluer attentivement les risques potentiels et de prendre des décisions informées pour maximiser les chances de réussite. Voici une définition approfondie de la prise de risque calculée :

La prise de risque calculée consiste à évaluer soigneusement les avantages potentiels par rapport aux risques encourus avant de prendre des décisions importantes. Les entrepreneurs comprennent qu'il existe toujours une certaine incertitude et des risques associés à la création et à la gestion d'une entreprise. Cependant, plutôt que d'éviter complètement les risques, ils cherchent à les comprendre, à les mesurer et à les gérer de manière réfléchie. (Par Randy Gage)<sup>11</sup>

Voici quelques aspects clés de la prise de risque calculée :

- **Évaluation des risques**

Les entrepreneurs identifient et évaluent les risques potentiels liés à leur activité entrepreneuriale. Cela implique d'analyser les facteurs internes et externes qui peuvent influencer la réussite ou l'échec de l'entreprise, tels que la concurrence, les réglementations, les ressources disponibles, les changements de marché, etc.

- **Analyse coût-bénéfice**

Les entrepreneurs considèrent les avantages potentiels par rapport aux coûts et aux risques associés à une décision ou à une action. Ils évaluent si les bénéfices attendus l'emportent sur les coûts et les risques encourus, en prenant en compte des facteurs tels que le potentiel de croissance, la rentabilité, la valeur ajoutée pour les clients et les parties prenantes, etc.

- **Gestion des risques**

---

<sup>10</sup>Ries, E. (2011). *The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses*. Crown Business.

Collins, J., & Porras, J. I. (1994). *Built to Last: Successful Habits of Visionary Companies*. HarperCollins.

<sup>11</sup>Gage, R. (2013). *Risky Is the New Safe: The Rules Have Changed*. Wiley.

Les entrepreneurs cherchent à gérer activement les risques identifiés. Cela peut inclure la mise en place de stratégies d'atténuation des risques, l'utilisation de techniques de gestion des risques telles que la diversification, l'assurance ou la création de partenariats stratégiques, ainsi que la mise en place de plans de contingence pour faire face aux scénarios défavorables.

- **Apprentissage par l'expérience**

Les entrepreneurs reconnaissent que la prise de risque fait partie intégrante du processus entrepreneurial. Ils acceptent que certains risques puissent conduire à des échecs, mais considèrent ces échecs comme des opportunités d'apprentissage et d'amélioration. Ils s'adaptent et ajustent leur approche en fonction des résultats obtenus, capitalisant sur leurs expériences pour prendre de meilleures décisions à l'avenir<sup>12</sup>

### **2.3. Innovation et adaptation**

Rechercher constamment de nouvelles idées et solutions, et s'adapter rapidement aux changements du marché. L'innovation et l'adaptation sont des concepts clés de l'entrepreneuriat qui sont étroitement liés à la capacité des entrepreneurs à générer de nouvelles idées, à développer de nouveaux produits, services ou processus, et à s'adapter aux changements du marché.

- **Innovation**

L'innovation fait référence à la capacité de créer et d'introduire de nouvelles idées, produits, services ou processus qui apportent de la valeur aux clients et qui se distinguent sur le marché. L'innovation peut prendre différentes formes, allant de l'innovation technologique à l'innovation organisationnelle ou à l'innovation sociale. Elle implique souvent une approche créative, une remise en question des pratiques existantes et une recherche de solutions novatrices pour résoudre les problèmes ou répondre aux besoins des clients.

- **Adaptation**

Selon CHRISTENSON (1990), L'adaptation fait référence à la capacité de s'ajuster et de réagir aux changements du marché, de l'environnement commercial ou des conditions

---

<sup>12</sup>Steven Rogers et Roza Makonnen, "Entrepreneurial Finance: Finance and Business Strategies for the Serious Entrepreneur"

économiques. Les entrepreneurs doivent être flexibles et prêts à s'adapter rapidement aux nouvelles circonstances. Cela peut impliquer de modifier des stratégies, d'ajuster des produits ou services, de revoir des processus internes, ou même de pivoter vers de nouvelles opportunités ou segments de marché lorsque cela est nécessaire.<sup>13</sup>

L'innovation et l'adaptation sont étroitement liées. Les entrepreneurs innovants sont souvent ceux qui sont les mieux préparés à s'adapter aux changements, car ils sont constamment à la recherche de nouvelles idées et de nouvelles opportunités. Ils sont ouverts aux commentaires des clients, aux tendances du marché et aux nouvelles technologies, ce qui leur permet de s'adapter rapidement pour rester compétitifs<sup>14</sup>

### 2.4. Esprit d'entreprise et créativité

Encourager la créativité, penser de manière non conventionnelle et être ouvert aux nouvelles opportunités.

Esprit d'entreprise et créativité sont deux concepts essentiels de l'entrepreneuriat qui sont étroitement liés. D'après Kevin D. Johnson l'esprit d'entreprise fait référence à la capacité de générer des idées, de saisir des opportunités et de prendre des initiatives pour créer et développer une entreprise. Cela implique un état d'esprit orienté vers l'action, la prise de risque, l'innovation et la recherche de nouvelles possibilités. Les entrepreneurs sont motivés par la volonté de créer de la valeur, de réaliser leurs ambitions et de faire une différence dans le monde des affaires<sup>15</sup>

- **Créativité**

La créativité est la capacité de générer des idées originales, innovantes et souvent non conventionnelles. Elle implique de penser de manière imaginative, de remettre en question les normes établies, de faire des associations inattendues et de trouver des solutions nouvelles aux problèmes. La créativité est essentielle dans le processus entrepreneurial, car elle permet de trouver de nouveaux angles d'approche, d'innover et de se démarquer sur le marché. La créativité est la capacité de générer des idées originales, nouvelles et souvent non conventionnelles. Elle implique de penser de manière imaginative, de faire des associations inattendues et de trouver

---

<sup>13</sup>Christensen, C. M. (1997). *The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail*. Harvard Business Review Press.

<sup>14</sup>Drucker, P. F. (1985). *Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles*. HarperBusiness.

<sup>15</sup>Johnson, K. D. (2013). *The Entrepreneur Mind: 100 Essential Beliefs, Characteristics, and Habits of Elite Entrepreneurs*. Johnson Media Inc.

des solutions novatrices aux problèmes.

Voici un exemple pour illustrer la créativité dans le contexte entrepreneurial :

Imaginons un entrepreneur qui souhaite créer une entreprise de livraison de repas à domicile. Plutôt que de simplement proposer un service de livraison classique, cet entrepreneur fait preuve de créativité en repensant entièrement le modèle de livraison. Il développe une idée novatrice : des drones de livraison automatisés.

Au lieu d'utiliser des livreurs traditionnels, l'entrepreneur propose d'utiliser des drones pour livrer les repas aux clients. Cette idée créative permettrait de réduire les délais de livraison, d'améliorer l'expérience client et de se démarquer de la concurrence. L'entrepreneur explore ensuite les différentes implications de cette idée, en évaluant les aspects technologiques, les réglementations, les coûts et les avantages potentiels. Il travaille sur les défis spécifiques liés à l'utilisation de drones, tels que la sécurité, la navigation et l'intégration avec les systèmes existants. Enfin, l'entrepreneur met en œuvre son idée créative en lançant son entreprise de livraison de repas par drones. Grâce à sa créativité et à son approche innovante, il réussit à se démarquer sur le marché et à offrir une expérience unique à ses clients.

Cet exemple illustre comment la créativité peut être utilisée dans le processus entrepreneurial pour repenser les modèles d'affaires, développer de nouvelles solutions et créer une proposition de valeur unique. La créativité permet à l'entrepreneur de sortir des sentiers battus, d'imaginer des solutions innovantes et de trouver des opportunités là où d'autres voient des obstacles.

### **2.5.Persévérance et résilience**

Faire preuve de persévérance face aux obstacles et aux échecs, et avoir la résilience nécessaire pour surmonter les difficultés. D'après Angela Duckworth, la persévérance et la résilience sont deux concepts clés de l'entrepreneuriat qui jouent un rôle crucial dans la réussite à long terme des entrepreneurs.<sup>16</sup>

#### **2.5.1. Concepts**

- **Persévérance**

---

<sup>16</sup>Duckworth, A. (2016). Grit: The power of passion and perseverance. Ted Talks. [Video]. Retrieved from [https://www.ted.com/talks/angela\\_lee\\_duckworth\\_grit\\_the\\_power\\_of\\_passion\\_and\\_perseverance](https://www.ted.com/talks/angela_lee_duckworth_grit_the_power_of_passion_and_perseverance) le 08-06-2023

La persévérance fait référence à la capacité de maintenir ses efforts et de continuer à avancer malgré les obstacles, les revers et les difficultés rencontrés sur le chemin de l'entrepreneuriat. C'est la volonté inébranlable de poursuivre ses objectifs, de surmonter les défis et de ne pas abandonner face aux difficultés.

**Exemple :** Un entrepreneur qui a lancé une startup technologique rencontre des obstacles majeurs, tels que des retards de développement, des difficultés de financement et une concurrence féroce. Malgré ces défis, l'entrepreneur fait preuve de persévérance en restant engagé dans son projet. Il continue à travailler dur, à apprendre de ses erreurs, à rechercher de nouvelles opportunités et à trouver des solutions pour surmonter les obstacles. Finalement, sa persévérance et sa détermination lui permettent de faire progresser son entreprise et de connaître le succès.

- **Résilience**

La résilience est la capacité de faire face aux échecs, aux revers et aux situations difficiles avec flexibilité et de rebondir après des moments de crise. C'est la capacité de récupérer rapidement, de s'adapter au changement et de trouver des moyens de se relever plus forts après des difficultés.

**Exemple :** Un entrepreneur rencontre un échec majeur lors du lancement d'un nouveau produit sur le marché. Malgré la déception et les pertes financières, l'entrepreneur fait preuve de résilience en analysant les causes de l'échec, en tirant des leçons de cette expérience et en cherchant des opportunités de rebondir.

L'entrepreneur s'adapte, ajuste sa stratégie, améliore le produit et relance l'entreprise avec une nouvelle approche. Grâce à sa résilience, l'entrepreneur surmonte l'échec initial et parvient finalement à atteindre le succès.

### 3. Les bases conceptuelles de l'entrepreneuriat

Les bases conceptuelles de l'entrepreneuriat englobent les principaux éléments théoriques et pratiques qui définissent et soutiennent la discipline de l'entrepreneuriat. Ces bases conceptuelles fournissent un cadre pour comprendre les processus, les comportements et les facteurs qui influencent la création, le développement et la croissance des entreprises entrepreneuriales.

Les bases conceptuelles de l'entrepreneuriat sont composées de plusieurs éléments clés, tels que :

### **3.1.L'identification des opportunités**

L'entrepreneuriat repose sur la capacité à repérer et à saisir les opportunités d'affaires. Cela implique la capacité à détecter les besoins non satisfaits sur le marché, à anticiper les tendances émergentes, à identifier les problèmes à résoudre et à générer de nouvelles idées pour créer de la valeur.

### **3.2.L'innovation**

L'innovation est un élément central de l'entrepreneuriat. Elle se réfère à la capacité de développer de nouveaux produits, services, technologies ou modèles d'affaires qui se distinguent sur le marché et qui apportent de la valeur aux clients. L'innovation peut prendre différentes formes, allant de l'innovation technologique à l'innovation sociale ou organisationnelle.<sup>17</sup>

### **3.3.La création de valeur**

L'entrepreneuriat vise à créer de la valeur pour les clients, les employés, les actionnaires et la société dans son ensemble. La création de valeur peut se manifester par l'amélioration de la qualité de vie, la résolution de problèmes, la génération d'emplois, la stimulation de l'économie locale, etc.

### **3.4.L'élaboration du plan d'affaires**

La planification stratégique est un élément essentiel de l'entrepreneuriat. Les entrepreneurs doivent élaborer un plan d'affaires détaillé qui définit leurs objectifs, leurs stratégies, leurs ressources nécessaires, leurs projections financières et leurs plans d'exécution.

### **3.5.Le financement de l'entreprise**

Le financement est un enjeu critique pour les entrepreneurs. Ils doivent identifier et mobiliser les ressources financières nécessaires pour démarrer, développer et faire croître leur entreprise. Cela peut inclure l'obtention de fonds propres, de prêts, de subventions ou d'autres

---

<sup>17</sup>Teece, D. J. (2010). Business Models, Business Strategy and Innovation. Long Range Planning, 43(2-3), 172-194.

sources de financement.<sup>18</sup>

### 4. Les opportunités commerciales à la création et à la gestion d'une entreprise en croissance

Les opportunités commerciales à la création et à la gestion d'une entreprise en croissance peuvent être variées et dépendent du secteur d'activité, du marché et des tendances économiques.

#### 4.1.Exemples d'opportunités courantes du contexte

- **Niche de marché** : Identifier une niche de marché non encore exploitée ou insuffisamment desservie peut constituer une opportunité commerciale intéressante. Cela implique de cibler un segment spécifique de la population avec des besoins particuliers et de développer une offre adaptée à ces besoins.
- **Innovation technologique** : Les avancées technologiques offrent souvent de nouvelles opportunités commerciales. Que ce soit en développant de nouveaux produits ou en proposant des services innovants, l'utilisation de technologies émergentes peut ouvrir de nouveaux marchés et stimuler la croissance de l'entreprise.
- **Évolution des tendances de consommation** : Les changements dans les habitudes de consommation et les préférences des consommateurs créent des opportunités pour les entreprises. Par exemple, la demande croissante pour des produits respectueux de l'environnement ou axés sur le bien-être ouvre de nouvelles perspectives commerciales.
- **Expansion géographique** : L'expansion vers de nouveaux marchés géographiques peut constituer une opportunité pour une entreprise en croissance. Cela peut se faire en étendant sa présence nationale à l'international ou en identifiant des régions ou des pays où la demande pour les produits ou services de l'entreprise est élevée.
- **Partenariats stratégiques** : La création de partenariats stratégiques avec d'autres entreprises peut offrir des opportunités de croissance. Ces partenariats peuvent inclure des accords de distribution, des collaborations en matière de recherche et développement, ou des alliances pour accéder à de nouveaux marchés ou compétences.

---

<sup>18</sup>Entrepreneurship :SuccessfullyLaunching New Ventures" par Bruce R. Barringer et R. Duane Ireland

- **Diversification de l'offre** : L'expansion de l'entreprise en diversifiant son offre de produits ou de services peut créer de nouvelles opportunités. Cela peut impliquer le développement de produits complémentaires ou la recherche de segments de marché connexes à exploiter.<sup>19</sup>

Il est important de noter que chaque entreprise aura des opportunités spécifiques qui lui sont propres, en fonction de sa situation et de son secteur d'activité. L'identification et l'évaluation des opportunités commerciales nécessitent une analyse approfondie du marché, une compréhension des besoins des clients et une évaluation réaliste des ressources et des compétences de l'entreprise.

### Section II : L'encadrement théorique de l'entrepreneuriat

L'encadrement théorique, également appelé cadre théorique ou cadre conceptuel, fait référence à l'ensemble des concepts, des théories et des modèles utilisés pour guider une recherche, une étude ou une analyse dans un domaine spécifique. Il fournit le fondement conceptuel sur lequel repose l'étude, permettant de situer le sujet dans un contexte plus large et d'orienter la collecte et l'analyse des données.

Méthodologiquement, l'encadrement théorique se compose de plusieurs éléments clés :

- **Concepts**

Il englobe les concepts centraux qui sont pertinents pour la recherche ou l'étude en question. Ces concepts sont des idées abstraites ou des variables clés qui aident à comprendre le phénomène étudié. Par exemple, dans une recherche sur l'entrepreneuriat, les concepts peuvent inclure l'innovation, la prise de risque, la création de valeur, etc.

- **Théories**

Les théories fournissent un cadre conceptuel plus large en intégrant des concepts et des relations entre eux. Elles proposent des explications sur les relations de cause à effet et les mécanismes sous-jacents. Dans le domaine de l'entrepreneuriat, par exemple, des théories telles

---

<sup>19</sup>Porter, M. E., & Heppelmann, J. E. (2015). How smart, connected products are transforming competition. *Harvard Business Review*, 93(10), 64-88.

Hart, S. L., & Milstein, M. B. (2003). Creating sustainable value. *Academy of Management Perspectives*, 17(2), 56-67.

que la théorie de l'innovation, la théorie de l'effectuation ou la théorie du capital social peuvent être utilisées pour comprendre et expliquer les phénomènes liés à l'entrepreneuriat.

- **Modèles**

Les modèles sont des représentations simplifiées de la réalité qui aident à structurer la pensée et à expliquer les phénomènes complexes. Ils peuvent être des diagrammes, des graphiques ou des représentations visuelles. Les modèles permettent de visualiser les relations entre les variables et d'identifier les mécanismes ou les processus clés. Par exemple, le modèle du processus entrepreneurial en plusieurs étapes, tel que le modèle d'opportunité-identification-évaluation-exécution, peut être utilisé pour comprendre le cheminement de l'entrepreneuriat.

L'encadrement théorique joue un rôle crucial dans la recherche ou l'étude en fournissant un cadre conceptuel solide, en aidant à formuler des hypothèses, en guidant la collecte et l'analyse des données, et en facilitant l'interprétation des résultats. Il permet également de situer le travail dans le contexte de la littérature existante et de contribuer à l'accumulation des connaissances dans le domaine. Il convient de noter que l'encadrement théorique peut varier en fonction du sujet de recherche, de l'objectif de l'étude et du domaine d'application spécifique. Il est important de sélectionner les concepts, les théories et les modèles pertinents qui correspondent à la problématique étudiée.

### 1.1 Les concepts essentiels de l'entrepreneuriat

L'entrepreneuriat est un domaine riche et complexe qui englobe de nombreux concepts essentiels. Voici quelques-uns des concepts fondamentaux de l'entrepreneuriat, avec des définitions approfondies et des suggestions de bibliographie pour approfondir chaque sujet:

- **Entrepreneuriat**

L'entrepreneuriat peut être défini comme le processus de création, de gestion et de développement d'une entreprise en prenant des risques financiers, en faisant preuve d'innovation et en cherchant à atteindre des objectifs spécifiques. Il s'agit de la capacité de transformer des idées en opportunités commerciales viables.

D'après Bruce R. BARRINGER et R. DUANE IRELAND, l'entrepreneuriat peut être défini comme la capacité d'identifier et d'exploiter des opportunités commerciales en créant et en

gérant de manière proactive une entreprise. L'entrepreneuriat implique de prendre des risques pour démarrer une entreprise et d'être responsable de son succès ou de son échec. Les entrepreneurs sont souvent décrits comme des innovateurs qui apportent de nouvelles idées, produits ou services sur le marché. L'entrepreneuriat peut se manifester sous différentes formes, telles que le démarrage d'une entreprise à partir de rien, l'achat d'une entreprise existante, le franchisage ou l'adhésion à une entreprise existante en tant que partenaire ou investisseur. L'entrepreneuriat est un moteur important de l'innovation, de la croissance économique et de la création d'emplois<sup>20</sup>.

Également et selon VERSTRAET (2000) «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 »<sup>21</sup>

- **Innovation**

L'innovation fait référence à la création et à l'application de nouvelles idées, de nouveaux produits, de nouveaux processus ou de nouveaux modèles d'affaires qui apportent de la valeur à l'entreprise et à ses clients. L'innovation joue un rôle central dans la réussite entrepreneuriale, car elle permet de se démarquer sur le marché.

- **Plan d'affaires**

Un plan d'affaires est un document décrivant les objectifs d'une entreprise, ses stratégies, sa structure organisationnelle, ses produits ou services, son marché cible, son plan de marketing, ses projections financières et autres informations pertinentes. Il sert de feuille de route pour guider l'entreprise dans son développement.

- **Financement entrepreneurial**

Le financement entrepreneurial concerne les différentes sources de financement disponibles pour les entrepreneurs afin de démarrer ou de développer leur entreprise. Cela peut

---

<sup>20</sup>Barringer, B. R., & Ireland, R. D. (2018). *Entrepreneurship: Successfully Launching New Ventures* (6th ed.). Pearson.

<sup>21</sup>Verstraet, T., « Histoire d'entreprendre : les réalités de l'entrepreneuriat », Editions EMS, 2000, p11

inclure le financement par fonds propres, le financement par dette, le capital-risque, le financement participatif (crowdfunding), etc.

- **La création d'entreprise**

La création d'entreprise est le processus de création et de lancement d'une entreprise. La création d'entreprise implique la recherche d'une opportunité d'affaires, la validation de l'idée, la création d'un plan d'affaires, la collecte de financement, la constitution de l'entreprise et le lancement de l'activité.

- **La gestion d'entreprise**

La gestion d'entreprise est la capacité à gérer efficacement une entreprise, notamment en termes de gestion des finances, des ressources humaines, de la production et des ventes. Une bonne gestion d'entreprise est essentielle pour assurer la croissance et la durabilité d'une entreprise.

En résumé, l'entrepreneuriat englobe différents concepts clés tels que l'innovation, l'opportunité d'affaires, le plan d'affaires, la création d'entreprise et la gestion d'entreprise.

## **2. Le rôle de l'innovation dans l'entrepreneuriat**

L'entrepreneuriat est un domaine en constante évolution, où les individus créatifs et ambitieux cherchent à saisir de nouvelles opportunités et à créer de la valeur économique. Dans cet écosystème dynamique, l'innovation joue un rôle central. L'innovation consiste à introduire des idées, des produits, des services ou des processus novateurs qui offrent un avantage concurrentiel aux entrepreneurs. Elle est essentielle pour stimuler la croissance, accroître la compétitivité et répondre aux besoins changeants du marché. Cette étude mettra en lumière l'importance de l'innovation dans l'entrepreneuriat et examinera les différentes facettes de son rôle crucial.

L'innovation joue un rôle essentiel dans l'entrepreneuriat en permettant aux entrepreneurs de créer de la valeur, de se démarquer de la concurrence et de stimuler la croissance économique. Elle est une force motrice qui encourage la créativité, favorise l'adaptabilité et pousse les entrepreneurs à repousser les limites de l'entrepreneuriat traditionnel. Comprendre et exploiter le potentiel de l'innovation est donc crucial pour les entrepreneurs qui souhaitent prospérer dans un

environnement économique en constante évolution.

### **2.1.L'innovation comme moteur de création de valeur**

L'innovation dans l'entrepreneuriat se réfère à la capacité de créer de nouvelles idées, produits ou services qui répondent à un besoin non satisfait sur le marché et qui génèrent de la valeur économique. Elle peut prendre différentes formes, telles que l'innovation technologique, l'innovation sociale ou l'innovation organisationnelle.

**Exemple :** Une start-up technologique développe une application mobile révolutionnaire qui facilite la livraison de repas à domicile. Cette innovation répond au besoin des consommateurs d'avoir des repas frais et délicieux livrés rapidement, créant ainsi de la valeur économique pour l'entreprise.

### **2.2.L'innovation comme outil d'avantage concurrentiel**

Dans un environnement concurrentiel, l'innovation permet aux entrepreneurs de se démarquer de leurs concurrents en offrant des produits ou des services uniques, améliorés ou différenciés. Elle leur permet de capturer de nouvelles parts de marché et de fidéliser leur clientèle.

**Exemple :** Une entreprise de mode lance une collection de vêtements écologiques fabriqués à partir de matériaux recyclés. Cette innovation lui donne un avantage concurrentiel, car elle répond à la demande croissante des consommateurs pour des produits respectueux de l'environnement, ce qui lui permet de se différencier des autres marques.

### **2.3.L'innovation comme catalyseur de croissance économique**

L'innovation stimule la croissance économique en favorisant la création d'emplois, en générant des revenus supplémentaires et en améliorant la productivité globale. Elle encourage l'esprit d'entreprise en créant un environnement propice à l'émergence de nouvelles entreprises et en favorisant l'investissement dans la recherche et le développement.

**Exemple :** Une région crée un écosystème d'innovation en mettant en place des incubateurs d'entreprises, des programmes de financement et des collaborations entre les universités et les entreprises. Cela favorise la création d'entreprises innovantes, stimule l'emploi local et contribue à la croissance économique de la région.

### 3. Les modèles de financement et de capital pour les entrepreneurs

Dans le monde de l'entrepreneuriat, l'un des aspects cruciaux est le modèle de financement et de capital. Ces modèles jouent un rôle déterminant dans la réussite et la croissance des entreprises, qu'elles soient en phase de démarrage ou qu'elles cherchent à se développer davantage. Le choix du modèle de financement et de capital adéquat est essentiel pour garantir la viabilité financière à long terme de l'entreprise et soutenir sa stratégie de croissance.

Les modèles de financement et de capital pour les entrepreneurs offrent différentes options pour obtenir les ressources financières nécessaires à la création et à la croissance d'une entreprise. Que ce soit par le biais de fonds propres, de dettes ou de financement participatif, chaque modèle présente ses avantages et ses inconvénients. Il est essentiel pour les entrepreneurs de comprendre ces modèles et de choisir celui qui correspond le mieux à leurs besoins, à leur stade de développement et à leur stratégie de croissance.

#### 3.1. Financement par fonds propres

Les fonds propres, également connus sous le nom de capital-actions, représentent les ressources financières investies par les actionnaires ou les propriétaires de l'entreprise. Ce modèle de financement implique la vente d'une participation dans l'entreprise en échange de capitaux. Les actionnaires deviennent ainsi les détenteurs d'une part de propriété et partagent les risques et les bénéfices de l'entreprise.

**Exemple :** Lorsqu'une start-up recherche des investisseurs pour financer son développement, elle peut émettre des actions pour lever des fonds. Les investisseurs qui achètent ces actions deviennent alors des actionnaires de l'entreprise et contribuent à son capital.

#### 3.2. Financement par dette

Le financement par dette implique l'emprunt de fonds auprès de tiers, tels que des banques, des institutions financières ou des investisseurs privés. Les emprunteurs s'engagent à rembourser le montant emprunté ainsi que des intérêts dans un délai déterminé. Contrairement aux fonds propres, les prêteurs n'acquièrent pas une part de propriété dans l'entreprise, mais reçoivent plutôt des intérêts en compensation de leur prêt.

**Exemple :** Une entreprise peut contracter un prêt auprès d'une banque pour financer l'achat de

nouveaux équipements ou le lancement d'un nouveau produit. Le prêt devra être remboursé avec des intérêts selon les modalités convenues.

### 3.3. Financement participatif

Le financement participatif, également connu sous le nom de crowdfunding, est un modèle de financement qui permet à une entreprise de collecter des fonds auprès d'un grand nombre de personnes, généralement via une plateforme en ligne. Les contributeurs, appelés "backers" ou "contributeurs", peuvent soutenir financièrement le projet en faisant des dons, en achetant des produits ou en investissant dans l'entreprise.

**Exemple :** Une entreprise technologique peut lancer une campagne de financement participatif pour collecter des fonds afin de développer un nouveau produit. Les personnes intéressées peuvent contribuer en faisant un don ou en précommandant le produit, et en retour, ils peuvent recevoir des récompenses ou une part des bénéfices futurs de l'entreprise.

### Conclusion

En conclusion, ce chapitre consacré au cadre théorique et conceptuel de l'entrepreneuriat met en évidence son importance essentielle pour les entrepreneurs souhaitant réussir dans leur entreprise. L'entrepreneuriat est un domaine complexe et dynamique qui nécessite une compréhension approfondie des théories et concepts fondamentaux. En développant une connaissance solide de ces fondements, les entrepreneurs sont mieux équipés pour appréhender les défis auxquels ils sont confrontés et saisir les opportunités qui se présentent à eux.

Ce chapitre a permis d'examiner en détail les principaux modèles et théories qui ont contribué à façonner l'entrepreneuriat. Il a mis en lumière des concepts clés tels que l'innovation, la création de valeur, la prise de risque et la gestion des ressources, qui sont essentiels pour la réussite entrepreneuriale. La compréhension de ces concepts fondamentaux permet aux entrepreneurs de développer une vision stratégique, de mettre en place des pratiques efficaces et d'orienter leurs décisions vers la croissance et le succès de leur entreprise.

Cependant, il est important de souligner que la simple connaissance théorique ne suffit pas à réussir dans l'entrepreneuriat. Les entrepreneurs doivent être en mesure de mettre en pratique ces connaissances, de les adapter à leur contexte spécifique et de prendre des décisions éclairées face aux défis spécifiques qu'ils rencontrent. L'application pratique de ces théories et concepts est cruciale pour transformer les connaissances en actions concrètes et obtenir des résultats tangibles.

En résumé, l'objectif principal de ce chapitre est de présenter les fondements théoriques et conceptuels relatifs à l'entrepreneuriat et de fournir aux entrepreneurs une base solide en termes de connaissances théoriques et conceptuelles de l'entrepreneuriat. En comprenant les théories et concepts clés, les entrepreneurs sont mieux préparés pour évoluer dans un environnement dynamique et concurrentiel, et pour saisir les opportunités de croissance et de réussite. Cependant, il est essentiel de mettre en pratique ces connaissances en adaptant les concepts à des situations réelles et en prenant des décisions éclairées. En intégrant cette compréhension approfondie dans leur pratique quotidienne, les entrepreneurs peuvent se positionner favorablement sur le marché, maximiser leurs chances de succès et contribuer au développement économique et social.

## **Chapitre II**

Les start-ups

### Introduction

L'avènement des startups a marqué un tournant majeur dans le paysage économique mondial. Ces jeunes entreprises innovantes ont émergé comme de véritables moteurs de changement, capables de perturber les industries traditionnelles, de stimuler l'innovation et de redéfinir les modèles d'affaires existants.

Les startups sont souvent fondées par des entrepreneurs passionnés et visionnaires, prêts à prendre des risques et à explorer de nouvelles opportunités. Elles sont généralement confrontées à une certaine incertitude quant à la demande du marché, aux ressources disponibles et aux défis à surmonter.

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

Les startups adoptent souvent des attitudes différentes de celles des entreprises classiques. Afin de mieux comprendre ce chapitre, nous allons répondre à ces questions, qui sont :

- ✓ Quelle est la définition du terme startup ?
- ✓ Comment est elle née et comment a t'elle évoluée ?
- ✓ Que ce qui la caractérise par rapport à d'autres entreprises traditionnelles ?
- ✓ Quelles sont les caractéristiques et profil des startups ?

Dans ce présent chapitre, nous explorerons le phénomène des startups sous différents angles, en examinant leur origine et leur évolution, leur définition précise et leur importance dans l'économie moderne. Nous analyserons également les différences fondamentales entre les startups et les entreprises traditionnelles, mettant en évidence les caractéristiques clés qui les distinguent.

Nous aborderons ensuite les différents types de startups qui existent aujourd'hui, qu'il s'agisse de startups technologiques à la pointe de l'innovation, de startups sociales à vocation sociale ou encore de startups de services. Chaque type de startup présente ses propres défis et opportunités, ce qui fait de cet écosystème entrepreneurial un terrain fertile pour la créativité

et la croissance.

Un élément essentiel dans le parcours d'une startup est le business plan, qui constitue une feuille de route stratégique pour guider son développement et sa croissance. Nous étudierons en détail l'importance du business plan, ses composantes clés et son rôle dans la recherche de financement et l'orientation des actions de la startup.

Enfin, nous nous intéresserons aux profils et motivations des entrepreneurs qui se lancent dans l'aventure des startups. Nous examinerons les qualités communes des entrepreneurs à succès, leur état d'esprit entrepreneurial, leur passion pour l'innovation et leur capacité à relever les défis et à persévérer face à l'incertitude.

En somme, ce chapitre nous permettra de plonger au cœur de l'écosystème des startups, de comprendre leur impact sur l'économie moderne et de découvrir les éléments clés qui les distinguent des entreprises traditionnelles. Nous explorerons également les différentes facettes du parcours entrepreneurial, des caractéristiques des startups à l'importance du business plan en passant par les motivations des entrepreneurs. Préparez-vous à plonger dans un monde d'innovation, de créativité et de croissance exponentielle.

### **Section I : Généralités sur la Start-up**

Les start-ups sont devenues des acteurs dynamiques et innovants de l'économie mondiale depuis leur émergence dans les années 1960. Le terme "start-up" a pris naissance dans la Silicon Valley, où de jeunes entreprises technologiques ont commencé à redéfinir les règles du jeu commercial. L'économiste Everett Rogers a introduit le terme dans son livre publié en 1962, mais ce n'est que dans les années 1970 et 1980 qu'il a gagné en popularité à l'échelle mondiale. La Silicon Valley, célèbre pour son innovation technologique, a été le berceau d'entreprises emblématiques telles qu'Apple, Microsoft et Intel, contribuant à la diffusion du concept de start-up à travers le monde. Les start-ups se distinguent par leur recherche constante d'innovation, leur modèle d'affaires évolutif, leur agilité organisationnelle et leur croissance rapide. Elles opèrent principalement dans des secteurs à fort potentiel de croissance, tels que la technologie, les logiciels, l'intelligence artificielle, la biotechnologie et les énergies renouvelables. Ces entreprises nouvellement créées se caractérisent par leur capacité à s'adapter rapidement aux changements du marché et à perturber les industries établies grâce à leur approche entrepreneuriale et à leur esprit d'innovation. Le financement

joue un rôle crucial dans le développement des start-ups, avec des sources telles que le capital-risque et d'autres formes de financement externe. Ces ressources financières supplémentaires leur permettent d'accélérer leur croissance et de concrétiser leur vision. Aujourd'hui, les startups se retrouvent dans une multitude de secteurs et continuent de nourrir l'économie mondiale avec de nouvelles idées, produits et services. Elles créent des emplois, favorisent l'innovation, attirent des talents et des investissements, et contribuent à la transformation des industries.

Cette section explore l'origine et l'évolution du terme "start-up", mettant en évidence l'importance de ces entreprises dans l'économie moderne. Elle examine également les définitions fournies par des auteurs renommés pour mieux comprendre les caractéristiques et le fonctionnement des start-ups.

En comprenant l'histoire et l'importance des start-ups, nous sommes mieux préparés à aborder les aspects clés de leur profil et de leurs caractéristiques, ainsi qu'à explorer leur impact sur l'économie mondiale.

### **1.1. Origine et évolution du terme Start-up**

L'origine du terme "startup" remonte aux années 1960, avec l'émergence de la Silicon Valley<sup>1</sup> en Californie, aux États-Unis. C'est dans cette région, connue pour sa concentration d'entreprises technologiques, que le concept de startup a pris forme. Les premières utilisations du terme remontent à cette période, alors que de jeunes entreprises innovantes commençaient à se développer.

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

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

---

<sup>1</sup> La Silicon Valley tire son nom de la matière première utilisée dans la fabrication des puces électroniques, qui sont les composants essentiels des machines informatiques. Cette région a été le berceau de la révolution technologique aux États-Unis.

1970 et ont contribué à la renommée mondiale de la Silicon Valley.<sup>2</sup>

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

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

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

### 1.2 Définition de startup

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

Une startup est une entreprise à ses débuts, généralement activée sur l'innovation, la technologie ou un modèle d'affaires disruptif. Le terme "startup" est souvent associé à une entreprise nouvellement créée qui cherche à développer un produit, un service ou une plateforme innovante, souvent avec une croissance rapide et une approche entrepreneuriale.<sup>4</sup>

Les startups se distinguent souvent par leur agilité, leur capacité à s'adapter rapidement aux changements du marché et leur volonté de perturber les industries établies. Elles ont

---

<sup>2</sup>Nikos Smyrniaios, « La nouvelle bourgeoisie issue de la Silicon Valley », La Pensée, Pantin (France), Fondation Gabriel Péri, no 409, mars 2022 consulté le 05/06/2023 à 12h10

<sup>3</sup>Dictionnaire en ligne économique français, <http://www.larousse.fr/> consulté le 09/05/2023 à 10h36

<sup>4</sup>Quijoux, Maxime, et Arnaud Saint-Martin., « « Start-up : avènement d'un mot d'ordre » », Savoir/Agir, vol. 51, no. 1, 2020, pp. 15-22

tendance à fonctionner dans des secteurs à fort potentiel de croissance, tels que la technologie, les logiciels, l'intelligence artificielle, la biotechnologie, les énergies renouvelables, etc.

Les startups ont souvent recours au financement par capital-risque ou à d'autres formes de financement externe, car elles cherchent à obtenir des ressources supplémentaires pour accélérer leur croissance et développer leur produit ou service. Elles sont également connues pour leur culture d'entreprise habilitée sur l'innovation, la créativité, la prise de risques et l'esprit d'entreprise.<sup>5</sup>

En utilisant ces différentes définitions, nous avons pu cerner les caractéristiques clés d'une startup et comprendre son fonctionnement et son importance dans l'économie moderne. Ces auteurs renommés ont apporté des perspectives approfondies et éclairantes sur le concept de startup, ce qui a enrichi notre analyse et nos conclusions dans ce mémoire.

### 1.3 Importance des startups dans l'économie moderne

Les startups jouent un rôle crucial dans l'économie moderne et apportent une contribution significative à la croissance économique et à l'innovation. Voici quelques points importants concernant l'importance des startups :

- **Création d'emplois :** Les startups sont des moteurs majeurs de création d'emplois. Elles offrent des opportunités d'emploi aux jeunes talents, aux professionnels expérimentés et aux personnes qui cherchent à se reconvertir. Les startups ont tendance à embaucher de manière agile et à favoriser l'innovation dans le processus de recrutement.
- **Innovation et nouvelles technologies :** Les startups sont souvent à l'avant-garde de l'innovation et de l'adoption de nouvelles technologies. Elles développent de nouveaux produits, services et solutions qui répondent aux besoins changeants du marché. Ces innovations peuvent avoir un impact significatif sur les industries existantes et contribuer à la transformation numérique.
- **Dynamisme économique :** Les startups apportent un dynamisme et une agilité à l'économie. Elles sont souvent plus rapides dans leur prise de décision et leur capacité à s'adapter aux changements du marché. Leur approche entrepreneuriale favorise la créativité, l'expérimentation et la recherche de solutions innovantes.

---

<sup>5</sup>Caillard JF, Paris T. et Niel X. La fabrique des start-up : Maitriser les clés du nouvel entrepreneuriat. Pearson, 2018, 180 p.

- Attraction de talents et de capitaux : Les startups attirent des talents de divers horizons, notamment des entrepreneurs, des ingénieurs, des designers et des spécialistes du marketing. Elles créent un environnement de travail stimulant, axé sur la croissance personnelle et professionnelle. De plus, les startups sont souvent en mesure d'attirer des investissements de capitaux-risqueurs et d'autres sources de financement, ce qui stimule l'économie locale.
- Transformation des industries : Les startups ont le potentiel de perturber les industries décrites en introduisant des modèles d'affaires innovantes et des approches alternatives. Elles peuvent remettre en question les normes existantes, créer de nouveaux marchés et améliorer l'efficacité des secteurs traditionnels.

L'importance des startups peut varier en fonction du contexte économique et régional. Certaines régions, comme la Silicon Valley en Californie, sont connues pour leur concentration de startups et leur impact significatif sur l'économie mondiale. Cependant, les startups jouent un rôle de plus en plus important dans de nombreux pays à travers le monde, contribuant à l'innovation, à la création d'emplois et à la croissance économique.<sup>6</sup>

### Section II : Caractéristiques et profil des startups

Les start-ups sont des entreprises dynamiques et innovantes qui ont captivé l'attention du monde des affaires grâce à leur potentiel de croissance rapide et à leur capacité à perturber les marchés établis. Leur profil distinctif et leurs caractéristiques uniques les distinguent des entreprises traditionnelles et les rendent particulièrement attrayantes pour les investisseurs, les talents et les consommateurs.<sup>7</sup>

Cette section se concentre sur les caractéristiques et le profil des start-ups, explorant les principaux éléments qui définissent ces entreprises émergentes. Nous examinerons les traits communs qui les distinguent des entreprises traditionnelles, ainsi que les compétences, les stratégies et les attributs clés qui contribuent à leur succès.

Les start-ups sont souvent caractérisées par une recherche constante d'innovation, cherchant à introduire de nouvelles idées, produits et services sur le marché. Elles sont axées sur la résolution de problèmes spécifiques et offrent souvent une approche ou une solution

---

<sup>6</sup><https://www.aps.dz/economie/119448-la-start-up-pilier-de-l-economie-nationale> consulté le 12/05/2023 à 13h40

<sup>7</sup>Gouritin, Antoine, « « Légitimité de la critique et critique de la légitimité entrepreneuriale. Retour d'expérience » », *Savoir/Agir*, vol. 51, no. 1., 2020, pp. 33-40.

radicalement différente de celles existantes.

Un autre aspect essentiel des start-ups est leur agilité organisationnelle, qui leur permet de s'adapter rapidement aux changements du marché et de saisir les opportunités émergentes. Elles ont la capacité de prendre des décisions rapides et de pivoter leur modèle d'affaires en fonction des retours d'expérience et des évolutions du marché. En outre, les start-ups se caractérisent souvent par leur modèle d'affaires évolutif, qui leur permet d'expérimenter et d'itérer rapidement pour trouver la formule la plus adaptée à leur marché cible. Elles ont également tendance à adopter une approche entrepreneuriale, embrassant la prise de risques calculés et l'esprit d'entreprise. Le financement joue un rôle crucial dans le développement des start-ups, et elles ont souvent recours à des sources de financement externes telles que le capital-risque pour soutenir leur croissance. Cela leur permet de mobiliser des ressources supplémentaires pour financer leurs activités de recherche et développement, étendre leurs opérations et accélérer leur expansion.

Enfin, les start-ups sont souvent soutenues par une culture d'entreprise dynamique et créative, favorisant l'innovation, la collaboration et la prise de décision agile. Elles attirent des talents de divers horizons, qui sont motivés par l'opportunité de travailler dans un environnement stimulant et de contribuer à la construction d'une entreprise en pleine croissance.

Dans cette section, nous examinerons de plus près ces caractéristiques clés et les éléments qui composent le profil des start-ups. Nous mettrons en évidence des exemples concrets de start-ups à succès et nous appuierons nos propos sur des études et des recherches pour fournir une analyse approfondie et éclairante.

En comprenant les caractéristiques et le profil des start-ups, nous serons mieux armés pour apprécier leur potentiel, évaluer leurs perspectives de croissance et comprendre leur impact sur l'économie et la société.

### **1.1 Différence entre une startup et une entreprise traditionnelle**

La différence entre une start-up et une entreprise traditionnelle peuvent être significatives et toucher différents aspects de leur fonctionnement. Voici quelques différences

clés :<sup>8</sup>

- Objectif : Une start-up a généralement un objectif ambitieux de croissance rapide et de perturbation du marché, tandis qu'une entreprise traditionnelle vise souvent une stabilité et une rentabilité à long terme.
- Innovation : Les startups sont efficaces sur l'innovation et la création de nouvelles idées, produits ou services, tandis que les entreprises traditionnelles se concentrent souvent sur l'amélioration et l'optimisation des produits ou services existants.
- Risque : Les startups sont souvent plus disposées à prendre des risques et à expérimenter de nouvelles approches, tandis que les entreprises traditionnelles ont tendance à être plus prudentes et à privilégier des modèles commerciaux éprouvés.
- Structure organisationnelle : Les startups ont généralement une structure organisationnelle plus plate et flexible, favorisant la prise de décision rapide et l'adaptation aux changements. Les entreprises traditionnelles ont souvent une hiérarchie plus rigide et des processus décisionnels plus longs.
- Financement : Les startups ont souvent besoin de financements externes pour démarrer et soutenir leur croissance rapide, ce qui peut impliquer des investisseurs, des subventions gouvernementales ou des partenariats. Les entreprises traditionnelles ont généralement des sources de financement plus des écuries, comme les revenus générés par leurs activités commerciales.
- Culture d'entreprise : Les start-up ont souvent une culture d'entreprise plus efficace sur l'innovation, la créativité, la collaboration et l'esprit d'entreprise. Les entreprises traditionnelles peuvent avoir une culture plus élaborée et optimisée sur les processus établis.<sup>9</sup>

Afin de mieux comprendre ces différences, nous avons réalisé une analyse entre les caractéristiques de la startup **Airbnb** et l'entreprise traditionnelle **Hilton Hotels & Resorts**. Ces exemples mettent en évidence les différences en termes d'innovation, de croissance, de risque, de flexibilité, de financement et de structure organisationnelle. De ce fait, nous pouvons, puisque nous l'avons donnée cette illustration, donner les quelques principales caractéristiques de la startup **Airbnb**<sup>10</sup> et celle de **Hilton Hotels & Resorts**.

---

<sup>8</sup><https://www.asjp.cerist.dz/en/downArticle/351/8/3/223093> consulté le 10/05/2023 à 10h05

<sup>9</sup><https://bpifrance-creation.fr/moment-de-vie/quest-ce-quune-startup> consulté le 11/05/2023 à 22h30

<sup>10</sup>[https://www.lemonde.fr/economie/article/2012/08/19/airbnb-petite-start-up-deviendra-grande\\_1742148\\_3234.html](https://www.lemonde.fr/economie/article/2012/08/19/airbnb-petite-start-up-deviendra-grande_1742148_3234.html) consulté le 12/05/2023 à 14h58

### A- Les principales caractéristiques de la startup Airbnb

- ✓ **Innovation** : Airbnb a introduit une plateforme en ligne qui permet aux particuliers de louer leur logement pour de courtes durées. Cette innovation a perturbé l'industrie hôtelière traditionnelle en offrant une alternative économique et personnalisée aux voyageurs.
- ✓ **Croissance rapide** : Airbnb connaît une croissance rapide depuis son lancement en 2008, étendant sa présence dans le monde entier et attirant des millions d'utilisateurs et d'hôtes.
- ✓ **Risque**: L'idée de partager son logement avec des étrangers comporte des risques en termes importants de sécurité et de responsabilité. Airbnb a dû surmonter ces défis pour établir la confiance des utilisateurs.
- ✓ **Flexibilité**: Airbnb est une structure organisationnelle agile, leur permettant de s'adapter rapidement aux besoins changeants des voyageurs et aux nouvelles réglementations dans différents pays.
- ✓ **Financement**: Airbnb a relevé d'importants fonds de capital-risque pour soutenir sa croissance et son expansion internationale, et a ensuite effectué une introduction en bourse en 2020.

### B- Caractéristique de l'entreprise traditionnelle : Hilton Hotels & Resorts

- **Stabilité** : Hilton Hotels & Resorts est une entreprise hôtelière traditionnelle qui existe depuis des décennies et a établi une présence mondiale. Elle se concentre sur l'exploitation d'hôtels et la fourniture de services d'hébergement.
- **Modèle d'affaires établi** : Hilton Hotels & Resorts suit un modèle d'affaires éprouvé dans l'industrie hôtelière, offrant des chambres d'hôtel et des services connexes à ses clients.
- **Rentabilité à court terme** : Hilton Hotels & Resorts cherche à maximiser sa rentabilité en gérant efficacement ses opérations hôtelières existantes, en maintenant un taux d'occupation élevé et en proposant des services supplémentaires à ses clients.
- **Structure organisationnelle hiérarchique** : Hilton Hotels & Resorts une structure organisationnelle hiérarchique avec différents niveaux de gestion et des processus de prise de décision plus des formes.
- **Autofinancement** : Hilton Hotels & Resorts génère des revenus à partir de ses

activités hôtelières et utilise ces revenus pour financer ses opérations, ses investissements et l'expansion de son réseau hôtelier.

### 1.2 Les caractéristiques clés des startups

La création et l'émergence des startups ont révolutionné le monde des affaires et de l'entrepreneuriat. Ces jeunes entreprises dynamiques et innovantes ont connu une croissance fulgurante et ont discuté de nombreux secteurs traditionnels. Leur agilité, leur capacité à innover et leur potentiel de croissance rapide ont suscité l'attention et suscité l'admiration des entrepreneurs, des investisseurs et des acteurs économiques du monde entier.<sup>11</sup>

Dans cette partie, nous explorons les caractéristiques fondamentales qui sous-tendent le fonctionnement des startups. Ces principes peuvent varier d'une start-up à l'autre, car chaque entreprise adopte des approches différentes en fonction de sa stratégie et de son marché spécifique. Cependant, certains éléments communs se dégagent, formant ainsi le socle des principes des startups.

Nous examinons les caractéristiques clés des startups, telles que leur propension à l'innovation, leur agilité face aux changements, leur orientation vers la croissance rapide, ainsi que leur capacité à tirer parti des nouvelles technologies. Nous discuterons également de l'importance d'une culture entrepreneuriale qui encourage la prise de risques, la créativité et la collaboration.

En comprenant ces principes, nous serons en mesure de saisir l'essence même des startups et d'explorer comment ces entreprises innovantes façonnent l'économie et génèrent des transformations significatives dans leurs industries respectives.

- **Innovation:** Les startups se distinguent par leur capacité à proposer des idées, des produits ou des services innovants qui répondent à un besoin spécifique sur le marché. L'innovation peut être technologique, conceptuelle, organisationnelle ou de modèle d'affaires.
- **Agilité/Flexibilité:** Les start-up sont souvent caractérisées par leur agilité, leur capacité à s'adapter rapidement aux changements, à expérimenter de nouvelles

---

<sup>11</sup> Steve Blank, « Why the Lean Start-Up Changes Everything » sur Harvard Business Review, mai 2013 consulté le 20/05/2023 à 16h45

idées et à pivoter si nécessaire. Elles sont ouvertes aux feedbacks, réactives et flexibles dans leur approche.

- **Croissance rapide:** Les start-up recherchent généralement une croissance rapide de leur activité. Elles se concentrent sur l'expansion de leur base de clients, l'acquisition de parts de marché et l'augmentation de leurs revenus. L'objectif est de passer rapidement d'une petite entreprise à une entreprise de plus grande envergure.
- **Modèle d'affaires disruptif:** Les startups cherchent souvent à perturber les modèles d'affaires existants en introduisant de nouvelles façons de faire ou en exploitant des technologies émergentes. Elles cherchent à créer de la valeur en proposant des solutions alternatives ou plus efficaces.
- **Financement externe:** Les start-up ont souvent besoin de financements externes pour soutenir leur croissance. Elles recherchent des investisseurs, des capitaux-risqueurs ou d'autres sources de financement pour obtenir les ressources nécessaires à leur développement.
- **Esprit d'entreprise:** Les start-up encouragent et valorisent l'esprit d'entreprise chez leurs fondateurs et leurs employés. Elles résistent à la prise de risques, à la créativité, à l'initiative individuelle et à la pensée entrepreneuriale. Elles sont souvent caractérisées par une culture d'entreprise dynamique et une mentalité activée sur l'action.
- **Culture de l'itération et de l'apprentissage:** Les start-up adoptent une approche itérative, en testant rapidement leurs idées, en recueillant des retours d'expérience et en s'adaptant en conséquence. Elles valorisent l'apprentissage continu et la capacité à tirer des leçons des succès et des échecs.
- **Équipe talentueuse :** Les start-up mettent l'accent sur le recrutement d'une équipe talentueuse et complémentaire. Elles admettent l'importance des compétences variées et complémentaires, ainsi que la capacité des membres de l'équipe à travailler dans un environnement collaboratif.
- **Vision et mission claires:** Les startups ont souvent une vision claire de leur objectif et de l'impact qu'elles souhaitent avoir. Elles se fixent des objectifs ambitieux et cherchent à créer un changement significatif dans leur domaine d'activité.<sup>12</sup>

### 1.3. Les différents types de startups

---

<sup>12</sup><https://www.lecoindesentrepreneurs.fr/> consulté le 16/05/2023 à 23h40

L'émergence des startups a apporté une dynamique sans précédent dans le monde de l'entrepreneuriat, avec une diversité de modèles d'affaires et de secteurs d'activité. Cette partie met en lumière les différents types de startups qui ont émergé, en mettant en évidence leurs particularités et leurs contributions dans des secteurs clés tels que la technologie, la santé, l'énergie et bien d'autres.<sup>13</sup>

### **1.3.1. Les startups technologiques**

Les startups technologiques sont probablement les plus répandues et les plus connues. Elles se caractérisent par leur utilisation intensive de la technologie pour développer des produits ou des services innovants. Ces startups opèrent dans des domaines tels que les logiciels, les applications mobiles, l'intelligence artificielle, la réalité virtuelle, la cybersécurité, etc. Leur principal objectif est de résoudre des problèmes spécifiques et de créer de la valeur grâce à des solutions technologiques avancées.

### **1.3.2. Les startups dans le domaine de la santé**

Les startups dans le domaine de la santé se concentrent sur l'innovation dans le secteur de la santé et du bien-être. Elles développent des solutions médicales, des dispositifs médicaux, des applications de santé, des plateformes de télémédecine, et bien plus encore. Leur objectif est d'améliorer les soins de santé, de faciliter l'accès aux services médicaux et de contribuer à la prévention et au suivi des maladies.

### **1.3.3. Les startups dans le domaine de l'énergie**

Les startups dans le domaine de l'énergie se concentrent sur des solutions innovantes pour la production, la conservation et l'utilisation de l'énergie. Elles développent des technologies propres, des sources d'énergie renouvelables, des solutions d'efficacité énergétique, des systèmes de stockage d'énergie, etc. Leur objectif est de promouvoir une transition vers une énergie plus propre et durable, en répondant aux défis environnementaux et en offrant des alternatives aux sources d'énergie traditionnelles.<sup>14</sup>

### **1.3.4. Les startups dans d'autres secteurs clés**

---

<sup>13</sup>Tsagliotis A. S'inspirer des start-ups à succès – 2e édition. Dunod, 2019, 224 pages

<sup>14</sup><https://fastercapital.com/fr/contenu/Les-differents-types-de-startups.html> consulté le 17/05/2023 à 18h40

Outre les domaines susmentionnés, il existe également des startups qui opèrent dans d'autres secteurs clés tels que L'AgriTech (agriculture et technologie), la Fintech (technologie financière), l'EdTech (technologie éducative), la FoodTech (technologie alimentaire), la smart city (ville intelligente), etc.

Toutes ces startups apportent des innovations et des solutions disruptives dans leurs domaines respectifs, en contribuant à la transformation de ces industries.

Les différents types de startups qui ont émergé offrent une diversité de solutions innovantes dans des secteurs clés tels que la technologie, la santé, l'énergie et bien d'autres. Leur capacité à repousser les limites de l'innovation et à proposer des solutions disruptives contribue à la croissance économique, à la création d'emplois et à la résolution de problèmes majeurs.

### **2.1. Business Plan d'une startup**

Le processus de création d'une startup peut être divisé en plusieurs étapes clés qui guident le chemin de l'idée initiale à la réalisation d'une entreprise opérationnelle et viable. Voici une description détaillée de ces étapes :<sup>15</sup>

#### **2.1.1. Idéation et validation de l'idée**

Dans cette phase, les entrepreneurs génèrent des idées innovantes en identifiant des problèmes ou des lacunes sur le marché. Ils effectuent des recherches approfondies pour valider leur idée, en évaluant la demande du marché, en analysant la concurrence et en recueillant des commentaires des clients potentiels.

Cette étape permet de s'assurer que l'idée a un potentiel commercial et répond à un besoin réel.

#### **2.1.2. Élaboration du modèle d'affaires et du plan stratégique**

Une fois l'idée validée, les entrepreneurs travaillent sur l'élaboration d'un modèle d'affaires solide qui décrit comment l'entreprise va générer des revenus, acquérir des clients et créer de la valeur. Ils définissent les segments de marché cibles, les canaux de distribution, les

---

<sup>15</sup> <https://www.legalplace.fr/guides/start-up-definition/> consulté le 05/2023

sources de revenus et les ressources clés nécessaires.

Parallèlement, ils élaborent un plan stratégique détaillé qui décrit les objectifs à court et à long terme de l'entreprise et les actions nécessaires pour les atteindre.<sup>16</sup>

### 2.1.3. Recherche de financement et levée de fonds

Pour financer le lancement et le développement de la startup, les entrepreneurs doivent rechercher des sources de financement. Ils peuvent solliciter des investisseurs providentiels (*Business Angels*), des fonds d'investissement, des subventions gouvernementales ou des concours de startups. Ils préparent des présentations percutantes et des *pitchs* pour convaincre les investisseurs de l'intérêt de leur projet et de son potentiel de croissance.<sup>17</sup>

### 3. Développement du produit ou du service

À cette étape, les entrepreneurs se concentrent sur le développement du produit ou du service de la startup. Ils élaborent un plan de développement, définissent les fonctionnalités clés, effectuent des tests et des itérations pour améliorer le produit. Comme Ils peuvent également travailler en étroite collaboration avec des développeurs, des ingénieurs ou d'autres experts techniques pour concrétiser leur vision.<sup>18</sup>

### 4. Lancement et expansion de l'entreprise

Une fois que le produit est prêt, la startup est prête à être lancée sur le marché. Les entrepreneurs mettent ainsi en œuvre des stratégies de marketing et de communication pour attirer des clients et accroître la visibilité de l'entreprise. De plus, ils surveillent les performances, analysent les données et effectuent des ajustements pour améliorer continuellement leur produit, leur stratégie de vente et leur modèle d'affaires.

Une fois que la startup a atteint un certain niveau de succès, les entrepreneurs peuvent envisager de lever des fonds supplémentaires pour soutenir la croissance et l'expansion de l'entreprise. Ils peuvent également explorer des partenariats stratégiques, des fusions ou des acquisitions pour accélérer la croissance de la startup.

---

<sup>16</sup>Blank, S. G., &Dorf, B. (2012). *The Startup Owner'sManual: The Step-by-Step Guide for Building a Great Company*. K & S Ranch.

<sup>17</sup> Idem.

<sup>18</sup> Ibidem

La conclusion de cette phase marque la transition vers une entreprise plus mature, avec des objectifs.<sup>19</sup>

**Figure n° 01 : Business plan d'une startup (la startup, étape par étape)**



*Source : LesEco.ma*

### 5. Profil des entrepreneurs dans les startups

Les entrepreneurs qui se lancent dans l'aventure des startups ont souvent des profils uniques et diversifiés. Ils sont animés par une passion ardente pour l'innovation, la création et le désir de faire une différence dans le monde des affaires. Les caractéristiques courantes que l'on retrouve chez les entrepreneurs des startups sont :<sup>20</sup>

- **Esprit d'entreprise et créativité** : Les entrepreneurs des startups sont souvent des esprits créatifs et visionnaires. Ils ont la capacité de penser de manière novatrice, de remettre en question le statu quo et de trouver des solutions uniques à des problèmes complexes.
- **Passion pour l'innovation** : Les entrepreneurs des startups sont motivés par l'innovation et la recherche de nouvelles idées. Ils sont constamment à la recherche de nouvelles opportunités et d'avancées technologiques pour créer des produits ou des services révolutionnaires.

<sup>19</sup>Croll, A., & Yoskovitz, B. (2013). Lean Analytics: Use Data to Build a Better Startup Faster. O'Reilly Media.

<sup>20</sup> « Le droit d'apprendre d'entreprendre » Antonioli Albert Paris : L'Harmattan, 2017. - 141 p.

- **Propension au risque** : Les entrepreneurs des startups sont prêts à prendre des risques calculés. Ils sont prêts à sortir de leur zone de confort, à relever des défis et à faire face à l'incertitude qui accompagne le démarrage d'une entreprise.
- **Persévérance et résilience** : L'entrepreneuriat est souvent un parcours difficile et semé d'obstacles. Les entrepreneurs des startups doivent faire preuve de persévérance, de résilience et d'une volonté inébranlable de surmonter les échecs et les difficultés.<sup>21</sup>
- **Capacité à s'entourer d'une équipe solide** : Les entrepreneurs des startups reconnaissent l'importance de s'entourer d'une équipe compétente et complémentaire. Ils sont en mesure de recruter des talents, de les motiver et de les aligner sur la vision de l'entreprise.
- **Ouverture aux partenariats et réseautage** : Les entrepreneurs des startups comprennent l'importance des partenariats stratégiques et du réseautage. Ils cherchent activement à établir des relations avec d'autres entrepreneurs, des investisseurs, des mentors et des experts de l'industrie pour bénéficier de leurs connaissances et de leurs ressources.
- **Motivation intrinsèque** : Les entrepreneurs des startups sont motivés par la réalisation de leurs propres objectifs et la concrétisation de leur vision. Ils sont souvent animés par un fort sentiment d'accomplissement personnel et une volonté de laisser leur empreinte dans le monde des affaires.

Les entrepreneurs des startups sont des individus passionnés, créatifs, audacieux et persévérants, qui cherchent à innover, à apporter des changements significatifs et à créer un impact durable dans leurs industries respectives. Ils sont prêts à relever les défis, à prendre des risques et à saisir les opportunités qui se présentent, dans le but ultime de transformer leurs idées en réussite entrepreneuriale.<sup>22</sup>

### Conclusion

En conclusion, les startups ont pris d'assaut le monde de l'entrepreneuriat, apportant avec elles un vent frais d'innovation et de perturbation. Au fil des années, ces jeunes entreprises dynamiques ont su évoluer et s'imposer comme des acteurs clés de l'économie

---

<sup>21</sup>Baron, R. A., & Tang, J. (2011). The Role of Entrepreneurs in Firm-Level Innovation: Joint Effects of Positive Affect, Creativity, and Environmental Dynamism. *Journal of Business Venturing*, 26(1), 49-60.

<sup>22</sup><https://theses.hal.science/tel-03711883/document> consulté le 21/05/2023 à 16h20

moderne, contribuant à façonner le paysage économique mondial.

Nous avons exploré l'origine et l'évolution du terme "startup", constatant qu'il est intimement lié à la notion d'innovation et à la volonté de transformer des idées novatrices en projets concrets. La définition même de la startup peut varier selon les contextes, mais son essence réside dans sa capacité à identifier et à répondre aux besoins du marché d'une manière unique et novatrice.

L'importance des startups dans l'économie moderne ne peut être sous-estimée. Elles jouent un rôle essentiel dans la création d'emplois, la stimulation de la croissance économique et la promotion de l'innovation. Leur agilité, leur capacité à s'adapter rapidement aux changements du marché et leur volonté de défier les normes établies font d'elles des acteurs incontournables dans la course à l'innovation.

En comparant les startups aux entreprises traditionnelles, nous avons relevé des différences fondamentales qui expliquent en grande partie leur dynamisme et leur approche singulière. Les startups sont souvent caractérisées par leur recherche d'une croissance rapide et leur volonté de résoudre des problèmes complexes à l'aide de technologies innovantes. Leur flexibilité et leur capacité à pivoter en fonction des retours du marché leur confèrent un avantage concurrentiel significatif.

Nous avons également exploré les caractéristiques clés des startups, soulignant leur état d'esprit entrepreneurial, leur culture de l'innovation, leur orientation client et leur approche axée sur les données. Ces caractéristiques font partie intégrante de leur ADN et contribuent à leur succès sur le long terme.

En abordant les différents types de startups, nous avons constaté la diversité de ce secteur en constante évolution. Des startups technologiques aux startups sociales, en passant par les startups de services, chaque type de startup offre une occasion unique de créer un impact significatif dans son domaine d'activité.

Le business plan s'est révélé être un outil indispensable pour les startups, leur fournissant une vision stratégique et un cadre solide pour atteindre leurs objectifs. Il joue un rôle essentiel dans la recherche de financement, en démontrant la viabilité du projet et en inspirant confiance aux investisseurs potentiels.

Enfin, nous avons exploré les profils et motivations des entrepreneurs, ces individus audacieux qui osent prendre des risques pour réaliser leur vision. Leur détermination, leur passion pour l'innovation et leur capacité à persévérer face aux obstacles sont autant de qualités qui les distinguent et qui contribuent au succès des startups.

En somme, le monde des startups est un écosystème vibrant et en constante évolution, où l'innovation et la créativité sont au cœur de chaque projet. Ce chapitre nous a permis de plonger dans cet univers passionnant, de comprendre l'importance des startups dans l'économie moderne et de saisir les éléments clés qui les rendent uniques. Que vous soyez un aspirant entrepreneur, un investisseur ou simplement curieux de découvrir les dernières tendances entrepreneuriales, les startups sont à surveiller de près car elles continueront à façonner notre avenir économique

## **Chapitre III**

Le financement des start-ups en  
Algérie

### Introduction

Les startups se distinguent des entreprises classiques par leurs caractéristiques et leurs modes de fonctionnement particuliers. En raison de leur nature innovante, elles nécessitent un écosystème favorable pour répondre à leurs besoins en termes de formation, d'accompagnement, de gestion et de financement.

Les investissements innovants des startups peuvent présenter des difficultés de financement en raison de leur contenu technologique et scientifique. Ces caractéristiques renforcent les problèmes traditionnels d'asymétrie d'information entre l'entreprise et les investisseurs externes. Les investisseurs sont confrontés à l'évaluation des projets innovants, pour lesquels ils peuvent manquer de connaissances techniques ou scientifiques. De plus, les entrepreneurs peuvent ne pas divulguer toutes les informations sur leur projet innovant pour des raisons de confidentialité.

Le financement des startups est également complexe en raison de l'incertitude et du risque élevé associés à ces projets. Les résultats ne sont souvent connus qu'après leur mise en œuvre, ce qui accroît la prime de financement externe. De plus, les startups engagent des dépenses importantes pour la recherche, le développement et les études de marché, mais les retours sur investissement peuvent prendre du temps.

L'émergence des startups en Algérie ces dernières années a ouvert de nouvelles perspectives économiques et entrepreneuriales dans le pays. Ces jeunes entreprises innovantes sont porteuses de solutions novatrices et de croissance économique, contribuant ainsi à la diversification de l'économie algérienne et à la création d'emplois

Cependant, le développement et la croissance des startups nécessitent un soutien financier adéquat. C'est pourquoi il est essentiel de comprendre les différents modes de financement disponibles en Algérie pour ces entreprises en plein essor.

Face à ces contraintes financières, les startups adoptent souvent des attitudes différentes de celles des entreprises classiques. Quatre questions se posent alors :

- ✓ Quelle est l'histoire des startups en Algérie ?
- ✓ Quels sont les modes de financement pour les startups ?
- ✓ Quels sont les défis et contraintes du financement des startups en Algérie ?
- ✓ Quel est l'importance des modes de financement ?

Il convient d'examiner ces questions afin de comprendre comment les startups ont émergé en Algérie ainsi que les stratégies de financement des startups et d'identifier les modes de financement les plus adaptés à leurs besoins spécifiques. Une compréhension approfondie de ces aspects contribuera à soutenir leur développement, leur croissance et leur capacité d'innovation.

Dans ce chapitre, nous examinerons de près les sources de financement des startups en Algérie. Nous explorerons les dispositifs mis en place par le gouvernement pour soutenir ces entreprises à travers des subventions, des fonds d'amorçage et des dispositifs d'accompagnement. Nous analyserons également les possibilités de financement privé, telles que l'investissement des business angels (les investisseurs providentiels) et les capitaux-risqueurs.

En comprenant les différentes options de financement disponibles, les entrepreneurs algériens auront les outils nécessaires pour faire avancer leurs projets et réaliser leur plein potentiel. Nous mettrons en évidence les avantages et les inconvénients de chaque source de financement, ainsi que les critères et les exigences à prendre en compte lors de la recherche de financements pour une startup.

En explorant les modes de financement des startups en Algérie, nous soulignerons l'importance de créer un écosystème favorable à l'innovation et à l'entrepreneuriat. Les startups jouent un rôle clé dans la transformation économique du pays, et il est essentiel de soutenir leur croissance en leur fournissant les ressources financières nécessaires à leur développement.

### **Section I : L'émergence de la startup en Algérie**

L'Algérie, un pays situé au carrefour de l'Afrique du Nord et de la Méditerranée, connaît un dynamisme croissant dans le domaine des Startups. Grâce à sa population jeune et dynamique, ayant une volonté croissante d'innover et d'entreprendre, l'écosystème des startups en Algérie est en pleine évolution.

Le pays bénéficie d'une position stratégique en tant que porte d'entrée vers l'Afrique et l'Europe, il offre de nombreuses opportunités pour les entrepreneurs. Il dispose également de ressources naturelles abondantes, d'une infrastructure solide et d'un marché intérieur en expansion, permettant un environnement propice au développement de startups dans divers secteurs tel que la technologie, les énergies renouvelables, l'agriculture... etc. Cependant, le

secteur des startups en Algérie fait également face à certains défis et contraintes. Les obstacles réglementaires, le manque de financement et les lacunes en matière de formation entrepreneuriale restent des obstacles à surmonter. Néanmoins, des initiatives gouvernementales et privées sont en place pour soutenir l'écosystème des startups et favoriser leur croissance.

Dans cette section, nous allons explorer l'état de l'écosystème des Startups en Algérie, en nous intéressons aux différents facteurs qui contribuent à sa croissance et à son développement.

Tout d'abord, nous examinerons l'état actuel de l'écosystème des Startups en Algérie. Nous nous pencherons sur le nombre croissant de Startups actives dans le pays, ainsi que sur les acteurs clés tels que les incubateurs, les accélérateurs et les espaces de co-working qui soutiennent et favorisent l'innovation et l'entrepreneuriat. Nous aborderons également les initiatives gouvernementales et les politiques favorables qui ont été mises en place pour stimuler le secteur des Startups en Algérie.

Ensuite, nous nous pencherons sur les secteurs d'activité privilégiés par les Startups algériennes. Nous identifierons les domaines dans lesquels les Startups en Algérie se sont particulièrement distinguées et ont connu des succès notables. Nous analyserons les raisons pour lesquelles ces secteurs sont attractifs pour les entrepreneurs et les investisseurs, en examinant les opportunités de croissance, les besoins du marché et les défis spécifiques ainsi que les profils des entrepreneurs algériens et leurs motivations pour créer des start-ups.

Enfin, nous présenterons des exemples concrets de Startups algériennes qui ont réussi à se démarquer et à avoir un impact significatif. Nous mettrons en lumière les réalisations de ces Startups, leurs innovations et leur contribution à l'économie locale. Nous examinerons leurs modèles d'affaires, leurs produits ou services innovants et leur stratégie de croissance, afin de comprendre les facteurs clés qui ont contribué à leur succès.

En explorant l'état de l'écosystème des Startups en Algérie, les secteurs d'activité privilégiés et les exemples de réussite, nous aurons une vision plus claire du modèle des Startups existant dans le pays. Cela nous permettra de mieux appréhender les opportunités et les défis auxquels sont confrontées les Startups en Algérie, ainsi que leur impact potentiel sur l'économie et la société.

### **1.1 Histoire et évolution de la startup en Algérie**

L'Algérie est confrontée à un retard dans le développement des startups par rapport à ses homologues maghrébins, américains et européens. Pour relancer l'économie du pays et trouver une alternative aux hydrocarbures, il est nécessaire de mettre en place une nouvelle stratégie de relance basée sur la promotion d'un secteur entrepreneurial plus large.

La première initiative algérienne pour la croissance des startups a été portée en 2009 avec la création de l'Algerian Start-up Initiative (ASI<sup>1</sup>) dans le domaine des nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC<sup>2</sup>). Cette initiative visait à former les jeunes porteurs de projets dans l'élaboration d'un business plan, à convaincre les investisseurs de soutenir leurs projets et à partager l'expérience des entrepreneurs algériens ayant travaillé dans la célèbre Silicon Valley pour potentiellement créer une Silicon Valley algérienne.

En 2016, le gouvernement algérien a mis en place des textes juridiques pour fournir un cadre légal aux startups. Le terme "startup" est mentionné dans plusieurs textes juridiques, tels que des décrets exécutifs, un décret présidentiel et une loi, régissant divers aspects de l'activité des startups.

En 2018, le club scientifique ALUMNI HEC Alger en partenariat avec l'Agence nationale de promotion et de développement des parcs technologiques a organisé la première édition de l'Algerian Startup Challenge sur le thème de l'e-commerce et du e-paiement. Cette compétition a permis aux jeunes porteurs de projets de se réaliser avec le monde de l'entrepreneuriat et d'accéder à des formations sur la création de startups.

En 2020, le Premier ministre a signé deux décrets portant sur la création d'un ministère délégué à l'économie de la connaissance et aux startups. Ce ministère a soutenu l'Algerian Startup Challenge afin de sensibiliser un plus grand nombre d'étudiants et de porteurs de projets, tout en cherchant à se diversifier et à toucher d'autres domaines.<sup>3</sup>

En 2022, Le Premier ministre de l'Algérie a soutenu le développement des start-ups dans le pays en mettant en place un climat favorable à leur création. Il a appelé les jeunes Algériens à s'engager dans cette stratégie et a donné des instructions pour accélérer le traitement des dossiers de financement des start-ups. Le gouvernement met également l'accent

---

<sup>1</sup> Désignent l'ensemble des technologies utilisées pour collecter, stocker, traiter, transmettre et présenter l'information.

<sup>2</sup> Il s'agit d'une initiative lancée en Algérie pour promouvoir le développement et la croissance des start-up, en particulier dans le domaine des technologies de l'information et de la communication (TIC).

<sup>3</sup> <https://fr.linkedin.com/pulse/start-up-gn-alg> consulté le 15/06/2023 à 10h10min

sur la formation adéquate des jeunes pour qu'ils puissent lancer leurs propres projets, tout en encourageant la fabrication locale des puces électroniques et le développement de projets liés au tourisme. Une exposition regroupant 20 start-ups, dont 8 algériennes et 12 africaines, a été organisée pour mettre en valeur les secteurs d'activité représentés par ces entreprises.<sup>4</sup>

#### ✓ Le Label startup en Algérie

Le label startup est un document institutionnel qui sert de reconnaissance officielle et donne accès à des avantages et facilitations offerts par l'État aux startups. Pour obtenir ce label en Algérie, certaines conditions doivent être remplies :

- **L'âge de la société** : La société doit avoir moins de huit ans depuis sa création.
- **L'innovation** : Le modèle d'affaires de la société doit reposer sur des produits ou services innovants.
- **Le potentiel de croissance** : L'entreprise doit démontrer un fort potentiel de croissance.
- **Le chiffre d'affaires** : Le chiffre d'affaires annuel de l'entreprise ne doit pas dépasser un montant spécifié par le comité.
- **Le capital social** : Au moins 50% du capital social de la société doit être détenu par des personnes physiques, des fonds d'investissement agréés ou d'autres sociétés bénéficiant également du label "Start-up".
- **La taille de l'entreprise** : La société ne doit pas avoir plus de 250 employés.<sup>5</sup>

Tableau n°01 : Critères pour Label Startup

<b>Age</b>	<b>8ans</b>
<b>Innovation</b>	<b>Produits ou service innovants</b>
<b>Potentiel de croissance</b>	<b>Fort</b>
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>Fixation par comité national</b>
<b>Capital social</b>	<b>50% du capital social</b>
<b>Taille de l'entreprise</b>	<b>250 personnes</b>

Source : <https://startup.dz>

<sup>4</sup><https://www.aps.dz/economie/148378-start-up-l-algerie-a-franchi-de-grands-pas> consulté le 15/06/2023 à 15h56min

<sup>5</sup><https://startup.dz/> consulté le 18/06/2023 à 15h30

En résumé, l'Algérie a pris des mesures pour encourager le développement des startups, notamment dans le domaine des NTIC. Cependant, des efforts supplémentaires sont nécessaires pour combler le retard par rapport à d'autres pays et créer un écosystème entrepreneurial plus fort et dynamique.

### 1.2 L'état de l'écosystème des Startups en Algérie

L'état de l'écosystème des Startups en Algérie connaît une évolution significative ces dernières années. Le pays a mis en place des initiatives et des réformes visant à promouvoir l'entrepreneuriat et à soutenir le développement des Startups.

Tout d'abord, le nombre de Startups actives en Algérie a considérablement augmenté. On observe une effervescence entrepreneuriale, avec de plus en plus de jeunes Algériens qui se lancent dans l'aventure de la création d'entreprise. Cette dynamique est soutenue par la disponibilité de ressources et d'infrastructures dédiées, telles que des incubateurs, des espaces de co-working<sup>6</sup> et des programmes d'accélération, qui offrent un environnement propice à l'innovation et à la croissance des Startups.<sup>7</sup>

Le gouvernement algérien a également mis en place des politiques et des initiatives visant à favoriser l'entrepreneuriat et le développement des Startups. Des mesures ont été prises pour faciliter les procédures administratives, encourager l'investissement dans les Startups et promouvoir la collaboration entre les acteurs du secteur. Des fonds de financement spécifiques ont été créés pour soutenir les Startups, et des programmes de formation et de mentorat ont été développés pour accompagner les entrepreneurs tout au long de leur parcours.

Par ailleurs, on observe une augmentation des investissements dans les Startups algériennes. Les investisseurs, tant locaux qu'étrangers, reconnaissent le potentiel de croissance et d'innovation de ces entreprises émergentes. Des fonds d'investissement dédiés aux Startups ont été créés, ce qui contribue à l'essor du secteur en facilitant l'accès au financement pour les entrepreneurs.<sup>8</sup>

Cependant, malgré ces avancées, l'écosystème des Startups en Algérie fait face à

---

<sup>6</sup> Le coworking est un modèle d'espace de travail partagé où des professionnels indépendants, des travailleurs autonomes et des entrepreneurs se réunissent pour travailler dans un environnement commun

<sup>7</sup>Djebar, A. (2019). L'écosystème startup en Algérie : un état des lieux. *Revue internationale d'économie sociale*, 1(1), 45-60.

<sup>8</sup>Belarbi, F., &Belaid, F. (2020). Startup Financing and Government Policy in Algeria:Opportunities and Challenges. *Journal of Global EntrepreneurshipResearch*, 10(1), 1-12.

certaines défis. Les Startups ont besoin d'un soutien continu en termes de financement, d'accompagnement et d'accès aux marchés nationaux et internationaux. Des efforts supplémentaires sont nécessaires pour renforcer l'écosystème et créer un environnement favorable à l'innovation et à la croissance des Startups.

L'état de l'écosystème des Startups en Algérie est en pleine évolution, avec une augmentation du nombre de Startups, des initiatives gouvernementales favorables et une augmentation des investissements. Cependant, des efforts supplémentaires sont nécessaires pour consolider cet écosystème et permettre aux Startups de prospérer et de contribuer de manière significative à l'économie du pays.<sup>9</sup>

Le ministre délégué, M. Yacine Oualid, a souligné que de nombreuses start-ups ont bénéficié de financement ou ont obtenu des accords de financement, avec 64 start-ups déjà financées et un nombre croissant de labels octroyés. Au niveau national, il y a eu 624 start-ups labellisées et 6 657 personnes inscrites sur le site officiel des start-ups, démontrant ainsi l'efficacité des mesures gouvernementales en faveur des start-ups et de l'écosystème de l'innovation.

Le ministre a également mis en avant l'importance du Fonds de financement des start-ups, qui offre un financement sous forme de participation minoritaire dans le capital des start-ups pour une durée limitée. Il a également souligné l'augmentation du nombre d'incubateurs d'affaires, passant de 14 à 29 au cours des 6 derniers mois, soulignant leur rôle essentiel dans l'écosystème des start-ups.

La rencontre régionale a réuni plusieurs ministres, des représentants des universités, des porteurs de projets et d'idées, ainsi que des experts. Des challenges de biotechnologie et d'intelligence artificielle ont été lancés lors de cet événement, soulignant l'importance de ces domaines pour le développement des start-ups en Algérie.<sup>10</sup>

Malgré les difficultés, les contraintes et les obstacles que les startups rencontrent, l'Algérie a été classée première à l'échelle mondiale pour le nombre d'activités organisées dans le domaine de l'entrepreneuriat durant l'année 2022 lors de la Semaine mondiale de l'entrepreneuriat

---

<sup>9</sup><https://www.asjp.cerist.dz/en/article/191143> consulté le 10/05/2023 à 10h

<sup>10</sup><https://www.aps.dz/economie/128854-63-des-start-ups-labellisees-creees-entre-2020-et-2021> consulté le 10/05/2023 à 12h

Figure n° 02 : Classement d'Algérie à l'échelle mondiale dans l'entrepreneuriat



Source : [www.aps.dz](http://www.aps.dz)

### 1.3 Secteurs d'activité privilégiés par les Startups algériennes

Les Startups en Algérie se sont développées dans différents secteurs d'activité, reflétant ainsi la diversité des opportunités économiques et des besoins du pays. Voici quelques secteurs d'activité privilégiés par les Startups algériennes :<sup>11</sup>

- **Technologies de l'information et de la communication (TIC)** : Les Startups algériennes dans le domaine des TIC se sont concentrées sur le développement de logiciels, les services Web, les applications mobiles, la cybersécurité, l'intelligence artificielle, la réalité virtuelle, etc. Ces Startups cherchent à répondre aux besoins croissants de numérisation et de transformation numérique des entreprises et des consommateurs.
- **Énergies renouvelables** : L'Algérie dispose d'un potentiel important en matière d'énergies renouvelables, notamment l'énergie solaire et l'énergie éolienne. Les Startups algériennes se sont tournées vers le développement de projets d'énergie renouvelable, tels que les centrales solaires, les parcs éoliens, les solutions de stockage d'énergie, etc. Elles contribuent ainsi à la transition énergétique et à la promotion d'une économie plus verte.
- **Agrotechnologie (AgriTech)** : L'agriculture est un secteur clé en Algérie, et les Startups agrotechnologiques se sont développées pour apporter des innovations dans ce domaine. Elles travaillent sur des projets liés à l'optimisation des pratiques agricoles, l'irrigation intelligente, la gestion des cultures, la traçabilité alimentaire,

<sup>11</sup><https://www.asjp.cerist.dz/en/downArticle/649/5/2/211257> consulté le 12/05/2023 à 9h

etc. Ces Startups visent à améliorer la productivité agricole et à favoriser une agriculture plus durable.

- **Santé et bien-être** : Les Startups algériennes se concentrent également sur le secteur de la santé et du bien-être, en développant des solutions innovantes dans les domaines de la télémédecine, des applications de santé mobile, des dispositifs médicaux, de la gestion des données de santé, etc. Elles cherchent à améliorer l'accessibilité aux soins de santé et à promouvoir le bien-être des individus.
- **FinTech** : Le secteur des services financiers a également attiré l'attention des Startups en Algérie. Les Startups FinTech se sont lancées dans le développement de solutions de paiement électronique, de services bancaires mobiles, de prêts peer-to-peer, de gestion financière personnelle, etc. Elles contribuent à l'inclusion financière et à la modernisation du secteur bancaire.

Les Startups algériennes sont animées par l'innovation, la créativité et l'ambition de transformer les industries traditionnelles et de contribuer au développement économique du pays.

### 1.4 Le model des Startups existant en Algérie

Le modèle des startups en Algérie est en constante évolution, et il est passionnant d'observer son développement et sa contribution à l'économie du pays. Nous allons explorer quelques exemples de start-ups en Algérie et analyser leurs caractéristiques et leur contribution à l'économie du pays.<sup>12</sup>

- **Jumia**

Jumia est une entreprise de commerce électronique africaine fondée en 2012. Elle est souvent qualifiée de "l'Amazon africain" en raison de sa présence dans de nombreux pays du continent africain et de son offre diversifiée de produits et services en ligne. Voici quelques informations sur Jumia :

- **Présence géographique** : Jumia opère dans plusieurs pays d'Afrique, notamment l'Algérie, le Maroc, la Tunisie, l'Égypte, le Ghana, le Kenya, le Nigeria, l'Afrique du Sud, la Côte d'Ivoire et bien d'autres. L'entreprise vise à fournir une plateforme en ligne pour faciliter les achats et les ventes dans ces régions.

---

<sup>12</sup>Lahlouh, S., & Amara, N. (2020). Algerian Startups and Entrepreneurship Ecosystem: Cases Study Analysis. Journal of Entrepreneurship Education, 23(3), 1-16.

- **Offre de produits et services** : Jumia propose une large gamme de produits, allant des appareils électroniques, de l'électroménager, de la mode, de la beauté, de l'alimentation, des jouets, aux articles de sport, entre autres. L'entreprise met également en place des services tels que Jumia Food (livraison de repas à domicile), Jumia Travel (réservation d'hébergement) et Jumia Pay (système de paiement en ligne).
- **Modèle économique** : Jumia fonctionne selon un modèle de marché en ligne où elle facilite les transactions entre les vendeurs tiers et les consommateurs. Les vendeurs peuvent créer leurs propres boutiques en ligne sur la plateforme Jumia pour commercialiser leurs produits.
- **Chiffre d'affaires** : Le chiffre d'affaires de Jumia peut varier d'une année à l'autre en raison des fluctuations du marché et des conditions économiques. Elle a généré 177.9million de dollars soit 103.54 milliards FCFA en termes d'exercice 2021.<sup>13</sup>

**Position sur le marché** : Jumia est considérée comme l'une des principales entreprises de commerce électronique en Afrique, avec une présence étendue et une base de clients en croissance.

Figure n° 03 : Application Jumia



Source : Jumai.dz

- **Yassir**

Yassir est une start-up algérienne qui propose un service de réservation de taxis en

<sup>13</sup>[https://www.sikafinance.com/marches/jumia-178-millions-de-dollars-de-chiffre-daffaires-generes-en-2021\\_33102](https://www.sikafinance.com/marches/jumia-178-millions-de-dollars-de-chiffre-daffaires-generes-en-2021_33102) consulté le 12/05/2023 à 13h

ligne. Elle a développé une application mobile conviviale qui permet aux utilisateurs de réserver un taxi à partir de leur emplacement actuel. Yassir a innové en introduisant un modèle de réservation de taxi en ligne, ce qui facilite grandement le processus de réservation pour les utilisateurs.

Le modèle d'affaires de Yassir repose sur la mise en relation des clients avec les chauffeurs de taxi et la collecte d'une commission sur chaque cours effectué grâce à leur plateforme. Yassir a pensé à moderniser l'industrie du taxi en Algérie en offrant une alternative pratique et sécurisée pour les déplacements urbains.<sup>14</sup>

Yassir se distingue par ses caractéristiques clés, telles que :

- **Large couverture géographique :** Yassir est disponible dans plusieurs villes à travers l'Algérie, offrant une couverture étendue pour répondre aux besoins de déplacement des utilisateurs.
- **Choix de véhicules :** Yassir propose une variété d'options de transport, allant des voitures économiques aux véhicules de luxe, permettant aux utilisateurs de choisir en fonction de leurs préférences et de leur budget.
- **Sécurité et confiance :** Yassir accorde une grande importance à la sécurité des utilisateurs. Les chauffeurs sont soumis à un processus de sélection rigoureux, et les utilisateurs peuvent évaluer et donner leur avis sur les chauffeurs après chaque trajet.
- **Tarifs compétitifs :** Yassir s'efforce de proposer des tarifs compétitifs pour ses services, offrant ainsi une alternative abordable aux autres moyens de transport.

La croissance de Yassir témoigne de son impact positif sur la mobilité en Algérie. La startup a su répondre aux besoins des utilisateurs en matière de transport urbain et a contribué à l'amélioration de l'efficacité et de l'accessibilité des déplacements. Elle a également créé des opportunités économiques en permettant à de nombreux chauffeurs de travailler de manière flexible et indépendante.

Yassir a réussi à se positionner comme l'un des acteurs majeurs de l'industrie des services de transport en Algérie. Son succès témoigne du potentiel des startups algériennes à répondre aux besoins locaux, à introduire l'innovation et à transformer les secteurs traditionnels de l'économie.

---

<sup>14</sup><https://www.asjp.cerist.dz/en/downArticle/147/10/4/179721> consulté le 12/05/2023 à 15h

Figure n°04 : Application Yassir



Source : <https://www.radioalgerie.dz>

- **Ouedkniss**

Ouedkniss est une start-up algérienne qui opère dans le domaine des petites annonces en ligne. Fondé en 2006 par cinq lycéens, il est devenu l'un des principaux acteurs du commerce électronique dans le pays. Elle a créé une plateforme web où les utilisateurs peuvent publier des annonces pour acheter ou vendre divers produits et services. Ouedkniss a révolutionné le marché des petites annonces en proposant une solution en ligne pratique et sécurisée. Son modèle d'affaires repose sur la publicité en ligne et la vente de services premium aux annonceurs. Ouedkniss est un site web de petites annonces très populaires en Algérie. <sup>15</sup>

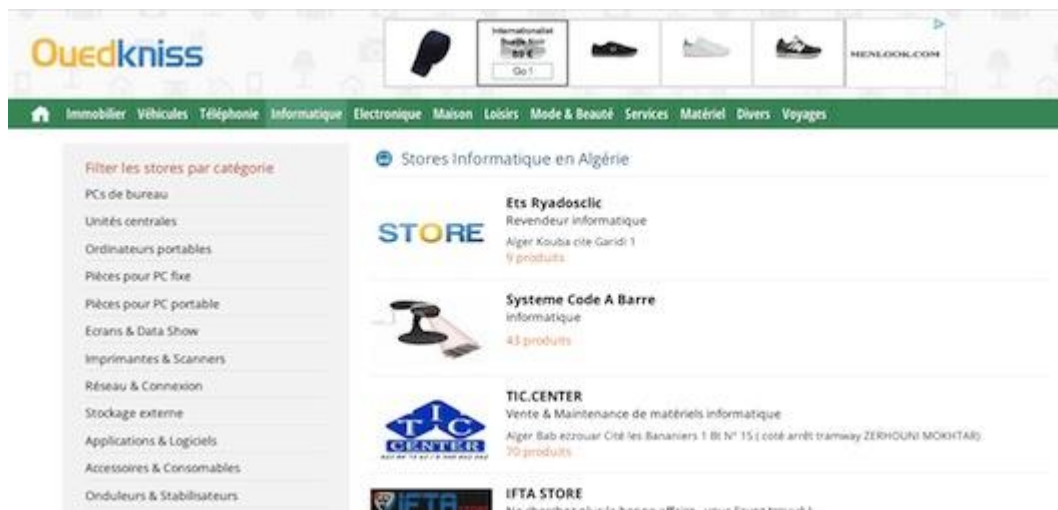
- **Plateforme de petites annonces** : Ouedkniss permet aux utilisateurs de publier des annonces gratuites dans différentes catégories, telles que l'automobile, l'immobilier, l'électronique, l'informatique, l'ameublement, les vêtements, les emplois, etc. peuvent créer des annonces détaillées pour présenter leurs produits ou services, tandis que les acheteurs peuvent développer les annonces pour trouver ce qu'ils recherchent.
- **Vaste public** : Ouedkniss est largement utilisé par les Algériens, qu'ils soient

<sup>15</sup><https://www.djazair.com/fr/lqo/5146430> consulté le 12/05/2023 à 17h

vendeurs ou acheteurs. La plateforme a acquis une audience importante en Algérie et est devenue une référence pour les transactions en ligne dans le pays.

- **Modèle économique** : Le modèle économique d'Ouedkniss repose sur les publicités payantes et les mises en avant d'annonces pour les professionnels qui souhaitent augmenter leur visibilité. La publication d'annonces de particuliers reste gratuite.
- **Sécurité et confiance** : Ouedkniss a mis en œuvre des mesures de sécurité pour protéger ses utilisateurs, notamment en leur permettant de signaler les annonces suspectes ou frauduleuses. Cependant, comme avec toute plateforme de petites annonces en ligne, les utilisateurs doivent rester vigilants et prendre des précautions lorsqu'ils effectuent des transactions.
- **Chiffre d'affaires** : Il varie d'une année à une autre selon les fluctuations du marché. En effet Ouedkniss a atteint 3.5 millions de dollars ces dernières années.
- **Impact économique** : Ouedkniss a joué un rôle important dans la facilitation du commerce en ligne en Algérie. En offrant une plateforme où les vendeurs et les acheteurs peuvent interagir facilement, il a aidé à dynamiser le marché de l'e-commerce dans le pays.

Figure n° 05 : Site Ouedkniss



Source : ouedkniss.com

Ces start-ups ont pensé à la modernisation et à la digitalisation de leurs secteurs respectifs en Algérie. Elles ont créé de nouvelles opportunités d'emploi, stimulé l'entrepreneuriat et fourni des services pratiques aux consommateurs. L'émergence de ces

start-ups témoigne de la vitalité et du potentiel de croissance de l'écosystème des start-ups en Algérie.

En conclusion, l'Algérie a fait des progrès significatifs dans le développement de son écosystème des startups, avec un accent croissant sur l'entrepreneuriat et l'innovation. Bien que des défis persistent, le pays offre un potentiel prometteur pour les entrepreneurs et les startups, grâce à un soutien croissant du gouvernement, à l'émergence d'infrastructures d'accompagnement et à l'émergence de modèles de startups performantes dans divers secteurs.

#### **Section II : Financement des startups en Algérie**

Le financement joue un rôle crucial dans le développement et la croissance des startups en Algérie. Ces jeunes entreprises, caractérisées par leur agilité, leur esprit d'innovation et leur potentiel de croissance rapide, nécessitent des ressources financières pour concrétiser leurs idées, développer leurs produits ou services, et conquérir le marché. Cependant, le processus de financement des startups peut être un défi, en particulier dans un pays où l'écosystème entrepreneurial est en plein essor.

Dans cette perspective, il est essentiel de comprendre les différents types de financement disponibles pour les startups en Algérie. Le financement peut provenir à la fois du secteur public et du secteur privé, chacun offrant des avantages et des opportunités spécifiques.

Le financement public, par le biais de subventions, de fonds d'amorçage et de dispositifs d'accompagnement, joue un rôle important dans le soutien aux startups en Algérie. Ces initiatives gouvernementales visent à encourager l'entrepreneuriat et à stimuler l'innovation en fournissant des ressources financières et un soutien technique aux startups. Les subventions peuvent permettre aux entrepreneurs de financer leurs premières étapes de développement, tandis que les fonds d'amorçage offrent un capital initial pour lancer l'activité. Les dispositifs d'accompagnement, tels que les incubateurs et les accélérateurs, fournissent un soutien supplémentaire sous forme de mentorat, de formations et de réseautage.

En parallèle, le financement privé joue un rôle de plus en plus important dans l'écosystème des startups en Algérie. Les investisseurs providentiels, les fonds de capital-risque et les business angels sont des acteurs clés du financement privé des startups. Ces investisseurs apportent non seulement des ressources financières, mais aussi leur expertise, leur réseau et leur expérience dans le domaine des startups. Leur participation peut contribuer

à accélérer la croissance de l'entreprise et à ouvrir de nouvelles opportunités.

En outre, le crowdfunding et les autres formes de financement participatif gagnent également en popularité en Algérie. Ces plateformes en ligne permettent aux entrepreneurs de lever des fonds auprès d'un grand nombre de contributeurs, souvent des particuliers, intéressés par le projet ou l'idée de l'entreprise. Cela offre aux startups une alternative de financement accessible et peut également servir de validation du marché et de promotion de la marque.<sup>16</sup>

Dans cette section, nous explorerons plus en détail les différents types de financement des startups en Algérie, en mettant l'accent sur les opportunités, les défis et les meilleures pratiques. Nous examinerons les possibilités offertes par le financement public et privé, ainsi que les nouvelles tendances telles que le crowdfunding. Comprendre ces options de financement est essentiel pour les entrepreneurs algériens cherchant à développer leurs startups et à contribuer à l'émergence d'une économie innovante et dynamique.

### 1. Types de financement des startups en Algérie

#### 1.1. Financement public : subventions, fonds d'amorçage, dispositifs d'accompagnement

Le financement public joue un rôle crucial dans le soutien et la croissance des startups en Algérie. Dans le cadre de l'écosystème entrepreneurial en plein essor, les autorités gouvernementales reconnaissent l'importance de fournir des ressources financières et un accompagnement aux entrepreneurs innovants et aux jeunes entreprises prometteuses.

Cette partie se concentre sur le financement public des startups en Algérie, en mettant en lumière trois éléments clés : les subventions, les fonds d'amorçage et les dispositifs d'accompagnement. Ces mesures sont mises en place pour aider les entrepreneurs à surmonter les obstacles financiers initiaux et à accélérer le développement de leurs startups.

##### A. Les subventions

Une subvention est une forme de financement accordée par une entité, généralement un gouvernement, une organisation à but non lucratif ou une institution, dans le but de soutenir financièrement des projets ou des entreprises, y compris les startups. Contrairement à

---

<sup>16</sup>Boudiaf, N., &Belaid, F. (2020). Access to Financing and Entrepreneurial Ventures: Evidence from Algerian Startups. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 10(1), 1-14.

un prêt, une subvention n'a pas à être remboursée<sup>17</sup>. Les subventions constituent l'un des types de financement essentiels pour les startups en Algérie. Dans le cadre de l'écosystème entrepreneurial en plein essor, les subventions jouent un rôle clé en offrant un soutien financier précieux aux entrepreneurs innovants et aux jeunes entreprises prometteuses.<sup>18</sup>

Elles offrent aux startups une bouffée d'oxygène financier, leur permettant de faire face aux dépenses initiales, d'investir dans des équipements, de développer des prototypes, de mener des études de marché ou encore d'explorer de nouvelles opportunités. Elles jouent un rôle crucial en comblant le manque de ressources financières souvent rencontré par les jeunes entreprises et en leur offrant la possibilité de se concentrer sur leur développement et leur croissance.

Les organismes gouvernementaux et les institutions publiques mettent en place des programmes de subventions spécifiques pour encourager l'innovation, favoriser la création d'emplois et stimuler l'économie. Ces programmes peuvent être axés sur des secteurs d'activité particuliers, tels que les technologies de l'information et de la communication, les sciences de la vie, les énergies renouvelables ou encore l'industrie manufacturière. Les critères d'éligibilité et les procédures de demande varient en fonction de chaque programme.

Les subventions offrent aux startups de nombreux avantages, mais elles peuvent également présenter quelques inconvénients. Examinons de plus près ces aspects :

### Avantages des subventions

- **Financement non remboursable :** Les subventions sont des ressources financières non remboursables, ce qui signifie que les startups ne sont pas tenues de rembourser l'argent reçu. Cela soulage la pression financière sur les jeunes entreprises et leur permet de se concentrer sur leur développement et leur croissance.
- **Soutien financier initial :** Les subventions fournissent un soutien financier essentiel aux startups dès les premières étapes de leur projet. Elles permettent de couvrir les coûts liés à la recherche et développement, aux études de marché, aux dépenses opérationnelles et aux investissements initiaux, offrant ainsi une base solide pour la réussite future de l'entreprise.

---

<sup>17</sup> <https://www.journaldunet.fr/business/dictionnaire-economique-et-financier/1199205-subvention-definition-traduction/> consulté le 27/05/2023 à 10h

<sup>18</sup> <https://startupmontreal.com/ressources/financement-bsm/> consulté le 25/05/2023 à 10h

- **Accès à des ressources supplémentaires :** En plus du financement, les subventions peuvent offrir aux startups un accès à des ressources supplémentaires telles que des conseils d'experts, des formations, des infrastructures ou des réseaux professionnels. Ces ressources complémentaires contribuent à renforcer le potentiel de croissance de l'entreprise.
- **Crédibilité et attractivité pour les investisseurs :** L'obtention d'une subvention peut renforcer la crédibilité d'une startup aux yeux des investisseurs potentiels. Cela démontre que l'entreprise a été reconnue par des organismes officiels et qu'elle dispose d'un potentiel prometteur. Cette crédibilité accrue peut faciliter l'accès à d'autres sources de financement, comme le capital-risque.<sup>1920</sup>

### Inconvénients des subventions

- **Concurrence accrue :** Les subventions sont souvent limitées en termes de montant et de disponibilité. Cela entraîne une concurrence intense entre les startups pour les financements disponibles. Les processus de candidature peuvent être rigoureux, et toutes les startups ne seront pas sélectionnées pour recevoir une subvention, ce qui peut être décourageant pour certaines.
- **Exigences strictes :** Les subventions sont assorties de conditions spécifiques concernant l'utilisation des fonds. Les startups doivent se conformer à ces exigences et suivre les règles établies par l'organisme octroyant la subvention. Cela peut entraîner des contraintes et des limitations dans la manière dont l'entreprise peut utiliser les fonds, limitant ainsi sa flexibilité.
- **Processus de demande complexe :** Les demandes de subventions peuvent être complexes et nécessitent souvent la soumission de documents détaillés, de plans d'affaires et d'autres informations. Les startups doivent consacrer du temps et des ressources pour préparer ces demandes, ce qui peut être considéré comme une charge administrative supplémentaire.
- **Dépendance temporaire :** Les subventions sont généralement des financements à court terme et ne garantissent pas une stabilité financière à long terme. Les startups

---

<sup>19</sup>Baraton, P., &Huault, I. (2017). Les subventions aux start-up : un exemple de régulation par la ressource. *Revue d'économie industrielle*, 160(4), 9-35.

<sup>20</sup>Girard, A., & Valette-Florence, P. (2017). Les déterminants de l'obtention de subventions publiques pour les jeunes entreprises innovantes : une analyse empirique. *Management International*, 21(1), 61-73.

doivent être conscientes de leur dépendance temporaire à l'égard des subventions et chercher à diversifier leurs sources de financement pour assurer leur viabilité à plus long terme.

#### **B. Les fonds d'amorçage**

Les fonds d'amorçage, également appelés "seedfunds" en anglais, sont des fonds d'investissement spécialisés dans le financement des startups à un stade précoce de leur développement. Ils fournissent un capital initial, souvent sous forme d'investissement en actions, pour aider les jeunes entreprises à démarrer leurs activités. Les fonds d'amorçage en Algérie jouent un rôle essentiel dans le soutien aux startups à un stade précoce de leur développement. Ces fonds, souvent d'origine publique, sont spécifiquement conçus pour fournir un capital de départ aux jeunes entreprises et les aider à passer de l'idée à la réalité commerciale.

Les fonds d'amorçage proviennent généralement de sources publiques, telles que des organismes gouvernementaux ou des institutions de financement du développement économique. Ces entités mettent en place des programmes spécifiques pour soutenir les startups à un stade précoce en leur fournissant un capital de départ. Les fonds d'amorçage peuvent également provenir de fonds privés gérés par des investisseurs providentiels ou des sociétés de capital-risque qui se spécialisent dans le financement des startups en phase d'amorçage. Dans certains cas, les fonds d'amorçage peuvent également être alimentés par des initiatives de financement participatif où un grand nombre de personnes contribuent financièrement au projet.<sup>21</sup>

L'objectif principal des fonds d'amorçage est de combler le manque de financement initial auquel sont confrontées de nombreuses startups en Algérie. Ils offrent un capital de démarrage nécessaire pour financer des activités telles que la recherche et développement, la validation du concept, la réalisation de prototypes et l'exploration du marché. Cela permet aux entrepreneurs de transformer leurs idées en produits ou services concrets.

En plus du capital, les fonds d'amorçage peuvent offrir un soutien supplémentaire aux startups. Cela peut inclure des conseils en gestion, des formations, des programmes

---

<sup>21</sup>Bessière, V., & Bessière, C. (2019). Les fonds d'amorçage : acteurs de la reconfiguration des écosystèmes entrepreneuriaux. *Revue internationale PME*, 32(1-2), 121-149.

d'incubation et d'accélération, ainsi que des opportunités de réseautage avec d'autres entrepreneurs et experts de l'industrie. Ces ressources supplémentaires aident les startups à renforcer leurs compétences entrepreneuriales, à développer leurs réseaux et à accélérer leur croissance.

Les fonds d'amorçage en Algérie sont généralement administrés par des organismes gouvernementaux, des institutions de financement du développement économique ou des organismes spécialisés dans le soutien aux startups. Ils fonctionnent souvent selon un processus de demande, où les entrepreneurs doivent soumettre leurs projets, qui sont ensuite évalués en fonction de critères prédéfinis tels que l'innovation, le potentiel de croissance, la viabilité commerciale et la compétence de l'équipe fondatrice.<sup>22</sup>

Ils peuvent être<sup>23</sup> :

### **A. Les fonds propres des fondateurs de la startup :**

Les fonds propres des fondateurs de la startup sont souvent considérés comme la première source de financement. Les fondateurs investissent leurs propres fonds dans leur projet, démontrant ainsi leur confiance et leur engagement envers la réussite de la startup.

### **B. L'investissement des proches et des amis (Love money) :**

Il s'agit de l'investissement initial réalisé par des proches des créateurs de la startup, tels que la famille, les amis et les relations professionnelles. Ce financement de soutien initial est important car il permet aux fondateurs de démarrer leur projet. Cependant, il est également important de formaliser les modalités de participation à cette étape afin de prévenir d'éventuelles complications lors des futurs tours de financement.

### **C. Prix attribués dans les concours et compétitions pour les lauréats :**

Les concours et compétitions de startups offrent souvent des récompenses et des prix aux startups lauréates. Ces prix peuvent prendre différentes formes, tels qu'une somme d'argent, du matériel informatique, des accès à des produits digitaux prépayés, des formations, un accompagnement technique et juridique, ainsi qu'une incubation de la startup sur une

---

<sup>22</sup><https://www.leblogdudirigeant.com/fonds-amorçage/> consulté le 26/05/2023 à 18h

<sup>23</sup><https://www.asjp.cerist.dz/en/downArticle/753/3/1/199443> consulté le 26/05/2023 à 15h

période donnée.

Ces différentes sources de financement offrent aux startups des opportunités supplémentaires pour obtenir les fonds nécessaires à leur développement. Chaque source présente ses avantages et ses spécificités, et les entrepreneurs doivent évaluer les meilleures options en fonction de leurs besoins et de leur situation.

### Avantages des fonds d'amorçage

- **Accès au capital de départ :** Les fonds d'amorçage fournissent un financement initial aux startups qui peuvent avoir du mal à obtenir des fonds par d'autres moyens. Cela permet aux entrepreneurs de financer les premières étapes de leur entreprise, telles que la recherche et développement, la validation du concept et les premières opérations.
- **Expertise et mentorat :** Les fonds d'amorçage apportent souvent plus que de l'argent. Ils offrent également un accompagnement et un mentorat de la part d'investisseurs expérimentés. Ces conseils peuvent aider les entrepreneurs à éviter les erreurs courantes, à prendre des décisions éclairées et à développer leurs compétences entrepreneuriales.
- **Accès à un réseau professionnel :** Les fonds d'amorçage ont souvent un vaste réseau d'investisseurs, d'experts et d'entrepreneurs avec lesquels ils peuvent connecter les startups. Cela peut ouvrir des opportunités de partenariats, de collaborations et de croissance.
- **Validation du concept :** Le fait de recevoir un financement d'un fonds d'amorçage peut donner de la crédibilité à une startup et valider son concept auprès des investisseurs et du marché. Cela peut faciliter l'accès à d'autres sources de financement et renforcer la confiance des partenaires potentiels.

### Inconvénients des fonds d'amorçage

- **Dilution de la propriété :** L'un des inconvénients potentiels est que les fonds d'amorçage exigent généralement une part de propriété de l'entreprise en échange de leur investissement. Cela peut entraîner une dilution de la propriété des fondateurs, ce qui signifie qu'ils détiennent une part plus petite de l'entreprise.
- **Pression pour la croissance rapide :** Les fonds d'amorçage ont souvent des attentes de rendement élevées et cherchent des startups à fort potentiel de croissance. Cela peut

exercer une pression sur les entrepreneurs pour atteindre des résultats rapidement, ce qui peut parfois être difficile à gérer.

- **Processus de sélection compétitif** : Les fonds d'amorçage reçoivent généralement de nombreuses demandes d'investissement, ce qui rend le processus de sélection compétitif. Toutes les startups ne seront pas sélectionnées pour recevoir un financement, ce qui peut entraîner des déceptions pour certains entrepreneurs.
- **Dépendance vis-à-vis du financement externe** : Les fonds d'amorçage ne fournissent généralement qu'un financement initial. Les startups peuvent donc devoir rechercher d'autres sources de financement par la suite pour soutenir leur croissance. Cela peut créer une dépendance vis-à-vis du financement externe et rendre l'entreprise vulnérable en cas de difficultés à obtenir d'autres investissements.

### C. Les dispositifs d'accompagnement

Un dispositif d'accompagnement pour une startup est un ensemble de services, de ressources et de soutien fourni par des organisations.

Dans le cadre de la promotion de l'investissement en Algérie, le gouvernement a mis en place plusieurs organismes d'aide et de soutien pour les porteurs de projets. Parmi ces acteurs, on retrouve des dispositifs spécifiques qui visent à encourager la création d'entreprises, tels que la Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC), l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ), l'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM), l'Agence Nationale de Promotion et de Développement des Parcs Technologiques (ANPT) et le Fonds d'Appropriation des Usages et du Développement des Technologies de l'Information et de la Communication (FAUDTIC).

Ces organismes ont pour objectif de fournir un soutien financier, technique et opérationnel aux entrepreneurs et porteurs de projets en Algérie. Ils proposent des dispositifs d'aide à la création d'entreprise, tels que des prêts à taux préférentiels, des subventions, des formations, du mentorat, de l'accompagnement et des services de conseil. Ils jouent un rôle crucial dans la promotion de l'entrepreneuriat et dans le développement du tissu économique du pays.

La CNAC, est un organisme public de sécurité sociale chargé de l'indemnisation des

salariés ayant perdu leur emploi pour raison économique<sup>24</sup>, par exemple, offre des prêts aux demandeurs d'emploi afin de les soutenir dans la création de leur propre entreprise. L'ANSEJ Depuis novembre 2020, l'Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ) a été renommée. Cette agence, désormais connue sous une nouvelle dénomination, est un organisme public chargé de la gestion d'un fonds de crédit spécifique dédié à la création d'entreprises en Algérie qui a pour mission principale de promouvoir l'entrepreneuriat chez les jeunes, elle vise à encourager l'emploi des jeunes en finançant leurs projets de création d'entreprise<sup>25</sup>. L'ANGEM est créée par le décret exécutif n° 04-14 du 22 janvier 2004<sup>26</sup>, propose du microcrédit aux entrepreneurs ayant des projets viables. L'ANPT soutient le développement des parcs technologiques en fournissant des infrastructures et des services adaptés aux entreprises innovantes. Quant au FAUDTIC, il favorise l'appropriation des technologies de l'information et de la communication par les entreprises<sup>27</sup>.

Ces dispositifs d'aide et de soutien contribuent à créer un environnement propice à l'entrepreneuriat en Algérie, en fournissant aux porteurs de projets les ressources nécessaires pour concrétiser leurs idées d'entreprise. Ils visent à stimuler l'activité économique, favoriser l'emploi et encourager l'innovation dans le pays.<sup>28</sup>

#### Avantages des dispositifs d'accompagnement

- **Expertise et conseils :** Les dispositifs d'accompagnement offrent aux entrepreneurs un accès à une expertise et à des conseils spécialisés. Ils mettent à disposition des professionnels expérimentés qui peuvent aider les entrepreneurs à développer leurs compétences, à affiner leur stratégie commerciale et à surmonter les défis auxquels ils sont confrontés.
- **Réseau professionnel :** Ces dispositifs permettent aux entrepreneurs de se connecter à un réseau de professionnels, de mentors et de pairs. Cela ouvre des opportunités de partenariats, de collaborations et de partage d'expériences avec d'autres entrepreneurs et acteurs du secteur.

---

<sup>24</sup><https://www.industrie.gov.dz> consulté le 24/05/2023 à 13h38

<sup>25</sup> Décret exécutif n°20-329 du 22 novembre 2020 modifiant et complétant le décret exécutif n 96-296 du 8 septembre 1996 portant création et fixant les statuts de l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes, et changeant sa dénomination. J.O n°70 du 25/11/2020,p.8.

<sup>26</sup> Décret exécutif n° 04-14 du 29 Dhou El Kaada 1424 correspondant au 22 janvier 2004 portant création et fixant le statut de l'agence nationale de gestion du micro-crédit. J.O n°6 du 25/01/2004. p. 6.

<sup>27</sup><https://www.asjp.cerist.dz/en/downArticle/753/3/1/199443> consulté le 26/05/2023 à 18h50

<sup>28</sup><https://www.asjp.cerist.dz/en/downArticle/659/7/3/149712> consulté le 26/05/2023 à 17h03

- **Formation et ressources :** Les dispositifs d'accompagnement proposent souvent des programmes de formation adaptés aux besoins des startups. Ils offrent également des ressources telles que des ateliers, des séminaires et des bibliothèques de connaissances pour soutenir le développement des compétences et l'apprentissage continu des entrepreneurs.
- **Accès à des financements :** Certains dispositifs d'accompagnement peuvent faciliter l'accès à des financements supplémentaires pour les startups. Ils peuvent fournir des informations sur les programmes de subventions, les investisseurs potentiels et les opportunités de financement adaptées aux besoins spécifiques des startups.

### Inconvénients des dispositifs d'accompagnement

- **Sélection compétitive :** En raison de la popularité et de la demande croissante pour les dispositifs d'accompagnement, le processus de sélection peut être très compétitif. Toutes les startups ne seront pas acceptées, ce qui peut être décourageant pour certains entrepreneurs.
- **Contraintes de temps :** Les dispositifs d'accompagnement peuvent exiger un engagement en termes de temps et de disponibilité de la part des entrepreneurs. Cela peut être difficile à gérer, en particulier pour ceux qui ont déjà des contraintes de temps liées à la gestion de leur entreprise.
- **Dépendance potentielle :** Les startups peuvent devenir dépendantes des dispositifs d'accompagnement, ce qui peut limiter leur autonomie et leur capacité à prendre des décisions indépendantes. Il est important pour les entrepreneurs de maintenir un équilibre entre l'utilisation des ressources offertes par les dispositifs d'accompagnement et le développement de leur propre expertise.
- **Limites géographiques :** Certains dispositifs d'accompagnement sont spécifiques à une région ou à un territoire donné, ce qui peut limiter l'accès des startups situées en dehors de ces zones.

### 1.2. Financement privé (*business-Angels* autrement dit investisseurs providentiels et le capital-risque)

Le financement privé joue un rôle essentiel dans le soutien et le développement des start-ups. Les investisseurs privés, tels que les capital-risqueurs et les business angels autrement dit les investisseurs providentiels, sont des acteurs clés de l'écosystème des start-

ups en apportant des ressources financières et une expertise précieuse. Dans cette section, nous explorerons les différentes formes de financement privé disponibles pour les start-ups en Algérie. Ces modes de financement offrent des opportunités uniques pour les entrepreneurs ambitieux de sécuriser les fonds nécessaires pour développer leurs idées innovantes et réaliser leur plein potentiel.

### A. Business Angels

Les business angels, également appelés investisseurs providentiels, sont des particuliers issus du monde des affaires qui investissent des capitaux dans des startups innovantes à fort potentiel de croissance.<sup>29</sup>

Ils jouent un rôle essentiel dans le financement des startups en offrant non seulement des ressources financières, mais aussi des conseils et une expertise précieuse<sup>30</sup>. Leur soutien se matérialise sous forme de parts sociales dans l'entreprise, leur permettant de participer activement aux décisions et à la gestion de la startup. Les business angels contribuent à favoriser l'innovation, à rassembler les fonds nécessaires, à faciliter l'accès au marché et à établir des réseaux d'expertise. Cependant, l'importance de leur investissement peut entraîner une perte de pouvoir pour les fondateurs.<sup>31</sup>

En Algérie, bien que des business angels opérant individuellement soient actifs, il existe une faible activité dans ce domaine et peu d'informations sont disponibles sur leur volume d'investissements ou les entreprises dans lesquelles ils investissent. Le réseau Casbah Business Angels (CBA) est le seul réseau actif identifié. Quelques autres structures ont été recensées, certaines basées à l'étranger, mais elles offrent peu de visibilité sur leurs activités. Ce faible développement des réseaux de business angels en Algérie peut s'expliquer en partie par l'absence d'une réglementation spécifique et d'un environnement fiscal favorable à cette pratique, notamment lorsque les investisseurs se regroupent en holdings de business angels.

En effet, ils sont souvent des chefs d'entreprise, des professionnels accomplis ou des entrepreneurs qui ont réussi dans leurs affaires. Cependant, il n'existe pas de statistiques ou

---

<sup>29</sup>Caselli S. Privateequity and venture capital in Europe:markets, techniques, and deals. Academic Press, 2018, 342 pages

<sup>30</sup>Caselli S. & Negri G. Chapter 9 – Legal framework in the United States and United Kingdom for equityinvestors. Privateequity and venture capital in Europe:markets, techniques, and deals (Second Edition), 2018; 109-124

<sup>31</sup><https://www.economie.gouv.fr/entreprises/financement-investissement-entreprise-business-angel> consulté le 30/05/2023 à 16h30

d'études approfondies permettant d'identifier ces acteurs clés de l'écosystème et de connaître le volume de leurs investissements. Les opérations réalisées par les business angels se font généralement de manière discrète et ne sont pas largement médiatisées.

Cependant, il existe un réseau de business angels actif en Algérie, Casbah Business Angel (CBA), qui a été lancé en 2012 dans le cadre du Programme d'Opportunités Économiques pour la Jeunesse Algérienne, une initiative dirigée par la communauté algéro-américaine résidant aux États-Unis. L'objectif de cette plateforme est d'utiliser les compétences et l'expérience des professionnels algériens aux États-Unis pour soutenir et guider les jeunes Algériens dans leur parcours entrepreneurial.<sup>32</sup>

Ce mode de financement peut être avantageux en termes de :

- **Financement initial** : Les business angels sont souvent prêts à investir dans des startups au stade précoce, lorsque l'accès à d'autres sources de financement peut être limité. Ils fournissent ainsi un financement crucial pour lancer et développer l'entreprise.
- **Expertise et conseil** : En plus de l'apport financier, les business angels partagent leur expérience et leurs connaissances avec les fondateurs de la startup. Leur expertise peut être précieuse pour guider l'entreprise dans sa croissance, éviter les erreurs courantes et saisir les opportunités.
- **Réseau de contacts** : Les business angels ont souvent un vaste réseau de contacts dans l'industrie et peuvent faciliter l'accès aux partenaires commerciaux, aux clients potentiels et aux investisseurs ultérieurs. Ils peuvent ouvrir des portes et aider la startup à se connecter aux bonnes personnes.
- **Flexibilité** : Contrairement à d'autres sources de financement plus institutionnelles, les business angels ont généralement plus de flexibilité dans leurs investissements. Ils peuvent être plus disposés à prendre des risques et à s'engager dans des secteurs innovants ou émergents.<sup>33</sup>

---

<sup>32</sup> <https://baaldi.org/> consulté le 26/05/2023 à 19h39

<sup>33</sup> <https://eldorado.co/blog/2022/03/24/quels-avantages-et-inconvenients-recourir-des-business-angels> consulté le 30/05/2023 à 18h52

Mais aussi, il contient des inconvénients, tel que :

- **Perte de contrôle :** L'investissement des business angels implique souvent la cession d'une partie du capital de la startup. Cela peut entraîner une perte de contrôle pour les fondateurs, car les business angels peuvent exiger une certaine influence dans la prise de décision.
- **Pression financière :** Les business angels attendent généralement un retour sur leur investissement dans un délai donné. Cela peut mettre une pression supplémentaire sur la startup pour atteindre des objectifs financiers et potentiellement limiter sa liberté de prendre des décisions à long terme.
- **Risque d'incompatibilité :** Il est essentiel que les valeurs, les objectifs et les attentes des fondateurs de la startup soient alignés avec ceux des business angels. Des différences d'opinion ou d'objectifs peuvent entraîner des conflits et perturber la relation entre les parties.
- **Disponibilité limitée :** En Algérie, la disponibilité des business angels peut être limitée, ce qui rend plus difficile pour les startups de trouver des investisseurs appropriés. Il peut y avoir un manque de réseaux structurés et de visibilité sur les opportunités d'investissement.

### B. Capital-risque

Le capital-risque, également connu sous le terme de venture capital, est une forme de financement dans laquelle des investisseurs fournissent des capitaux à des entreprises en phase de démarrage ou en croissance, généralement des startups, en échange d'une participation au capital de l'entreprise. L'objectif du capital-risque est de financer des entreprises présentant un fort potentiel de croissance et de retour sur investissement à long terme.<sup>34</sup>

Les investisseurs en capital-risque, appelés capitalistes-risqueurs ou investisseurs en capital-investissement, apportent non seulement des fonds financiers, mais aussi une expertise, des conseils et un réseau de contacts stratégiques pour soutenir la croissance et le

---

<sup>34</sup>Anokhin S, Wincent J. &Oghazi P. Strategic effects of corporate venture capital investments. Journal of Business Venturing Insights, 2016; 5: 63-69.

développement de l'entreprise. Ils prennent généralement des participations minoritaires dans l'entreprise, et leur retour sur investissement se réalise souvent lors d'une sortie de l'entreprise, telle qu'une introduction en bourse ou une acquisition.

Le capital-risque est un mode de financement risqué, car les startups auxquelles il est accordé sont souvent à un stade précoce de développement et peuvent ne pas encore générer de revenus significatifs. Cependant, il offre aux entrepreneurs la possibilité d'obtenir des capitaux importants pour financer leur croissance et leur expansion, tout en bénéficiant de l'expertise et du soutien des investisseurs en capital-risque.<sup>35</sup>

Les investisseurs en capital-risque évaluent attentivement les projets et les équipes entrepreneuriales, et prennent en compte le potentiel de marché, l'innovation technologique, la viabilité commerciale et d'autres facteurs avant de décider d'investir. Ils assument un certain niveau de risque, avec la possibilité de réaliser des rendements élevés si l'entreprise réussit, mais également le risque de perdre leur investissement si l'entreprise échoue.

Le capital-risque joue un rôle essentiel dans le financement des startups et favorise l'innovation, la création d'emplois et la croissance économique. Il contribue à soutenir des idées novatrices et des projets à fort potentiel de disruption dans différents secteurs d'activité.<sup>36</sup>

### Avantages du capital-risque pour les startups

- **Financement significatif** : Le capital-risque permet aux startups de bénéficier d'un financement important pour soutenir leur croissance et leur expansion. Les investisseurs en capital-risque sont prêts à prendre des risques et à investir des montants substantiels dans des entreprises à fort potentiel de croissance.
- **Expertise et mentorat** : Les investisseurs en capital-risque apportent souvent une expertise précieuse dans le domaine des affaires et de l'industrie. Ils peuvent fournir des conseils stratégiques, un réseau de contacts et un mentorat aux entrepreneurs, ce qui peut contribuer à la réussite de la startup.
- **Accès à un réseau étendu** : Les investisseurs en capital-risque ont souvent un vaste

---

<sup>35</sup>Davila A, Foster G. & Gupta M. Venture capital financing and the growth of startup firms. *Journal of Business Venturing*, 2003; 18 (6): 689-708.

<sup>36</sup><https://bpifrance-creation.fr/encyclopedie/financements/recours-a-investisseurs/capital-risque> consulté le 30/05/2023 à 16h48

réseau de partenaires commerciaux, d'experts de l'industrie et d'autres entrepreneurs. Cela donne aux startups un accès précieux à des ressources et à des opportunités de partenariat.

- **Validation et crédibilité :** Recevoir un financement de capital-risque peut donner aux startups une validation et une crédibilité supplémentaires. Cela peut faciliter l'accès à d'autres sources de financement, attirer des talents et rassurer les clients potentiels.

### Inconvénients du capital-risque pour les startups

- **Perte de contrôle :** En échange du financement, les investisseurs en capital-risque acquièrent généralement une part de propriété de la startup. Cela peut entraîner une perte de contrôle pour les fondateurs, car les investisseurs peuvent exercer une influence sur les décisions stratégiques de l'entreprise.
- **Pression pour la croissance rapide :** Les investisseurs en capital-risque sont souvent axés sur la croissance rapide et les rendements élevés. Cela peut mettre une pression sur les entrepreneurs pour atteindre des objectifs de croissance agressifs, ce qui peut être difficile à réaliser pour certaines startups.
- **Dilution de la propriété :** À mesure que de nouveaux tours de financement en capital-risque sont réalisés, la part de propriété des fondateurs peut être diluée. Cela signifie que les fondateurs détiennent une part moins importante de l'entreprise au fur et à mesure que de nouveaux investisseurs entrent en jeu.
- **Sortie exigée :** Les investisseurs en capital-risque ont généralement pour objectif de réaliser un retour sur investissement à moyen ou long terme. Cela signifie qu'ils peuvent exiger une sortie de l'entreprise, par exemple par une introduction en bourse ou une vente, ce qui peut ne pas être aligné sur les objectifs des fondateurs.

### 1.3.Le crowdfunding

Le crowdfunding, également connu sous le nom de financement participatif, est un mécanisme qui permet de collecter des fonds auprès d'un grand nombre de personnes via une plateforme en ligne. Il implique trois acteurs principaux : les entrepreneurs, les plateformes de crowdfunding et les investisseurs.<sup>37</sup>

---

<sup>37</sup> Karine Boyer, Alain Chevalier, Jean-Yves Léger, Aurélie Sannajust « Le crowdfunding », édition La Découverte, Paris. P126

Les entrepreneurs sont ceux qui cherchent à financer leurs projets et font appel au grand public pour obtenir les fonds nécessaires. Les plateformes de crowdfunding jouent le rôle d'intermédiaire en recevant les projets, en les mettant en ligne et en collectant les dons ou les prêts des investisseurs. Les investisseurs, quant à eux, contribuent financièrement aux projets et peuvent recevoir des contreparties en retour, selon le type de crowdfunding.<sup>38</sup>

Il existe plusieurs types de crowdfunding :

- Le crowdgiving consiste en des dons sans contrepartie directe, bien que les porteurs de projet puissent offrir des récompenses symboliques aux donateurs.
- Le crowdlending permet aux investisseurs de prêter de l'argent aux porteurs de projet, avec des taux d'intérêt fixés en fonction du risque. Le crowdinvesting permet aux investisseurs de devenir actionnaires du projet et de bénéficier des dividendes ou des plus-values.
- Le crowdfunding présente de nombreux avantages pour les start-ups. Il peut servir de tremplin publicitaire en attirant l'attention des médias et en permettant de diffuser largement le projet. Il permet également de tester l'intérêt du marché et de valider une idée. De plus, il offre aux entrepreneurs la possibilité de garder le contrôle sur leur projet, sans être soumis aux décisions de partenaires financiers.

Cependant, le crowdfunding présente également des limites. La réussite d'une campagne dépend de la capacité des entrepreneurs à mobiliser une communauté et à promouvoir leur projet. De plus, le financement obtenu peut ne pas être suffisant pour couvrir tous les besoins de l'entreprise. Enfin, il peut y avoir des risques de fraude ou de non-respect des engagements de la part des porteurs de projet.

Le crowdfunding est une option attrayante pour les start-ups en quête de financement, offrant un accès plus large aux ressources financières et la possibilité d'engager une communauté de supporters.

### **Avantages de crowdfunding**

- **Accès à un large public :** Le crowdfunding permet aux entrepreneurs de présenter

---

<sup>38</sup>A . SCHWEIENBACHER, «Le crowdinvesting : une nouvelle forme de finance entrepreneuriale », édition Broeck, Bruxelles, 2016.p 119-122

leur projet à un large public potentiel d'investisseurs, ce qui augmente les chances d'obtenir le financement nécessaire.

- **Validation du marché :** La participation des investisseurs potentiels dans le crowdfunding peut servir de validation du marché. Si de nombreuses personnes soutiennent financièrement le projet, cela indique un intérêt potentiel pour le produit ou le service proposé.
- **Promotion et visibilité :** Le crowdfunding offre une opportunité de promouvoir le projet et de gagner en visibilité médiatique. Cela peut attirer l'attention des médias, des blogueurs et des influenceurs, ce qui peut contribuer à la notoriété de la start-up.
- **Financement sans dilution :** Contrairement à d'autres modes de financement, tels que l'investissement en capital-risque, le crowdfunding permet de lever des fonds sans diluer la propriété de l'entreprise.
- **Possibilité de feedback et d'engagement communautaire :** Les investisseurs dans le crowdfunding peuvent devenir des ambassadeurs de la start-up et apporter des idées et des conseils précieux. Ils peuvent également devenir des clients fidèles et contribuer à la croissance de l'entreprise.

### Inconvénients du crowdfunding

- **Risque de ne pas atteindre l'objectif de financement :** Si l'objectif de financement n'est pas atteint dans le délai imparti, les fonds collectés peuvent être perdus et le projet peut ne pas se concrétiser.
- **Exposition de la propriété intellectuelle :** Lorsqu'un projet est présenté publiquement dans le cadre du crowdfunding, il y a un risque que des idées ou des propriétés intellectuelles soient exposées et potentiellement utilisées par d'autres.
- **Gestion des attentes des investisseurs :** Les investisseurs dans le crowdfunding peuvent avoir des attentes élevées et exiger un retour sur investissement rapide. La gestion de ces attentes peut être un défi pour les entrepreneurs.
- **Charge de travail supplémentaire :** La mise en place et la gestion d'une campagne de crowdfunding demandent du temps, de l'énergie et des ressources. Cela peut être une charge de travail supplémentaire pour les entrepreneurs, qui doivent concilier cette

activité avec d'autres responsabilités.

- **Responsabilité envers les investisseurs :** Lorsqu'une entreprise obtient des fonds par le crowdfunding, elle a une responsabilité envers les investisseurs pour utiliser l'argent de manière appropriée et transparente. Cela implique de rendre des comptes et de communiquer régulièrement avec les investisseurs.<sup>39</sup>

### 1.4. Les emprunts bancaires

L'emprunt bancaire est une option couramment utilisée pour financer la création d'une entreprise, y compris les startups. Cependant, de nombreux établissements bancaires sont réticents à financer ce type de projets en raison du risque élevé associé aux startups et de leur taux d'échec potentiellement élevé. Pour obtenir un prêt bancaire traditionnel, il est essentiel de présenter un plan marketing solide et un business plan détaillé, car ces documents sont considérés comme des atouts importants pour convaincre les banques. Cependant, il est important de souligner que l'accès à un financement par emprunt bancaire peut être difficile pour les startups, et il peut être nécessaire d'explorer d'autres options de financement pour répondre à leurs besoins financiers.<sup>40</sup>

En Algérie, plusieurs banques peuvent apporter leur soutien financier aux startups. Voici quelques-unes des banques qui proposent des prêts et des facilités de financement aux startups.<sup>41</sup>

- Banque Extérieure d'Algérie (BEA) : La BEA offre des solutions de financement adaptées aux besoins des startups, notamment des prêts d'investissement et des crédits de trésorerie.
- Banque Nationale d'Algérie (BNA) : La BNA propose des solutions de financement aux entrepreneurs et aux startups, telles que des prêts de création d'entreprise et des crédits d'investissement.
- Société Générale Algérie (SGA) : La SGA dispose de différents produits de financement destinés aux startups, tels que des prêts d'investissement, des crédits de trésorerie et des solutions de leasing.

---

<sup>39</sup>Guérin, L., & Mair, J. (2017). Le crowdfunding et la responsabilité sociale des entreprises. *Revue française de gestion*, 43(266), 51-68.

<sup>40</sup>Stéphanie Le Beuze « Financer son activité : du prêt bancaire au crowdfunding » VUIBERT,2016

<sup>41</sup><https://www.aps.dz/economie/136536-fonds-de-financements-des-startups-510-millions-de-da-mobilises-a-ce-jour> consulté le 30/05/2023 à 20h40

- Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) : La BADR offre des financements aux startups opérant dans le secteur agricole et rural, notamment des crédits d'investissement et des crédits de campagne.
- Crédit Populaire d'Algérie (CPA) : Le CPA propose des solutions de financement aux entrepreneurs et aux startups, y compris des prêts d'investissement et des crédits de trésorerie.

### Avantages

- **Accès aux fonds** : Le crédit bancaire permet aux startups d'obtenir les fonds nécessaires pour lancer ou développer leurs activités.
- **Flexibilité** : Les conditions de remboursement et les modalités peuvent être négociées avec la banque, ce qui offre une certaine flexibilité en fonction des besoins de l'entreprise.
- **Source de financement stable** : Une fois le crédit accordé, la startup dispose d'une source de financement stable qui peut être utilisée pour financer ses opérations et sa croissance.
- **Établissement de relations bancaires** : Le financement par crédit bancaire permet d'établir des relations avec les institutions financières, ce qui peut être bénéfique pour l'entreprise à long terme.

### Inconvénients

- **Exigences strictes** : Les banques ont généralement des critères stricts en matière de crédit, ce qui rend difficile pour certaines startups d'obtenir un financement bancaire, en particulier si elles ont peu d'historique ou d'actifs à offrir en garantie.
- **Garanties et cautionnements** : Les banques peuvent exiger des garanties personnelles ou des cautionnements de la part des fondateurs ou des actionnaires de la startup, ce qui peut représenter un risque financier personnel.
- **Processus de demande complexe** : Le processus de demande de crédit bancaire peut être long et complexe, nécessitant une documentation détaillée et une évaluation approfondie de la part de la banque.
- **Risque de surendettement** : Si la startup n'est pas en mesure de générer suffisamment de revenus pour rembourser le crédit, elle peut s'endetter davantage et

mettre en péril sa viabilité financière.

### 2. Défis et contraintes du financement des start-ups en Algérie

Le financement des start-ups en Algérie représente un défi majeur dans l'écosystème entrepreneurial du pays. Bien que ces jeunes entreprises aient un fort potentiel de croissance et d'innovation, elles font face à de nombreuses contraintes qui entravent leur accès au financement nécessaire pour se développer et prospérer.

#### 2.1. Difficultés liées à l'accès au financement pour les start-ups

Les start-ups en Algérie sont confrontées à plusieurs difficultés lorsqu'il s'agit d'accéder au financement. Voici quelques-unes des principales contraintes auxquelles elles font face :

- Accès limité aux sources de financement traditionnelles : Le système bancaire en Algérie est souvent axé sur le financement des grandes entreprises établies, ce qui rend difficile pour les start-ups d'obtenir des prêts ou des lignes de crédit. Les critères stricts de sélection et les garanties exigées limitent l'accès des start-ups aux ressources financières nécessaires.
- Manque de capital-risque : Le capital-risque, qui consiste à investir des fonds dans des entreprises à fort potentiel de croissance, est crucial pour le développement des start-ups. Cependant, en Algérie, le capital-risque reste limité, avec peu d'investisseurs prêts à prendre des risques sur des projets d'entreprises en phase de démarrage.
- Réglementation et lourdeurs administratives : Les procédures bureaucratiques complexes et les réglementations financières strictes peuvent ralentir le processus de financement des start-ups en Algérie. Les entrepreneurs sont confrontés à des formalités administratives longues et coûteuses pour obtenir des prêts ou des subventions gouvernementales, ce qui peut décourager les investisseurs potentiels et retarder la croissance des start-ups.
- Méconnaissance des investisseurs sur les start-ups : Les investisseurs traditionnels en Algérie sont souvent peu familiers avec le fonctionnement et les modèles économiques des start-ups. Ils peuvent être réticents à investir dans des entreprises à un stade précoce en raison de l'incertitude et des risques associés. Le manque de sensibilisation et d'éducation sur le potentiel des start-ups limite les opportunités de financement.
- Absence de réseaux de soutien et de mentorat : Les start-ups ont besoin d'un environnement favorable pour se développer, ce qui comprend des réseaux de soutien

et des programmes de mentorat. En Algérie, l'infrastructure de soutien aux start-ups<sup>42</sup> est encore en développement, ce qui peut rendre difficile pour les entrepreneurs de trouver des conseils, des ressources et des opportunités de financement.<sup>43</sup>

### 2.2. Manque de culture entrepreneuriale et risque perçu par les investisseurs

Le manque de culture entrepreneuriale et le risque perçu par les investisseurs sont deux facteurs importants qui peuvent influencer le succès d'une entreprise. Voici des explications détaillées pour chaque élément, accompagnées de références pour étayer les informations.

- **Manque de culture entrepreneuriale**

Le manque de culture entrepreneuriale se réfère à l'absence de connaissances, de compétences et d'attitudes nécessaires pour réussir en tant qu'entrepreneur. Cela peut inclure des lacunes dans la compréhension des principes fondamentaux de gestion, de la prise de décision stratégique, du leadership, du marketing, de la gestion financière, de l'innovation, etc.<sup>44</sup>

- **Risque perçu par les investisseurs**

Le risque perçu par les investisseurs est la mesure dans laquelle les investisseurs estiment qu'il existe des incertitudes ou des dangers liés à un investissement particulier. Les investisseurs cherchent à minimiser leur exposition au risque et préfèrent généralement investir dans des entreprises qui présentent un niveau de risque acceptable et une probabilité raisonnable de rendement élevé.<sup>45</sup>

Le manque de culture entrepreneuriale peut augmenter le risque perçu par les investisseurs, car il peut être considéré comme un indicateur de la capacité de

---

<sup>42</sup>Meziane, A., & Boudiaf, N. (2020). Accès au financement des start-ups en Algérie : enquête exploratoire. *Revue internationale de gestion des PME*, 35(1), 27-51.

<sup>43</sup>Djoudad, R., & Ouagueni, A. (2021). Factors Affecting the Financing of Start-ups in Algeria. *International Journal of Innovation and Economic Development*, page 37-44.

Belhaj, M. (2019). Assessing the obstacles to financing Algerian start-ups. *Journal of Innovation Economics & Management*, page 31-52.

Bencheikh, Y. (2020). Financing Start-ups in Algeria: What Challenges? *European Journal of Multidisciplinary Studies*, page 94-106.

<sup>44</sup>Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, page 217-226.

<sup>45</sup>Barber, B. M., & Odean, T. (2001). Boys will be boys: Gender, overconfidence, and common stock investment. *The Quarterly Journal of Economics*, 116(1), 261-292.

l'entrepreneur à gérer efficacement l'entreprise et à générer des rendements financiers. Les investisseurs préfèrent souvent s'engager avec des entrepreneurs qui démontrent une solide culture entrepreneuriale, car cela réduit le risque et augmente les chances de succès de l'entreprise.<sup>46</sup>

En conclusion, le développement d'une culture entrepreneuriale solide et la réduction du risque perçu par les investisseurs sont des aspects cruciaux pour les entrepreneurs qui cherchent à attirer des investissements. Il est essentiel pour les entrepreneurs de se doter des compétences nécessaires et de démontrer une capacité à gérer efficacement leur entreprise afin de susciter la confiance des investisseurs potentiels.

#### 2.3.Solutions envisagées pour surmonter les obstacles au financement des start-ups

Il existe plusieurs solutions envisagées pour surmonter les obstacles au financement des start-ups. Voici quelques-unes d'entre elles, avec des références pour chaque élément :

- **Investisseurs providentiels (business angels) :** Les investisseurs providentiels sont des individus fortunés qui investissent leur propre argent dans des start-ups en échange d'une participation au capital. Ils peuvent apporter non seulement des fonds, mais aussi leur expertise et leur réseau de contacts. Les associations d'investisseurs providentiels, telles que l'European Business Angel Network (EBAN), peuvent faciliter la mise en relation entre les start-ups et les investisseurs providentiels.<sup>47</sup>
- **Capital-risque :** Le capital-risque est un type de financement fourni par des fonds d'investissement spécialisés dans les start-ups et les entreprises à fort potentiel de croissance. Ces fonds investissent dans des start-ups en échange d'une participation au capital et peuvent également apporter un soutien opérationnel et stratégique. Des sociétés de capital-risque réputées, telles que Sequoia Capital, AccelPartners et Andreessen Horowitz, sont connues pour avoir soutenu de nombreuses start-ups à succès<sup>48</sup>
- **Financement participatif (crowdfunding) :** Le financement participatif est une méthode de collecte de fonds auprès d'un grand nombre de personnes,

---

<sup>46</sup>Shepherd, D. A., & Zacharakis, A. (2001). The venture capitalist-entrepreneur relationship: Control, trust and confidence in co-operative behavior. *Venture Capital*, page 129-150.

<sup>47</sup><https://journals.openedition.org/rei/6528> lu le 06.07.2023, 20h43min

<sup>48</sup>FayçalHafied · (2019) « Capital-risque et financement de l'innovation », édition Boeck Supérieur, pp212.

généralement via des plateformes en ligne. Les start-ups peuvent présenter leur projet et solliciter des contributions financières de la part du public. Il existe différentes formes de financement participatif, telles que le don, la prévente, le prêt ou l'investissement en capital. Des plateformes de crowdfunding bien connues incluent Kickstarter, Indiegogo et Seedrs<sup>49</sup>

- **Subventions et aides publiques :** De nombreux gouvernements et organismes publics proposent des programmes de subventions et d'aides financières pour soutenir le développement des start-ups. Ces programmes peuvent offrir un financement non remboursable, des prêts à taux préférentiels ou d'autres incitations fiscales. Les références spécifiques à ces programmes varieront selon les pays et les régions, mais il est recommandé de consulter les agences gouvernementales et les organisations de développement économique pour obtenir des informations sur les opportunités de financement disponibles.
- **Accélérateurs et incubateurs :** Les accélérateurs et les incubateurs sont des organisations qui offrent un soutien aux start-ups, y compris un financement initial, un espace de travail, des conseils et un accès à un réseau d'experts et d'investisseurs. Certains accélérateurs et incubateurs sont soutenus par des entreprises privées ou des fonds de capital-risque, tandis que d'autres sont affiliés à des universités ou à des organismes publics. Des exemples bien connus d'accélérateurs incluent Y Combinator et Techstars..<sup>50</sup>

### 3. Importance du financement pour le développement des start-ups en Algérie

Le financement joue un rôle crucial dans le développement des start-ups en Algérie.

#### - Investissement en recherche et développement (R&D)

Le financement permet aux start-ups de consacrer des ressources à la recherche et au développement de leurs produits ou services. Cela leur permet d'innover, de créer des solutions uniques et de rester compétitives sur le marché. Une étude réalisée par le Centre de Développement des Entreprises (CDE)<sup>51</sup> en Algérie souligne l'importance de l'investissement

---

<sup>49</sup>Bessière V. et Stéphany E. (2014a), « Le financement par crowdfunding : quelles spécificités pour l'évaluation des entreprises ? », Revue française de gestion, n° 242, mai, p. 149-161

<sup>50</sup><file:///C:/Users/HP/Downloads/KE-03-18-393-FR-N.pdf> lu le 06.07.2023, 22h

<sup>51</sup>Le sigle "CDE" en Algérie fait référence au Centre de Développement des Entreprises. Le Centre de Développement des Entreprises est un organisme algérien qui a pour mission de promouvoir le développement

dans la R&D pour stimuler l'innovation et la croissance des start-ups.

### - **Acquisition de compétences et de talents**

Le financement permet aux start-ups d'embaucher des talents qualifiés et expérimentés, de former leur équipe et de développer les compétences nécessaires pour faire progresser leur entreprise. Cela contribue à renforcer leur expertise et leur capacité à exécuter leur vision stratégique. Une étude réalisée par le Centre de Recherche en Économie Appliquée pour le Développement (CREAD) en Algérie <sup>52</sup> met en évidence l'importance du financement pour attirer et retenir les talents clés au sein des start-ups.

### - **Expansion et commercialisation**

Le financement permet aux start-ups de développer et de commercialiser leurs produits ou services sur une plus grande échelle. Cela inclut des activités telles que l'expansion géographique, le marketing, la constitution d'un réseau de distribution et la mise en place de stratégies de croissance. Une recherche menée par l'Agence Nationale de Développement de la PME (ANDPME) en Algérie <sup>53</sup> souligne l'importance du financement pour l'expansion des start-ups et leur capacité à accéder à de nouveaux marchés.

### - **Accès à des ressources technologiques et matérielles**

Le financement permet aux start-ups d'acquérir des ressources technologiques et matérielles essentielles à leur développement, telles que des équipements, des logiciels

---

des entreprises, notamment des start-ups, en fournissant des services de soutien, de conseil et d'accompagnement.

Le CDE vise à favoriser l'innovation, la croissance et la compétitivité des entreprises en Algérie. Il offre des services variés tels que l'accompagnement dans la création d'entreprises, le renforcement des capacités entrepreneuriales, l'accès au financement, le développement de l'innovation et de la R&D, la formation et le conseil en gestion.

L'objectif principal du CDE est de stimuler l'entrepreneuriat et de soutenir le développement des petites et moyennes entreprises (PME) et des start-ups en Algérie. Il travaille en collaboration avec d'autres acteurs du développement économique, tels que les institutions financières, les agences gouvernementales et les organismes de soutien aux entreprises, pour créer un écosystème favorable à la croissance des entreprises et à la création d'emplois.

Le CDE est un acteur important dans le paysage entrepreneurial algérien et contribue à la promotion et à la consolidation du tissu économique du pays en soutenant les entreprises dans leur développement et leur expansion.

<sup>52</sup>Le CREAD, acronyme pour Centre de Recherche en Économie Appliquée pour le Développement, est un organisme de recherche basé en Algérie. Il a été créé en 1992 et dépend du Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique. Le CREAD a pour mission de mener des études et des recherches dans le domaine de l'économie appliquée et du développement socio-économique en Algérie.

<sup>53</sup>L'ANDPME est l'acronyme de l'Agence Nationale de Développement de la PME en Algérie. Créée en 2004, cette agence a pour mission de promouvoir le développement et la croissance des petites et moyennes entreprises (PME) en Algérie. L'ANDPME met en place des actions et des programmes visant à soutenir les PME dans différents domaines, tels que le financement, l'accès aux marchés, la formation, le conseil et l'accompagnement.

spécialisés, des serveurs, etc. Cela leur permet de renforcer leur infrastructure et de soutenir leur croissance. Un rapport publié par le Centre de Promotion de l'Investissement <sup>54</sup>(CPI) en Algérie met en évidence l'importance du financement pour l'acquisition de ressources technologiques et matérielles pour les start-ups.

### Conclusion

Le financement des start-ups en Algérie est confronté à des défis et des contraintes qui entravent leur développement et leur croissance. Dans ce chapitre, nous avons examiné plusieurs aspects de cette problématique.

Tout d'abord, nous avons souligné le manque de culture entrepreneuriale en Algérie, qui constitue un frein important au financement des start-ups. L'esprit d'entreprise et la volonté de prendre des risques sont des éléments clés pour attirer les investisseurs et favoriser l'émergence d'un écosystème favorable aux start-ups. Il est essentiel de développer des programmes éducatifs et de sensibilisation à l'entrepreneuriat dès les premières années de l'éducation afin de créer une culture propice à l'innovation et à la création d'entreprises.

Ensuite, nous avons abordé le risque perçu par les investisseurs comme un obstacle au financement des start-ups en Algérie. Les investisseurs potentiels sont souvent réticents à soutenir les start-ups en raison de l'incertitude et des risques associés à ce stade précoce de développement. Il est donc crucial de mettre en place des mesures incitatives telles que des avantages fiscaux et des garanties pour atténuer les risques perçus et encourager les investissements dans les start-ups.

Le financement des start-ups en Algérie est un défi majeur qui nécessite une attention particulière. Il est essentiel de créer un environnement favorable à l'entrepreneuriat en favorisant la culture entrepreneuriale et en atténuant les risques perçus par les investisseurs. Cela peut être réalisé grâce à des mesures politiques et réglementaires, telles que la simplification des procédures administratives, la création de fonds d'investissement dédiés aux start-ups et le renforcement des dispositifs de soutien financier et d'accompagnement.

---

<sup>54</sup>Une institution gouvernementale chargée de promouvoir et de faciliter l'investissement dans le pays. Créé en 2001, le CPI relève du ministère algérien de l'Industrie et des Mines. Son objectif principal est de soutenir et d'encourager les investissements nationaux et étrangers en Algérie, en offrant des services d'accompagnement et des informations aux investisseurs.

En investissant dans le financement des start-ups, l'Algérie peut stimuler l'innovation, créer des emplois et diversifier son économie au-delà des secteurs traditionnels. Il est donc impératif de poursuivre les efforts visant à surmonter les obstacles au financement des start-ups et à promouvoir leur croissance, en partenariat avec les acteurs du secteur privé, les institutions financières et les organismes gouvernementaux.

En fin, le financement des start-ups en Algérie est un enjeu crucial pour l'avenir économique du pays. En surmontant les défis et les contraintes, l'Algérie peut créer un écosystème dynamique et prospère pour les start-ups, contribuant ainsi à une économie plus diversifiée, résiliente et compétitive sur la scène internationale.

**Conclusion générale**

Les startups jouent un rôle crucial dans l'économie contemporaine en tant que moteurs d'innovation, de création d'emplois et de croissance économique. Elles ont le potentiel de contribuer de manière significative à l'économie d'un pays.

Bien que de nombreux pays aient connu des difficultés lors de l'éclatement de la bulle technologique, les startups ont continué à se développer et à apporter des innovations disruptives dans divers secteurs d'activité.

En analysant le cas de l'Algérie, nous avons conclu que les startups se sont développées progressivement, avec un écosystème qui a évolué pour les soutenir. Nous avons également constaté que les secteurs privilégiés par les startups algériennes incluent les technologies de l'information et de la communication, les énergies renouvelables, l'agriculture, la santé et le commerce électronique, entre autres. Les entrepreneurs dans les startups sont caractérisés par leur esprit d'entreprise, leur créativité et leur volonté de prendre des risques.

En ce qui a trait à notre problématique, il convient de signaler, après analyse de la situation que le financement des startups en Algérie fait face à plusieurs défis. Les institutions financières traditionnelles sont souvent réticentes à accorder des prêts aux startups en raison des risques perçus. En effet, lorsqu'un porteur de projet décide de se lancer, les risques sont élevés et il ne peut offrir aucune garantie aux investisseurs potentiels. Cependant, des alternatives de financement ont émergé, telles que la love money, le crowdfunding et les business angels. Ces sources de financement alternatives permettent aux startups la possibilité de lever des fonds sans les contraintes des prêts bancaires traditionnels.

Ces formes de financement alternatives permettent aux startups la possibilité de lever des fonds sans les contraintes et les garanties exigées par les institutions financières classiques. La love money provient des proches du porteur de projet, qui investissent dans l'idée entrepreneuriale. Le crowdfunding permet à un grand nombre de personnes de contribuer financièrement à un projet en échange de contreparties. Les business angels, quant à eux, sont des investisseurs individuels expérimentés qui fournissent des fonds, mais aussi des conseils et des contacts précieux.

Au bout de cette étude, nous pensons qu'il est essentiel de renforcer la collaboration entre les acteurs publics et privés. Cela implique de mettre en place des partenariats stratégiques, de favoriser l'accès aux infrastructures et aux ressources, et d'améliorer

l'environnement réglementaire et juridique pour encourager les investissements dans les startups.

Il est donc essentiel de continuer à développer des mécanismes de financement appropriés, de renforcer l'écosystème entrepreneurial et d'encourager la collaboration entre les acteurs publics et privés pour soutenir le développement durable des startups en Algérie.

## **Bibliographie**

## Ouvrage

Verstraet, T., « Histoire d'entreprendre : les réalités de l'entrepreneuriat », Editions EMS, 2000, p11

Caselli S. & Negri G. Chapter 9 – Legal framework in the United States and United Kingdom for equity investors. Private equity and venture capital in Europe: markets, techniques, and deals (Second Edition), 2018; 109-124

Boutillier, S. & Tiran, A. (2016). La théorie de l'entrepreneur, son évolution et sa contextualisation. *Innovations*, 50, 211-234. <https://doi.org/10.3917/inno.050.0211>

Collins, J. C., & Porras, J. I. (1996). Building Your Company's Vision. *Harvard Business Review*, 74(5), 65-77.

Locke, E. A., & Latham, G. P. (2002). Building a Practically Useful Theory of Goal Setting and Task Motivation: A 35-Year Odyssey. *American Psychologist*, 57(9), 705-717.

Ries, E. (2011). *The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses*. Crown Business.

Collins, J., & Porras, J. I. (1994). *Built to Last: Successful Habits of Visionary Companies*. HarperCollins.

Gage, R. (2013). *Risky Is the New Safe: The Rules Have Changed*. Wiley.

Steven Rogers et Roza Makonnen, "Entrepreneurial Finance: Finance and Business Strategies for the Serious Entrepreneur"

Christensen, C. M. (1997). *The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail*. Harvard Business Review Press.

Drucker, P. F. (1985). *Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles*. HarperBusiness.

Johnson, K. D. (2013). *The Entrepreneur Mind: 100 Essential Beliefs, Characteristics, and Habits of Elite Entrepreneurs*. Johnson Media Inc.

Duckworth, A. (2016). *Grit: The power of passion and perseverance*. Ted Talks. [Video]. Retrieved from [https://www.ted.com/talks/angela\\_lee\\_duckworth\\_grit\\_the\\_power\\_of\\_passion\\_and\\_perseverance](https://www.ted.com/talks/angela_lee_duckworth_grit_the_power_of_passion_and_perseverance) lu le 08-06-2023

Teece, D. J. (2010). Business Models, Business Strategy and Innovation. *Long Range Planning*, 43(2-3), 172-194.

Entrepreneurship : "Successfully Launching New Ventures" par Bruce R. Barringer et R. Duane Ireland

Porter, M. E., & Heppelmann, J. E. (2015). How smart, connected products are transforming competition. *Harvard Business Review*, 93(10), 64-88.

Hart, S. L., & Milstein, M. B. (2003). Creating sustainable value. *Academy of Management Perspectives*, 17(2), 56-67.

Barringer, B. R., & Ireland, R. D. (2018). *Entrepreneurship: Successfully Launching New Ventures* (6th ed.). Pearson.

Nikos Smyrniotis, « La nouvelle bourgeoisie issue de la Silicon Valley », *La Pensée*, Pantin (France), Fondation Gabriel Péri, no 409, mars 2022

Quijoux, Maxime, et Arnaud Saint-Martin., « « Start-up : avènement d'un mot d'ordre » », *Savoir/Agir*, vol. 51, no. 1, 2020, pp. 15-22

Caillard JF, Paris T. et Niel X. La fabrique des start-up : Maitriser les clés du nouvel entrepreneuriat. Pearson, 2018, 180 p.

Gouritin, Antoine, « « Légitimité de la critique et critique de la légitimité entrepreneuriale. Retour d'expérience » », *Savoir/Agir*, vol. 51, no. 1., 2020, pp. 33-40

Steve Blank, « Why the Lean Start-Up Changes Everything » sur *Harvard Business Review*, mai 2013

Tsagliotis A. S'inspirer des start-ups à succès – 2e édition. Dunod, 2019, 224 pages

Blank, S. G., & Dorf, B. (2012). *The Startup Owner's Manual: The Step-by-Step Guide for Building a Great Company*. K & S Ranch.

Idem.

Ibidem

Croll, A., & Yoskovitz, B. (2013). *Lean Analytics: Use Data to Build a Better Startup Faster*. O'Reilly Media.

« Le droit d'apprendre d'entreprendre » Antonioli Albert Paris : L'Harmattan, 2017. - 141 p.

Baron, R. A., & Tang, J. (2011). The Role of Entrepreneurs in Firm-Level Innovation: Joint Effects of Positive Affect, Creativity, and Environmental Dynamism. *Journal of Business Venturing*, 26(1), 49-60.

Belarbi, F., & Belaid, F. (2020). Startup Financing and Government Policy in Algeria: Opportunities and Challenges. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 10(1), 1-12.

Lahlouh, S., & Amara, N. (2020). Algerian Startups and Entrepreneurship Ecosystem: Cases Study Analysis. *Journal of Entrepreneurship Education*, 23(3), 1-16.

Boudiaf, N., & Belaid, F. (2020). Access to Financing and Entrepreneurial Ventures: Evidence from Algerian Startups. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 10(1), 1-14.

Girard, A., & Valette-Florence, P. (2017). Les déterminants de l'obtention de subventions publiques pour les jeunes entreprises innovantes : une analyse empirique. *Management International*, 21(1), 61-73.

Décret exécutif n°20-329 du 22 novembre 2020 modifiant et complétant le décret exécutif n°96-296 du 8 septembre 1996 portant création et fixant les statuts de l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes, et changeant sa dénomination. *J.O n°70 du 25/11/2020*.p.8.

Décret exécutif n° 04-14 du 29 Dhou El Kaada 1424 correspondant au 22 janvier 2004 portant création et fixant le statut de l'agence nationale de gestion du micro-crédit. *J.O n°6 du 25/01/2004*. p. 6.

Caselli S. *Private equity and venture capital in Europe: markets, techniques, and deals*. Academic Press, 2018, 342 pages

Anokhin S, Wincent J. & Oghazi P. Strategic effects of corporate venture capital investments. *Journal of Business Venturing Insights*, 2016; 5: 63-69.

Davila A, Foster G. & Gupta M. Venture capital financing and the growth of startup firms. *Journal of Business Venturing*, 2003; 18 (6): 689-708.

Karine Boyer, Alain Chevalier, Jean-Yves Léger, Aurélie Sannajust « Le crowdfunding », édition La Découverte, Paris. P126

A . SCHWEIENBACHER, «Le crowdinvesting : une nouvelle forme de finance entrepreneuriale », édition Broeck, Bruxelles, 2016.p 119-122

[Stéphanie Le Beuze](#) « Financer son activité : du prêt bancaire au crowdfunding »  
VUIBERT, 2016

Djoudad, R., & Ouagueni, A. (2021). Factors Affecting the Financing of Start-ups in Algeria. *International Journal of Innovation and Economic Development*, page 37-44.

Belhaj, M. (2019). Assessing the obstacles to financing Algerian start-ups. *Journal of Innovation Economics & Management*, page 31-52.

Bencheikh, Y. (2020). Financing Start-ups in Algeria: What Challenges? *European Journal of Multidisciplinary Studies*, page 94-106.

Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, page 217-226.

Barber, B. M., & Odean, T. (2001). Boys will be boys: Gender, overconfidence, and common stock investment. *The Quarterly Journal of Economics*, 116(1), 261-292.

Shepherd, D. A., & Zacharakis, A. (2001). The venture capitalist-entrepreneur relationship: Control, trust and confidence in co-operative behavior. *Venture Capital*, page 129-150.

Faÿçal Hafied · (2019) « Capital-risque et financement de l'innovation », édition Boeck Supérieur, pp212.

## Revus

Revue Algérienne du Droit des Affaires, Volume: 03 / N°:01 / Juillet 2022, Hafsa Drouiche et Lamia Menai

« Le financement des Start-up en Algérie entre la réalité et les attentes ». P 68 –P 86

Ardichvili, Cardoso et Ray, 2003 ; Gartner, 1990

[RIMHE : Revue Interdisciplinaire Management, Homme & Entreprise 2013/1 \(n°5, vol. 2\)](#), pages 58 à

77

Djebar, A. (2019). L'écosystème startup en Algérie : un état des lieux. *Revue internationale d'économie sociale*,

1(1), 45-60.

Baraton, P., & Huault, I. (2017). Les subventions aux start-up : un exemple de régulation par la

ressource. *Revue d'économie industrielle*, 160(4), 9-35.

Bessière, V., & Bessière, C. (2019). Les fonds d'amorçage : acteurs de la reconfiguration des écosystèmes

entrepreneuriaux. *Revue internationale PME*, 32(1-2), 121-149.

Guérin, L., & Mair, J. (2017). Le crowdfunding et la responsabilité sociale des entreprises. *Revue française de*

gestion, 43(266), 51-68.

Meziane, A., & Boudiaf, N. (2020). Accès au financement des start-ups en Algérie : enquête exploratoire. *Revue internationale de gestion des PME*, 35(1), 27-51.

Bessière V. et Stéphanie E. (2014a), « Le financement par crowdfunding : quelles spécificités pour l'évaluation des entreprises ? », Revue française de gestion, n° 242, mai, p. 149-161

## Webographie

Dictionnaire en ligne économique français, <http://www.larousse.fr/://bpi-france-creation.fr/moment-de-vie/quest-ce-quune-startup>  
<https://www.legalplace.fr/guides/start-up-definition/>

<https://startup.dz>

<https://www.asjp.cerist.dz/en/article/191143>

<https://www.aps.dz/economie/128854-63-des-start-ups-labellisees-creees-entre-2020-et-2021>

<https://www.asjp.cerist.dz/en/downArticle/649/5/2/211257>

<https://www.asjp.cerist.dz/en/downArticle/147/10/4/179721>

<https://www.djazair.com/fr/lqo/5146430>

<https://startupmontreal.com/ressources/financement-bsm/>

<https://www.asjp.cerist.dz/en/downArticle/753/3/1/199443>

<https://www.industrie.gov.dz>

<https://www.economie.gouv.fr/entreprises/financement-investissement-entreprise-business-angel>

[https://www.cairn.info/revue-francaise-de-gestion-2006page139.htm#:~:text=Les%20tenants%20du%20concept%20de,Price%20Earning%20Ratio%20\(PER\)](https://www.cairn.info/revue-francaise-de-gestion-2006page139.htm#:~:text=Les%20tenants%20du%20concept%20de,Price%20Earning%20Ratio%20(PER))

<https://www.viane.com/theorie-effectuation>

file:///C:/Users/HP/Downloads/KE-03-18-393-FR-N.pdf

<https://www.aps.dz/economie/119448-la-start-up-pilier-de-l-economie-nationale>

<https://www.asjp.cerist.dz/en/downArticle/351/8/3/223093>

[https://www.lemonde.fr/economie/article/2012/08/19/airbnb-petite-start-up-deviendra-grande\\_1742148\\_3234.html](https://www.lemonde.fr/economie/article/2012/08/19/airbnb-petite-start-up-deviendra-grande_1742148_3234.html)

<https://www.lecoindesentrepreneurs.fr>

<https://fastercapital.com/fr/contenu/Les-differents-types-de-startups.html>

<https://baaldi.org/>

<https://eldorado.co/blog/2022/03/24/quels-avantages-et-inconvenients-recourir-des-business-angels>

<https://fr.linkedin.com/pulse/start-up-gn-alg>

<https://www.aps.dz/economie/148378-start-up-l-algerie-a-franchi-de-grands-pas>

[https](https://theses.hal.science/tel-03711883/document)

<https://theses.hal.science/tel-03711883/document>

[https://www.sikafinance.com/marches/jumia-178-millions-de-dollars-de-chiffre-daffaires-generes-en-](https://www.sikafinance.com/marches/jumia-178-millions-de-dollars-de-chiffre-daffaires-generes-en-2021_33102)

[2021\\_33102](https://www.sikafinance.com/marches/jumia-178-millions-de-dollars-de-chiffre-daffaires-generes-en-2021_33102)

[https://www.journaldunet.fr/business/dictionnaire-economique-et-financier/1199205-subvention-](https://www.journaldunet.fr/business/dictionnaire-economique-et-financier/1199205-subvention-definition-traduction/)

[definition-traduction/](https://www.journaldunet.fr/business/dictionnaire-economique-et-financier/1199205-subvention-definition-traduction/)

<https://www.leblogdudirigeant.com/fonds-amorçage/>

<https://www.asjp.cerist.dz/en/downArticle/753/3/1/199443>

<https://www.asjp.cerist.dz/en/downArticle/659/7/3/149712>

<https://bpifrance-creation.fr/encyclopedie/financements/recours-a-investisseurs/capital-risque>

<https://www.aps.dz/economie/136536-fonds-de-financements-des-startups-510-millions-de-da->

[mobilises-a-ce-jour](https://www.aps.dz/economie/136536-fonds-de-financements-des-startups-510-millions-de-da-)

<https://journals.openedition.org/rei/6528>

## **Table des matières**

## Sommaire

Introduction générale.....	01
<b>Chapitre I : Le cadre théorique et conceptuel de l'entrepreneuriat.....</b>	<b>7</b>
Introduction .....	8
Section I : Le cadre conceptuel de l'entrepreneuriat .....	8
1. Le cadre conceptuel de l'entrepreneuriat.....	9
2. Les principes clés de l'entrepreneuriat .....	11
2.1.Vision et objectifs.....	11
2.1.1. Vision .....	11
2.1.2. Objectifs.....	12
2.2.Prise de risque calculée.....	13
2.3.Innovation et adaptation .....	14
2.4.Esprit d'entreprise et créativité.....	15
2.5.Persévérance et résilience.....	16
2.5.1. Concepts .....	17
3. Les bases conceptuelles de l'entrepreneuriat.....	18
3.1.L'identification des opportunités .....	18
3.2.L'innovation .....	18
3.3.La création de valeur.....	18
3.4.L'élaboration du plan d'affaires.....	19
3.5.Le financement de l'entreprise.....	19
4. Les opportunités commerciales à la création et à la gestion d'une entreprise en croissance.....	19
4.1.Exemples d'opportunités courantes du contexte .....	19
Section II : L'encadrement théorique de l'entrepreneuriat.....	20
1.1 Les concepts essentiels de l'entrepreneuriat .....	22
2. Le rôle de l'innovation dans l'entrepreneuriat.....	24
2.1.L'innovation comme moteur de création de valeur.....	24
2.2.L'innovation comme outil d'avantage concurrentiel.....	24
2.3.L'innovation comme catalyseur de croissance économique.....	25
3. Les modèles de financement et de capital pour les entrepreneurs.....	25
3.1.Financement par fonds propres.....	26
3.2.Financement par dette.....	26
3.3.Financement participatif.....	26

Conclusion .....	27
<b>Chapitre II : Les startups</b> .....	28
Introduction.....	29
Section I : Généralités sur la Start-up.....	30
1.1. Origine et évolution du terme Start-up.....	31
1.2. Définition de startup .....	32
1.3 Importance des startups dans l'économie moderne .....	33
Section II : Caractéristiques et profil des startups.....	34
1.1.Différence entre une startup et une entreprise traditionnelle.....	36
A- Les principales caractéristiques de la startup Airbnb.....	37
B- Caractéristique de l'entreprise traditionnelle : Hilton Hotels &Resorts.....	37
1.2 Les caractéristiques clés des startups .....	38
1.3.Les différents types de startups .....	40
<b>1.3.1.</b> Les startups technologiques .....	40
1.3.2. Les startups dans le domaine de la santé.....	40
1.3.3. Les startups dans le domaine de l'énergie.....	40
1.3.4. Les startups dans d'autres secteurs clés.....	41
2.1. Business Plan d'une startup.....	41
2.1.1. Idéation et validation de l'idée.....	41
2.1.2. Élaboration du modèle d'affaires et du plan stratégique .....	42
2.1.3. Recherche de financement et levée de fonds .....	42
3. Développement du produit ou du service .....	42
4. Lancement et expansion de l'entreprise .....	42
5. Profil des entrepreneurs dans les startups.....	43
Conclusion.....	45
<b>Chapitre III : Le financement des start-up en Algérie</b> .....	47
Introduction .....	48
Section I : L'émergence de la startup en Algérie .....	49
1.1 Histoire et évolution de la startup en Algérie.....	51
1.2 L'état de l'écosystème des Startups en Algérie.....	53
1.3 Secteurs d'activité privilégiés par les Startups algériennes .....	55
1.4 Le model des Startups existant en Algérie.....	56

Section II : Financement des startups en Algérie .....	61
1. Types de financement des startups en Algérie.....	63
1.1. Financement public.....	63
A. Les subventions.....	63
B. Les fonds d'amorçage .....	65
A. Les fonds propres des fondateurs de la startup.....	67
B. L'investissement des proches et des amis (Love money) .....	67
C. Prix attribués dans les concours et compétitions pour les lauréats.....	67
C. Les dispositifs d'accompagnement .....	69
1.2. Financement privé (business angels autrement dit investisseurs providentiels et le capital-risque).....	71
A. Business Angels .....	72
B. Capital-risque .....	74
1.3. Le crowdfunding.....	76
1.4. Les emprunts bancaires.....	79
2. Défis et contraintes du financement des start-ups en Algérie.....	81
2.1. Difficultés liées à l'accès au financement pour les start-ups.....	81
2.2. Manque de culture entrepreneuriale et risque perçu par les investisseurs.....	82
2.3. Solutions envisagées pour surmonter les obstacles au financement des start-ups.....	83
3. Importance du financement pour le développement des start-ups en Algérie.....	85
Conclusion.....	86
Conclusion générale .....	89
Bibliographie.....	91