

UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU

Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des

Sciences de Gestion

Département des sciences économiques

Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences Economique

Spécialité : Economie Monétaire et Bancaire

Thème

**Le financement bancaire des STARTUPS
en Algérie Cas : CPA Banque**

Agence N°120 de Tizi-Ouzou

Réalisé par :

- M^{lle} Kherrour Melissa
- M^{lle} Soumani Assia

Encadré par :

D^r.DORBANE Nadia

Membres du jury :

- **Présidente : Dr. HACHEMI Naima, MCB, UMMTO**
- **Examinatrice : Dr. SI SALAH Karima, MCB, UMMTO**
- **Promotrice : Dr. DORBANE Nadia, MCB, UMMTO**

Promotion : 2023 /2024

Date de soutenance : le 15 septembre 2024

Remerciement

Avant tout, nous remercions le bon Dieu qui nous a donné la santé, le courage et la volonté afin que nous puissions accomplir ce travail.

*Nous tenons à exprimer nos sincères remerciements à notre promotrice **Mme DORBANE NADIA** qui nous a accordé sa confiance en acceptant d'encadrer ce travail nous la remercions pour tous ses conseils, sa disponibilité, sa patience, sa générosité et toutes ses critiques constructives qui nous ont permis d'avancer sur ce travail et grâce auxquels ce mémoire a pu aboutir.*

Nous voudrions remercier chaleureusement les membres de jury pour leur aimable acceptation et l'intérêt qu'ils ont porté à notre travail, et qu'ils nous feront l'honneur de présider et d'examiner ce modeste travail.

*Nous remercions également à notre responsable de spécialité **M.SAM** ainsi qu'à tous les enseignants de la faculté des sciences économiques de gestion et des sciences commerciales, qui ont assuré notre formation durant les cinq années d'études.*

*Une immense gratitude à l'ensemble du personnel de le **CPA banque** pour leur accueil et conseils durant notre stage plus particulièrement M. **GOUMEZIANE YOUNES** le Directeur de l'agence CPA pour sa patience, ses conseils, son aide et ses orientations, et pour le temps qu'il nous a accordé pour répondre à nos questions. Merci infiniment pour Mlle **BOUALEMA**. pour son soutien et expertise précieuse, son professionnalisme a été un atout majeur pour nous durant la période de stage.*

Enfin, nous désirons manifester notre profonde reconnaissance à tous ceux qui ont participé de loin et de près, à la réalisation de ce mémoire.

Merci

Dédicace

Tout d'abord, je tiens à remercier DIEU de m'avoir donné la force et le courage de mener à bien ce modeste travail.

Je dédie cet humble travail avec grand amour, sincérité et fierté à ceux qui ont sacrifié leurs bonheurs pour ma réussite :

A la mémoire de mon père Omar que Dieu lui accorde son vaste paradis.

A ma chère mère Ouiza que Dieu lui accorde santé et longévité.

A mon chère petit frère ATHMANE.

A mes sœurs adorées : Zineb, Rekia et Meriem et qui ont toujours soutenu et qui n'ont jamais cessé de m'encourager et donner la force pour accomplir ce travail.

A ma tante précieuse, Fouzia, pour leurs aides et ses conseils avisés.

A ma binôme, Melissa je te souhaite de te remercier chaleureusement pour ton soutien constant et ta précieuse collaboration tout au long de ce projet.

J'adresse également mes remerciements tous les membres de ma famille et à toutes les personnes qui m'aiment et m'ont soutenu.

Que ce travail soit l'accomplissement de vos vœux tant allégués, et le fruit de votre soutien infailible.

Assia

Dédicace

Tout d'abord, je tiens à remercier DIEU de m'avoir donné la force et le courage de mener à bien ce modeste travail.

Je dédie cet humble travail avec grand amour, sincérité et fierté à ceux qui ont sacrifié leurs bonheurs pour ma réussite :

A mon chère père Abderrahmane que Dieu lui accorde santé et longévité.

A ma chère mère Djamila que Dieu lui accorde santé et longévité.

A mon chère petit frère Rabah et ma sœur Yasmine

À mon mentor, Abderrahmane, pour son soutien constant et ses conseils éclairés, qui ont été essentiels tout au long de ce projet. Sa guidance précieuse et ses recommandations avisées ont grandement contribué à la réussite de ce travail, et je lui en suis profondément reconnaissant.

A ma binôme Assia je te souhaite de te remercier chaleureusement pour ton soutien constant et ta précieuse collaboration tout au long de ce projet.

J'adresse également mes remerciements à tous les membres de ma famille (mon oncle Brahim ma tante Karima et ma grand-mère Meriem) et à toutes les personnes qui m'aiment et m'ont soutenu.

Que ce travail soit l'accomplissement de vos vœux tant allégués, et le fruit de votre soutien infailible.

Melissa

Liste des abréviations

Liste des abréviations

ANGEM : Agence Nationale de Gestion et de Micro-Crédit

ANSEJ : Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes

ANDPME : Agence Nationale de Développement de la Petites et Moyennes Entreprises

ANPT : Agence Nationale de promotion et de Développement des Parcs Technologiques

ASF: Algérien Startup Fund

ASI: Algérien Startup Initiative

ANVREDET : Agence Nationale de Valorisation des Résultats de la Recherche et du Développement Technologique

BNA : Banque Nationale Algérie

BEA : Banque Extérieure Algérie

BADR : Banque de l'Agriculture et de Développement Rural

BTPH : Bâtiments, Travaux Publics et Hydraulique

CBA : Casbah Business Angels

CPA : Crédit Populaire Algérie

CNAC : Caisse Nationale d'Assurance et de Chômage

CIDT : Centre d'Innovation et de Développement de la Technologie

CDTA : Centre de Développement des Technologie Avancées

ESCP : École Supérieure de Commerce de Paris

EURL : Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée

EPE : Entreprise Publique Economique

HT : Hors Taxe

INTTIC : Institut National des Télécommunications et Technologies de l'Information et de la Communication

MRP : Mensualité de remboursement de prêt

NIF : Numéro d'Immatriculation Fiscale

NTIC : Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication

NESDA: National Entrepreneurship Support and Development Agency

OCDE : Organisation de Coopération et de Développement Economique

PDG : Président-Directeur Général

PME : Petites et Moyennes Entreprises.

PMI : Petite et Moyenne Industrie

PFE : Projets de Fin d'Etude

PNR : Petit Prêt Non Rémunéré

SAS : Sociétés Par Actions Simplifiées

SGA : Société Générale Algérie

SARL : Société A Responsabilité Limitée

TIC : Technologie de l'Information et Communication

TTC : Toutes Taxes Comprises

TVA : Taxe sur la Valeur Ajouté

Sommaire

Sommaire

Remerciement

Dédicace

Liste des abréviations

Introduction Générale..... 1

Chapitre I : Le cadre théorique et conceptuel des startups

Introduction 7

Section01 : Concepts de base sur la Startup 8

Section02 : l'expansion des startups à l'ère de L'innovation..... 26

Conclusion..... 33

Chapitre II : Financement des startups en Algérie : Avancées et limites

Introduction 34

Section 01 : Bref aperçu sur les startups en Algérie 35

Section 02 : Les sources de financement des startups 50

Section 03 : Le financement bancaire des startups..... 64

Conclusion..... 70

Chapitre III : le financement bancaire des startups en Algérie : cas du CPA

Banque Tizi-Ouzou agence N°120

Introduction 71

Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil : le CPA..... 72

Section 02 : Evaluation de l'approche de CPA Agence 120 envers les startups..... 81

Section 03 : Etude d'un dossier de crédit d'investissement de CPA pour une entreprise innovante dans le cadre de dispositifs NESDA..... 85

Conclusion 97

Conclusion Générale 98

Références Bibliographiques 101

Liste des tableaux, Figures et graphes..... 106

Table des matières 107

Annexes..... 113

Introduction Générale

Ces dernières années, les innovations dans les technologies et de nouveaux moyens de communication ont connu une forte accélération et il s'avère qu'elles contribuent à la création de la richesse et à la croissance économique. Dans ce cadre, l'entreprise s'est orientée vers l'innovation et la croissance, en l'occurrence la startup¹. Celle-ci se trouve aujourd'hui au cœur de cette révolution et elle est devenue un acteur important dans le monde de l'entrepreneuriat, de l'innovation et un moteur de la croissance économique.

Les startups sont devenues aujourd'hui un nouveau modèle d'entreprise qui crée une valeur économique significative, crée des emplois et ouvre de nouveaux marchés pour les détenteurs d'idées créatives et innovantes pour les jeunes générations en particulier. Elles encouragent également les entrepreneurs à concrétiser leurs nouveaux projets. Dans ce contexte, de nombreux pays du monde ont pris conscience de l'importance des startups par l'élaboration de programmes et de plans stratégiques pour développer et soutenir ce secteur, afin de parvenir à un développement économique durable encourageant ses activités d'investissement et en les diversifiant. Dans cette lignée d'idées, les start-ups sont considérées comme l'un des moteurs de la croissance économique des pays grâce à leur contribution au développement, la réduction du chômage et des termes sociaux, et bien d'autres apports.

A l'instar de nombreux pays, l'Algérie a prêté une attention particulière, ces dernières années aux startups, singulièrement celle qui investissent dans le développement, la créativité et l'innovation et ce en vertu du décret exécutif n°254-20 du 15 septembre 2020. Le but recherché ici est de diversifier son économie et améliorer le climat des affaires, par la création d'infrastructures technologiques pour l'échange d'information, le développement des entreprises émergentes et l'expansion de leurs activités en créant de nouveaux produits qui permettent leurs croissances et leurs continuités.

La réussite d'une startup a besoin d'un financement permanent. En premiers lieux lors de son démarrage, elle opte pour son propre fonds, mais pour une meilleure amélioration et une continuité durable elle aura besoin d'autres sources de financement solides comme les financements bancaires, des business Angels et des fonds d'investissements. Toutefois, Ces startups sont confrontées à de nombreux obstacles, entre autres de financement, du fait du

¹ A priori, nous pouvons dire que la startup est une jeune entreprise innovante en phase de développement qui cherche à introduire des produits ou services nouveaux sur le marché.

risque élevé de leurs activités. Face à ce défi de financement entravant sa création et son essor, la startup doit avoir une parfaite connaissance de son environnement et des modes de financement qu'elle peut éventuellement déployer durant ses différentes phases de sa vie. Dit autrement, le financement des startups est un aspect crucial de leur développement et de leur croissance. Les startups, étant jeunes et souvent en phase de validation de leur modèle économique, ont des besoins financiers spécifiques qui peuvent varier selon leur stade de développement, d'où l'importance du financement bancaire pour soutenir l'innovation, développer des produits, entrer sur le marché et évoluer.

Objectifs de recherche

Notre étude vise à atteindre un certain nombre d'objectifs, notamment :

- Développer une compréhension précise de ce qu'est une startup en éliminant toute confusion liée à sa définition. Mettre en avant les caractéristiques essentielles qui la distinguent des entreprises traditionnelles, telles que l'innovation, la scalabilité et le modèle économique.
- Identifier les startups en Algérie et explorer les différentes sources de financements disponibles pour les startups et les projets innovants ayant attirés l'attention des pouvoirs publics algériens.
- Mettre en évidence le rôle des institutions émergentes dans le développement économique et social du pays.
- Identifier les obstacles qui se dressent sur le chemin des startups et les moyens de les surmonter.

Choix et intérêt du thème

Le choix de ce thème est motivé principalement par plusieurs raisons telles que :

- Le rôle important que joue les startups dans l'innovation technologique et l'amélioration des processus industriels. En facilitant l'émergence de nouvelles idées et en mettant en œuvre des solutions créatives, elles contribuent significativement à la dynamisation de l'économie. Cette dynamique est cruciale pour la diversification économique et le développement durable en Algérie.
- L'exploration des différentes stratégies de financement pour les startups, tant au niveau local qu'international, est crucial pour identifier les solutions efficaces aux besoins des entrepreneurs algériens. Cette recherche nous permettra d'approfondir nos

connaissances et d'acquérir une vision plus réaliste du terrain en matière de financement des startups en Algérie.

- Ce sujet a été sélectionné en raison de notre passion pour les startups et de notre désir de comprendre en profondeur les dynamiques qui les influencent. En étudiant ce domaine, nous nous alignons avec notre vision future et nos objectifs professionnels, visant à devenir des acteurs clés dans l'écosystème entrepreneurial. Cette recherche nous permettra d'acquérir des connaissances essentielles qui soutiendront nos aspirations et ambitions à long terme.

Problématique de la recherche

D'après de nombreuses recherches et études empiriques antérieures sur la question, les startups sont confrontées à de multiples contraintes, dont celle relative à son financement suite au risque élevé de leurs activités. Il s'agit donc dans cette recherche d'explorer le financement bancaire des startups, à travers le cas algérien en vue de savoir si le financement classique, en l'occurrence le financement bancaire est adapté ou non aux startups. Ainsi, nous avons posé la problématique suivante : Les banques algériennes, en particulier le Crédit Populaire Algérie (CPA), financent-elles les startups au même titre que les entreprises « classiques » ? De cette question principale découlent les questions sous-jacentes suivantes :

- Qu'est-ce qu'une startup et quelle sont ses spécificités qui la distinguent d'une entreprises "classiques" ?
- Quel est l'état des lieux des startups en Algérie ? Quels sont les principaux mécanismes de financement de ses entreprises innovantes en Algérie et dans le monde ?
- Quels sont les moyens par lesquels une startup peut obtenir un financement dans le contexte des banques algériennes ?

Hypothèses de la recherche

Pour répondre aux questionnements soulevés ci-dessus, nous avons émis les hypothèses suivantes :

- **Hypothèse 01** : Les startups algériennes contribuent à la croissance économique mais peinent à se développer suite à de nombreuses limites.

- **Hypothèse 02 :** Les startups algériennes font face à des défis majeurs, notamment en matière de financement bancaire en raison du risque élevé de leurs activités.
- **Hypothèse 03 :** Le CPA ne dispose pas de programmes de financement spécifiquement conçus pour les startups, ce qui conduit à une offre limitée et à une méconnaissance des besoins spécifiques des jeunes entreprises."

Méthodologie de recherche

Dans le but de cerner les différents aspects du thème de recherche retenu, et de répondre à la problématique posée, nous avons utilisé la méthodologie de recherche suivante. D'abord, nous avons commencé par une recherche documentaire approfondie (ouvrages académiques, articles de revues spécialisées, mémoires sur le financement des startups, etc.) en particulier dans le contexte algérien. Cette étape nous a permis de bâtir une base solide de connaissances théoriques, de définir les concepts clés, et de comprendre les différents modèles de financement des startups. De plus, nous avons exploré divers sites et bases de données en ligne pour obtenir des informations actualisées et pertinentes sur les startups, en particulier leurs mécanismes de financement. Ensuite, afin de compléter la recherche théorique, nous avons conçu une enquête de terrain pour recueillir des informations directes auprès de CPA-banque Tizi-Ouzou, agence N°120, lieu de notre stage, voire même d'autres parties prenantes du secteur des startups en Algérie. Nous avons mené des entretiens avec les responsables de cette agence bancaire. Ces entretiens ont permis d'obtenir des perspectives de première main sur les réalités du financement bancaire des startups en Algérie. Nous avons intégré les résultats de la recherche bibliographique et de l'enquête de terrain pour obtenir une vue d'ensemble cohérente du financement des startups en Algérie. Cette synthèse a permis de valider les hypothèses théoriques et de confronter les données pratiques aux concepts théoriques étudiés.

Méthodologie d'enquête

Pour analyser le financement bancaire des startups par le CPA, nous avons adopté une approche qualitative à travers d'abord, une enquête par entretien auprès des responsables de cette agence bancaire ; puis, analyse des documents collectés auprès de CPA agence 120 sur un cas de financement d'une entreprise innovante dans le cadre d'un dispositif

NESDA. L'objectif visé était d'évaluer les critères de financement, d'identifier les défis rencontrés par les startups, et d'analyser la satisfaction vis-à-vis des services offerts.

Nous avons réalisé des entretiens approfondis avec le directeur de le CPA et le maitre responsable de service crédit pour comprendre les processus de financement et les défis associés. Les résultats obtenus ont permis d'identifier les points à améliorer et de formuler des recommandations pour optimiser le soutien aux startups.

Plan de rédaction

Ce travail de recherche est structuré en trois chapitres. Le premier, s'intitule "*Le cadre théorique et conceptuel des startups*" est consacré aux concepts de base sur la startup et leur expansion à l'ère de l'innovation. Le second aborde le financement des startups en Algérie, en mettant en exergue le financement bancaire, objet de ce mémoire. Le troisième et le dernier chapitre est dédié à une étude pratique sur le financement bancaire des startups en Algérie au niveau de le CPA banque de TIZI-OUZOU. Ce Chapitre est constitué de trois sections dont la première porte sur la présentation de l'agence d'accueil, la deuxième sur l'analyse et l'interprétation des résultats d'enquête qualitative auprès des responsable de CPA agence 120, et enfin troisième est consacré à la présentation et l'analyse d'une crédit d'investissement accordé par le cette agence bancaire dans le cadre du mécanisme de soutien aux startups.

Obstacles et difficultés de recherche

Lors de cette recherche, nous avons rencontré des difficultés qui nous n'ont pas permis de la parfaire et d'aller plus loin dans nos investigations et analyses. L'une des principales limitations a été le manque de ressources bibliographiques. En effet, la majorité des documents disponibles se composent principalement d'articles et de travaux universitaires, en raison de la nouveauté du sujet, surtout dans le contexte algérien. Ce manque de littérature spécifique a entravé notre capacité à approfondir certains aspects du sujet et a limité la profondeur de notre analyse. La rareté des ouvrages et des études détaillées sur le financement bancaire des startups en Algérie a exigé que nous nous appuyions davantage sur des sources secondaires et des enquêtes de terrain pour obtenir des données pertinentes et enrichir notre recherche. Une autre limite réside dans l'accès à l'information au sein des banques, réticentes à la vulgarisation des données. Cette situation complique nos efforts de

recherche en rendant difficile l'accès aux informations cruciales et en augmentant les obstacles à la prise de décisions éclairées.

Chapitre I : Le cadre théorique et conceptuel des startups

Introduction

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

Connaître le sens de la notion de startup est la première étape à franchir pour créer et réussir dans le monde des startups. Créer une startup, c'est se projeter dans le futur et laisser parler son imagination, dépasser les règles de la crise et transformer les problèmes en opportunité.

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, capable 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 leurs développements et à s'adapter rapidement aux évolutions du marché et aux retours des clients.

Afin de cerner, sur le plan théorique, les concepts relatifs aux startups, nous avons organisé ce chapitre en deux sections. La première explore d'abord, l'histoire de l'émergence des startups, leurs caractéristiques, tout en mettant en exergue les différences fondamentales entre les startups et les entreprises traditionnelles (PME). Ensuite, nous allons passer en revue le processus de création d'une start-up. Quant à la deuxième, elle se focalise sur l'expansion des startups à l'ère de l'innovation.

Section 01 : Concepts de base sur la startup

Depuis l'émergence des technologies et le développement des marchés financiers, les startups dites aussi les entreprises naissantes sont devenues un sujet de discussion fréquent. Elles sont souvent considérées comme des entreprises miraculeuses, mais le terme est également utilisé de manière inappropriée. Pour dissiper toute confusion, nous allons détailler dans cette section les notions suivantes : l'origine et l'histoire des start-ups, l'apparition même du terme "start-up", les différentes définitions données par les spécialistes à ses "entreprises", leurs spécificités, etc.

1.1. Définition de la startup

La définition d'une startup diffère d'un domaine à un autre et d'un auteur ou spécialiste à un autre. Dans ce qui suit, nous aborderons les plus répandues, pour en faire sortir les caractéristiques de base de ce type d'entreprise.

Etymologiquement, le mot « startup » est d'origines anglaises qui veut dire « Démarrer ». Il est composé de deux parties :

- **Start : démarrer** ; qui veut dire le début ou le démarrage d'une nouvelle entreprise ou activité.
- **Up : haut** ; est pour la phase d'accélération de l'entreprise.¹

Selon dictionnaire Larousse, la startup est définie comme : « *une jeune entreprise innovante, notamment dans le secteur des nouvelles technologies.* »². Quant au **Cambridge English dictionary**, la startup est une « *nouvelle entreprise, généralement petite, qui a été créée récemment, souvent dans un secteur technologique et qui est destinée à se développer rapidement* ».³ De même, dans **le dictionnaire Le Robert**, la startup est une : « *Jeune entreprise en démarrage, innovante, à forte croissance, souvent spécialisée dans les technologies de pointe* ».⁴

¹ www.larousse.fr, consulté le 04/05/2024.

² Dictionnaire en ligne économique français, www.larousse.fr, consulté le 04/05/2024.

³ <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/start-up>.

⁴ <https://dictionnaire.lerobert.com/definition/start-up#definitions>

Chapitre I : Le cadre théorique et conceptuel des startups

Pour Éric RIES, entrepreneur de la *Silicon Valley*, créateur et auteur de l'ouvrage succès *Lean startup*, la startup est « ... *is a Human institution designed to create a new Product or service Under conditions of extreme uncertainty* ». ¹ En Français, la startup est « *une institution humaine conçue pour créer un nouveau produit ou service dans des conditions d'incertitudes extrêmes* ».

BLANK S., pour sa part, définit la startup comme : « *is a temporary organization designed to search for a repeatable and scalable business model* » ², c'est-à-dire « *une organisation temporaire à la recherche d'un business model industrialisable et permettant une croissance exponentielle* ».

De même, VERNIMMEN P., Economiste français spécialisé notamment en finance d'entreprises, considère la start-up comme : « *une entreprise qui vient d'être lancée par ses dirigeants et actionnaires. Elle n'a pas de passé, ni probablement d'actifs corporels importants et elle évolue souvent dans un environnement technologique très mouvant. Enfin, ses flux de trésorerie disponibles sont négatifs pour quelques temps : son niveau de risque spécifique est donc très élevé ce qui explique qu'elle n'a pas d'autre choix que de se financer par capitaux propres.* » ³.

Quant à Mc CLURE D., fondateur de 500 start-ups, qui confirme l'incertitude générale entourant le développement d'une jeune entreprise innovante en écrivant : « *une start-up est une entreprise qui ne sait pas clairement : ce qu'est son produit ? Qui sont ses clients ? Comment gagner de l'argent ? Dès qu'elle découvre les trois elle cesse d'être une start-up et devient une véritable entreprise.* » ⁴.

¹ BOULAHOUAT M. et BEZTOUH J., "Les start-ups : quel financement pour quel besoin ?", *International journal of economic performance* Volume 6, Numéro 1, 2022, P. 267. Disponible <https://www.asjp.cerist.dz/en/article/210567>, consulté le 05/05/ 2024.

² BLANK S., "The Startup Owner's Manual: The Step-by-Step Guide for Building a Great Company. [En ligne], 2012, P.14. Format PDF Disponible sûr : <https://www.pdfdrive.com/the-startup-owners-manual-the-step-by-step-guide-for-building-a-great-company-e159325895.html>, Consulté 04/05/2024.

³ DALEX K., "Incubateurs, start-up et partenariats", Thèse de doctorat, Université de Strasbourg, 2022, P.67, Disponible sur : <https://www.theses.fr/2020STRAB003.pdf> consulté le 04/05/2024.

⁴ HANI L. et GANA B., "Adoption numérique et diffusion de l'innovation au sein des startups algériennes spécialisées dans la livraison du colis : le cas de Yalidine, RTL Express et EMS", *Revus des sciences administratives et financières*, Volume : 06/ N°01, 2022, P. 594. Disponible <https://www.asjp.cerist.dz/en/downArticle/495/6/1/195947>, consulté le 10/05/2024

Enfin, Pour GRAHAM P., célèbre investisseur en capital-risque britannique, connu pour ses essais sur le sujet, une startup est « *start-up = Growth ; une start-up est une entreprise faite pour se développer rapidement* ». ¹

Des différentes définitions données précédemment, nous retenons ce que la startup est une organisation sociale en démarrage créée par une ou plusieurs personnes dont le but est de trouver une solution pour un problème donné appelé business model mais à condition qu'il doit être évolutif et reproductible. De même, il ressort de ces définitions trois spécificités caractérisant une startup :

- **La dimension innovante** : la startup se caractérise avant tout par un changement fondamental dans la façon de créer et la volonté d'innover.
- **L'incertitude** : une startup se situe sur un marché nouveau, dont on ne connaît pas forcément la taille, les caractéristiques ou l'avenir potentiel. Cette forte incertitude entraîne pour le startup un haut niveau de risque.
- **La recherche d'un Business Model spécifique** : un projet est qualifié de startup tant que le business model n'est pas établi.

1.2. L'origine du terme Start-up

Le phénomène "startup" est né en Amérique, lors de la révolution industrielle du 19^{ème} siècle. Le terme « startup » a été utilisé pour la première fois dans les années 1970 dans la Silicon Valley, où un grand nombre de jeunes entrepreneurs ont commencé à créer des entreprises technologiques innovantes. Toutefois, les startups sont promues dans les années 1990 avec le développement des technologies d'information et de communication comme l'Internet.

Dans son livre « The Lean Startup », Eric Ries raconte l'histoire de la naissance des startups et comment elles ont évolué au fil du temps. Il explique que les startups sont nées d'un mélange de l'innovation technologique et de la culture entrepreneuriale de la Silicon Valley, qui a encouragé les jeunes entrepreneurs à prendre des risques et à lancer des

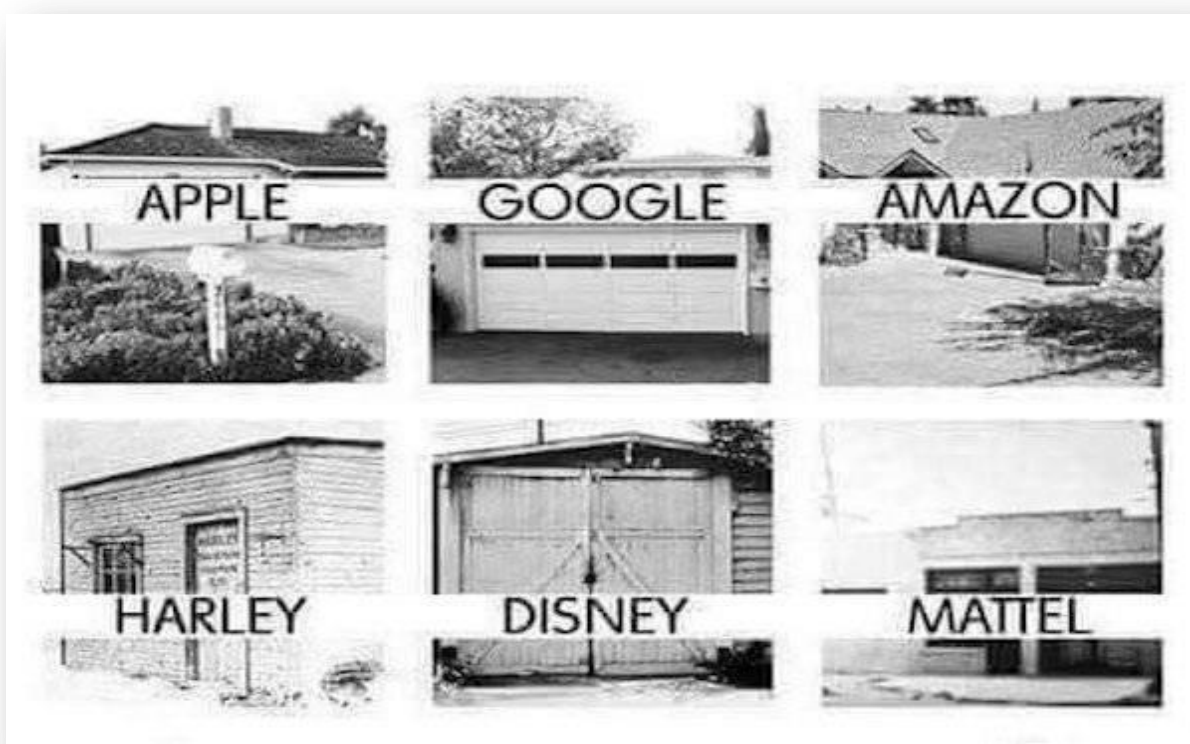
¹ DAHMANI J et MILOUDI M., « LA GOUVERNANCE COMME MECANISME POUR SOUTENIR LA CROISSANCE DES START-UPS, CAS DES STARTUPS EN ALGERIE », revue des sciences commerciales, Vol.19, N°2 : Décembre 2020. P 113. Disponible <https://www.asjp.cerist.dz> consulté le 10/05/2024

Chapitre I : Le cadre théorique et conceptuel des startups

entreprises ambitieuses¹. En effet, des entreprises emblématiques comme Apple, Microsoft et Intel ont été créées dans les années 1970 et ont contribué à la renommée mondiale de la Silicon Valley. Depuis lors, le terme "startup" s'est répandu à travers le monde et est devenu couramment utilisé pour décrire de jeunes entreprises à fort potentiel de croissance et d'innovation qui présentent certaines caractéristiques clés.

Voici Quelques exemples sur les startups de la silicone Valley devenues aujourd'hui les leaders du marché de la nouvelle technologie :

Figure N°01 : Quelques garages de démarrage des startups



Source: <https://www.theroadtosiliconvalley.com/startups/garage-startup/>-Famous exempels of Silicon Valley startups having started in the garage consulté le 10/05/2024.

- **1939** : c'est dans un garage situé dans la ville **californienne** de **Palo Alto** que **David Packard et William Hewlett** a conçue développe la firme « l'entreprise américaine **Hewlett-Packard** », connu sous le nom de **HP**, a connu un énorme succès dans le

¹ BOUKHELIF M., « Essaie d'analyser la problématique de financement des start-ups en Algérie », mémoire de Master en sciences financière et comptabilité, spécialité finance d'entreprise, université de Tizi-Ouzou, 2023, P. 05.

Chapitre I : Le cadre théorique et conceptuel des startups

domaine d'informatique et qui est considérée comme l'une des premières startups de l'histoire.

- **1975** : le développement des logiciels pour les ordinateurs personnels comme **Microsoft**, créé par **Bill Gates** et **Paul Allain**.
- **1976** : c'est au tour de **Steve jobs** dans son garage au cotée de son ami **Steve Wozniak** de lancer à son firme son concept d'ordinateurs appelé : **Appel I**. Par la même occasion, ils ont créé leur firme connue sous le nom **d'Apple**. L'ordinateur « **Apple** » est considéré le plus innovant pour le public.
- **1994** : le plus gros site de vente en ligne **AMAZON** fondé par **Jeff BEZOS**, mis en service le 16 juillet 1995 deux ans plus tard il fait son introduction en bourse du **NASDAQ (AMAZON)**.
- **1997** : l'émergence de **Google** : Dans son garage le plus grand moteur de recherche web **GOOGLE** voit le jour dans la ville **californienne** de **Menlo Park**, conçu par **Larry PAGE** et **Sergey BRIN**.
- **2000** : les réseaux sociaux comme, **Twitter** et **LinkedIn**, qui ont connu un très grand Succées.
- **2004** : **Facebook** fondé par Mark **ZUCKRBERG** dans le dortoir de l'université de Harvard¹.

L'histoire des startups en France débute timidement dans les années 1970-1980 avec les premières entreprises technologiques. L'essor de l'Internet dans les années 1990 marque le début d'une croissance significative. Les années 2000-2010 voient l'émergence d'incubateurs et d'accélérateurs, ainsi que l'apparition de startups influentes comme **BlaBlaCar** et **Doctolib**. Depuis 2013, des initiatives comme **La French Tech** soutiennent l'écosystème, avec des politiques favorables et des structures comme **Station F** renforçant la position des startups françaises sur la scène internationale. Les startups se concentrent désormais sur des domaines tels que la durabilité et l'innovation sociale.

Actuellement, 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

¹ TOUABI L. et DROUAZ N., « Le financement bancaire des start-ups en Algérie », Mémoire de master en sciences financière et comptabilité, Université de Tizi-Ouzou, 2022/2023, P.07-08. Disponible sur <https://dspace.ummto.dz/home>

finance, les services, etc. Chaque année, de nouvelles startups voient le jour, alimentant l'économie mondiale avec de nouvelles idées, produits et services. La startup joue actuellement un rôle important et croissant dans l'économie mondiale¹.

1.3. Les caractéristiques de la startup

Une startup apparaît comme une forme d'entreprise capable de présenter de nouvelles fonctionnalités et de nouveaux principes de fonctionnement. En effet, pour caractériser une entreprise d'une start-up, il faut prendre en compte certaines caractéristiques résumées comme suit.

1.3.1. Temporaire

Une startup n'a pas l'intention de rester ainsi tout au long de sa vie puisque son avenir est incertain. L'entrepreneuriat est une étape spécifique et l'objectif principal est de transformer son idée en entreprise et de trouver une nouvelle manière de rendre un service, de créer de la valeur.²

Une startup n'a pas vocation à la rester toute sa vie. Il s'agit comme le dit Peter Thiel, célèbre entrepreneur de la Silicon Valley ³: « *de passer de Zéro-to-One, de transformer une idée en entreprise, de trouver une nouvelle manière de rendre un service, de créer de la valeur* ».

1.3.2. Recherche d'un Business Model

Être une startup, c'est apporter de la valeur à des clients avec un produit ou un service que personne n'a jamais fait avant. Et l'enjeu d'une startup est de trouver et construire le Business Model qui lui corresponde. Un Business Model qui n'est pas calqué sur une structure existante, et qui n'est pas forcément évident lors du lancement de la structure⁴.

¹ DEGHOUL M. et AIT SI MAMMAR C., « Le fond de financement des start-ups », mémoire de master en sciences financière, spécialité finance et banque, université de Tizi-Ouzou, 2020, P. 07/08. Disponible sur <https://dspace.ummto.dz/home>

² DJEKIDEL H., DOUA M. et MERRAD R., "La startup en Algérie : caractéristiques et obligations", Revue d'excellence pour la recherche en économie et en gestion, VOL05, N°01, 2021, P. 419-420.

³ <https://le-shift.co/c-est-quoi-une-startup-definition-difference-entreprise>.

⁴ DJEKIDEL H., DOUA M. et MERRAD R., Op cité, PP 419-420.

1.3.3. Industrialisable/Reproductible

Cela signifie qu'une startup cherche un modèle qui, une fois que cela fonctionne c'est-à-dire qu'il génère du profit et tout en sachant comme y parvenir, peut être réalisé à plus grande échelle, dans d'autres lieux, ou être fait par d'autres.

L'exemple le plus parlant est celui d'Airbnb ou d'Uber, qui se déploient ville par ville à partir d'une recette qui fonctionne (même s'il faut bien entendu parfois l'adapter aux contextes locaux).¹

1.3.4. Scalable (pour une croissance exponentielle)

Une caractéristique d'une startup est son évolutivité. Avoir un modèle ou plus le nombre de clients est élevé, plus le profit est important. Le premier client coûte plus cher que les clients suivants, et ainsi de suite. C'est cette évolutivité, associée au fait que le modèle est reproductible, qui a permis aux startups de se développer si rapidement en peu de temps par rapport aux entreprises dites plus traditionnellement².

1.3.5. Des projets risqués³

Un projet de création d'une startup est un projet plus risqué qu'un projet classique, puisqu'une start-up ne connaît pas vraiment son activité (son produit) et son marché (ses clients). Ce qui veut dire qu'elle est dans le cas d'un avenir incertain. En plus de risque propre à la création d'une entreprise, l'entreprise doit également faire face au risque lié à l'innovation.

1.3.6. Des structures agiles

Une startup est une structure agile. Elle doit avoir la capacité de s'adapter très rapidement à son environnement puis à ses évolutions. Généralement, ces entreprises évoluent sur des marchés en création dans lesquels les règles ne sont pas encore définies. L'agilité est un facteur de succès⁴.

¹ DJEKIDEL H., DOUA M. et MERRAD R., Op cité, PP 419-420.

² Khelil S., « analyse de l'écosystème des startups en Algérie », la revue du Développement et des Prospectives pour recherche et études, VOL : 07-N° :01, Paru en 2022, P 295.

³ TOUABI L. et DROUAZ N., Op. Cité, PP. 13-14.

⁴ Idem.

1.3.7. Une rentabilité élevée

La majorité des projets de démarrage présente un fort potentiel de rentabilité. Au début elle perd de l'argent vu ses dépenses énormes, mais une fois elle a réalisé son business model elle acquit plus de client donc elle gagnera une marge plus importante¹.

1.3.8. Des besoins importants de financement

Le démarrage d'une startup nécessite beaucoup de financement. Vu qu'elle est en phase de démarrage elle aura beaucoup de dépenses pour le développement de son produit. En effet pour une croissance et une évolution rapide elle ne pourra pas s'autofinancer, pour cela elle aura besoin de lever des fonds².

1.4. Les différents types de startups

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, dans ce qui suit, les différents types de startup 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.

1.4.1. 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 cyber sécurité, etc. Leur principal objectif est de résoudre des problèmes spécifiques et de créer de la valeur grâce à des solutions technologiques avancées.

1.4.2. 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

¹ TOUABI L. et DROUAZ N., Op. Cité, PP. 13-14.

² TOUABI L. et DROUAZ N., Op. Cité, PP. 13-14.

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.

1.4.3. 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 traditionnelles¹.

1.4.4. Les startups dans d'autres secteurs clés

Chaque startup choisit un domaine spécifique dans lequel se développer. Outre les domaines susmentionnés, il existe également des startups qui opèrent dans d'autres secteurs clés tels que :

- **L'Agritech** (agriculture et technologie).
- **GreenTech** : qui intègre les startups développant des innovations technologiques axées sur la protection de l'environnement et le développement durable.
- **Insurtech** : qui regroupe les startups actives dans le secteur de l'assurance.
- **Fintech** : qui englobe les startups et les innovations technologiques opérant dans le domaine bancaire et des services financiers (technologie financière).
- **L'Edtech** : technologie éducative.
- **Foodtech** : technologie alimentaire.
- **LegalTech** : qui concerne les startups actives dans le domaine du droit et des documents juridiques.
- **Big Data** : qui regroupe les startups travaillant dans la gestion et l'analyse des données numériques.

¹ ZIANE M. et OULIMAR S., « Le financement des start-ups en Algérie » ; mémoire de master en sciences financière et comptabilité, spécialité Finance d'entreprise, Université de Tizi-Ouzou ; 2022/2023, PP. 40-41, Disponible sur <https://dspace.ummto.dz/home>

- **AgroTech** : qui se concentre sur les startups servant le secteur de l'agroalimentaire.¹

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.

1.5. Startup et PME : quelles différences ?

La littérature scientifique dans le domaine en question a mis en exergue les distinctions marquantes entre les entreprises classiques, particulièrement une petite et moyenne entreprise (PME) et les startups en raison de plusieurs caractéristiques distinctives comme Les PME sont généralement axées sur des objectifs de croissance plus stables et prévisibles. Elles visent souvent à maintenir une croissance modeste et soutenue tout en stabilisant leurs opérations. Leur modèle d'affaires est souvent basé sur des marchés locaux ou régionaux, avec une stratégie de croissance incrémentale, en revanche, les startups sont conçues pour se développer rapidement et à grande échelle. Elles cherchent à pénétrer de nouveaux marchés et à atteindre une croissance exponentielle en utilisant des modèles économiques disruptifs. Leur objectif est souvent de transformer un marché ou un secteur en exploitant des innovations technologiques ou des approches radicalement nouvelles, et dans cette raison que nous avons choisi de faire la distinction entre deux types là, qui seront développées ci-après.

Nous avons choisi de faire la distinction entre PME et startup pour plusieurs raisons. La startup se caractérise généralement par un potentiel de croissance élevé tandis que les PME se concentrent d'avantages sur la génération de revenus et de bénéfices. Les startups sont souvent salués pour leurs innovations, leurs créativité et leurs prises de risque. Ils sont souvent considérés comme les moteurs de la croissance économique créant de nouveaux

¹ TEGAOUA R. et BOUCHAMA Ch., "Les Startups en Algérie, un axe stratégique à l'ère de l'orientation vers l'économie digitale : étude analytique et exploratoire", Revue Abaad Iktissadia Vol 31 N° 13, 2023, PP. 457-458, Disponible sur <https://www.asjp.cerist.dz/en/article/227958>, consulté le 29/06/2024.

Chapitre I : Le cadre théorique et conceptuel des startups

emplois et de nouvelles industries. Les PME, en revanche sont plus susceptibles d'être considéré comme fiables et stables, fournissant des biens et services essentiels...etc.¹

La startup est une entreprise pas comme les autres. Si ce n'est le statut juridique, une Startup se différencie en bien des points d'une entreprise classique, tel que leur dynamisme, objectifs, enjeux, etc.

D'un côté, on a une structure dont un des enjeux est d'avoir des processus efficaces, permettant de délivrer le meilleur service possible avec un fonctionnement optimal. De L'autre, on a une structure qui explore, expérimente, afin de trouver ce qui a de la valeur pour le client, comment lui délivrer cette valeur, et comment gagner de l'argent tout en le faisant. La différence fondamentale est qu'une entreprise classique est organisée pour exécuter et optimiser un business model qui fonctionne, alors qu'une start-up est organisée dans l'optique d'en trouver un : un business model stimulant la croissance et l'innovation.

Une startup est une structure qui réunit quatre conditions : une forte croissance potentielle ; l'usage d'une technologie nouvelle ; le besoin d'un financement massif ; la présence sur un marché nouveau dont le risque est difficilement mesurable.

Globalement, les différences entre une startup et une PME se situent à trois niveaux :

- **Première différence** : Une startup ne se caractérise pas en fonction de sa taille ou de son nombre d'employés. Par exemple, Twitter (qui a 10 ans et compte près de 4000 salariés) n'est plus une start-up. Or, l'entreprise n'a toujours pas trouvé son point d'équilibre elle n'a pas défini de modèle d'affaires rentable, et beaucoup d'économistes la désignent encore comme une startup. Par conséquent, la différence fondamentale entre une startup et une PME est le business model : en effet la PME applique un business model défini alors que la startup recherche son business model.
- **Seconde différence** : Une startup n'est généralement pas structurée par un organigramme et est fortement axée sur un esprit d'équipe propice à la créativité.
- **Dernière différence** : Une startup est dans une phase temporaire et est amenée à évoluer et se transforme en PME/multinationale.²

¹ <https://fastercapital.com/fr/contenu/Y-a-t-il-une-difference-entre-une-petite-entreprise-et-une-start-up.html> consulté le 14/08/2024.

² BEKADDOUR A., "Start-up et écosystème en Algérie", Annales de l'université de Bechar en Sciences Economiques, 2020, volume 07/ N°3, P. 534, disponible sur <https://www.asjp.cerist.dz/>

Chapitre I : Le cadre théorique et conceptuel des startups

Pour mieux cerner ce type d'entreprise innovante, nous allons donner dans le tableau suivant quelques points de différences entre une startup et une entreprise classique.

Tableau N°01 : critères de différence d'une startup et une entreprise classique

Critères	Startup	Entreprise classique
Innovation	✓ Elle doit être innovante et unique. ✓ La création de nouvelles idées, produits ou services.	✓ Elle n'est ni innovante ni unique. ✓ Se concentrent souvent sur l'amélioration et l'optimisation des produits ou services existants.
Objectifs	✓ Croissance rapide ✓ Elle cherche à s'évoluer ✓ Elle cherche d'acquérir une Rentabilité possible	✓ Vise souvent une stabilité et une rentabilité à long terme. ✓ Elle cherche à s'évaluée
But	✓ Elle expérimente un business model et cherche un marché dans elle installe son idée	✓ Elle est déjà installée sur une activité, en contrepartie elle cherche à promouvoir son business model
Culture d'entreprise	✓ Une culture d'entreprise plus efficace sur l'innovation, la créativité, la collaboration et l'esprit	✓ Peuvent avoir une culture plus élaborée et optimisée sur les processus établis
Structure organisationnelle	✓ Une structure organisationnelle plus plate et flexible. ✓ La prise de décision rapide et l'adaptation aux changements.	✓ Ont souvent une hiérarchie plus rigide et des processus décisionnels plus longs

Sources : Elaboré par nous même à partir des différentes définitions citées

Il ressort du tableau ci-dessus que la différence fondamentale entre une startup est une entreprise classique est que cette dernière vise à mettre en œuvre et à optimiser un modèle commercial fonctionnel (business model), tandis qu'une start-up se concentre sur la recherche d'un modèle commercial. Ce qui veut dire que cette dernière cherche un plan de base sur lequel elle travaillera (elle cherche ses produits), par contre une entreprise classique elle connaît déjà son produit mais elle cherche à le développer.

1.6. Principes de la startup

Le modèle startup est un système qui associe la rigueur du management traditionnel et la nature hautement itérative de startup. Il est susceptible d'être utilisé par toute organisation qui entend pratiquer l'innovation continue, indépendamment de sa taille, de son âge ou de sa mission. Dans cette perspective, la startup obéit aux principes détaillés ci-après¹ :

1.6.1. L'innovation continue

Trop de leaders sont à la recherche de l'innovation-miracle. Mais la croissance de long terme repose sur un autre pré-requis : une méthode qui permette d'identifier en permanence de nouvelles opportunités, en exploitant la créativité et les talents à tous les échelons de l'organisation.

1.6.2. La startup comme unité de travail distincte

Pour créer des cycles d'innovation continue et identifier de nouvelles sources de croissance, les entreprises doivent se doter d'équipes capables d'expérimenter et de découvrir ces opportunités. Ces équipes appelées startups internes, fonctionnent comme des entités distinctes au sein de l'organisation.

1.6.3. La fonction manquante

L'intégration de startup dans l'écosystème d'une organisation impose de gérer celle-ci en prenant de la distance par rapport aux méthodes traditionnelles. Or la plupart des organisations manquent d'une compétence-clé-l'entrepreneuriat aussi vital pour leur réussite future que la fonction marketing ou finance.

¹ DJEKIDEL H., DOUA M. et MERRAD R., Op. Cité, P. 421.

1.6.4. La seconde fondation

Modifier radicalement la structure d'une organisation revient à la reconstituer complètement, que l'organisation ait cinq ans ou un siècle d'existence.

1.6.5. La transformation continue

Pour réussir, il est nécessaire de développer une nouvelle capacité organisationnelle : il faut réécrire l'ADN¹ de l'organisation en réponse aux multiples défis qui s'offrent à elle/ il serait dommage de s'en tenir à une seule transformation. Dès lors que l'entreprise a réussi à se transformer elle peut et devrait se préparer à renouveler cette expérience.

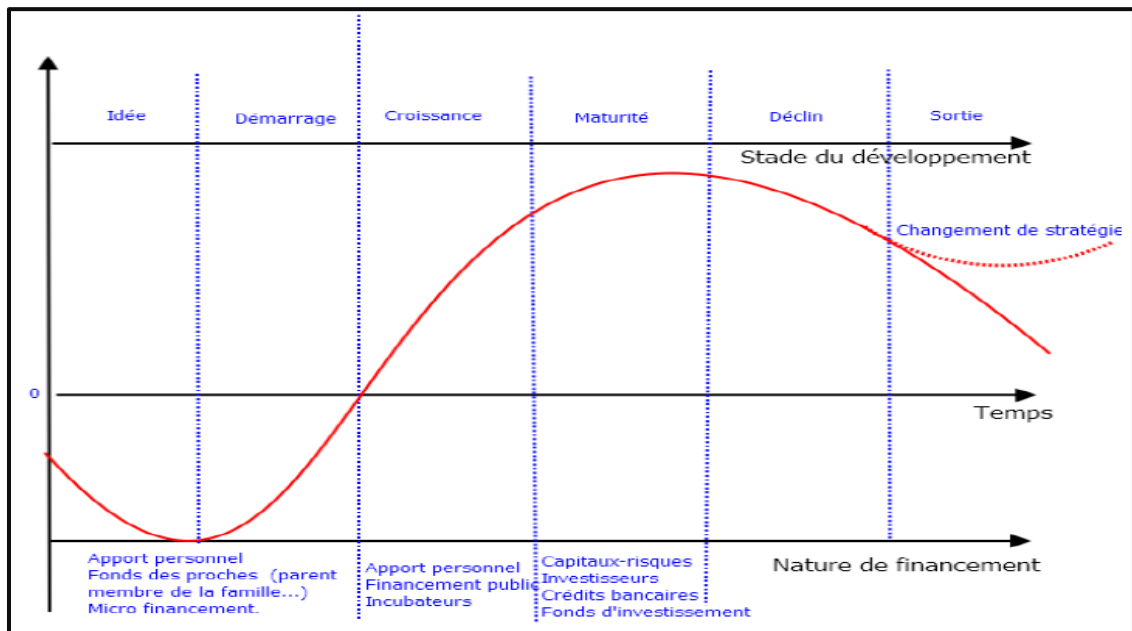
1.7. Evolution des startups : Les étapes clé²

Le modèle d'ALFRED.M sur les étapes de création d'une startup est un cadre classique pour comprendre les phases de développement des startups. Chaque startup passe par plusieurs étapes et le modèle d'Alfred Marshall est considéré comme le premier modèle qui décrit les différentes étapes de création d'une entreprise. Voici un schéma simplifié des différentes étapes de création d'une entreprise selon le modèle de A.M :

¹ ADN d'une organisation : est une métaphore utilisée pour décrire les éléments essentiels et constitutifs qui définissent son identité, sa culture, et son fonctionnement global. Il englobe l'ensemble des caractéristiques qui façonnent le caractère unique de l'entreprise et influencent sa manière d'opérer et d'interagir avec son environnement.

² DJELTI M., et BOUCHAMA Ch., (2008) : Etat et lieux des incubateurs en Algérie : Cas de l'INTTIC d'Oran, université d'Oran 2, page 109 disponible sur <https://www.asjp.cerist.dz/en/article/7143>

Figure N° 02 : le cycle de vie d'une startup



Source :DJELTI M., et BOUCHAMA CH., Op. Cité, P.108.

1.7.1. La création

A partir d'une idée qui permettra de satisfaire des besoins solvables d'un segment des clients bien ciblé. Elle constitue la raison de la naissance de la startup.

1.7.2 Le démarrage

Le démarrage constitue le point de départ. Cette étape est caractérisée par un trou noir car le taux d'échec est très élevé. « Le taux de mortalité des jeunes entreprises est de 70% durant les deux premières années et 90% dans les cinq premières années ». Dans cette étape la plupart des startups recourent à l'autofinancement fondé sur les fonds propres, l'aide de la famille, des amis et des copains, et parfois sur des particuliers investisseurs avec l'absence de la banque dans le financement.

1.7.3. La croissance

Dans cette phase, la startup élargit ses activités, ses produits et ses services horizontalement et verticalement pour avoir une bonne position sur le marché. Les startups ont une ambition vers une expansion majeure, ou la créativité et l'innovation constituent le moteur des changements positifs dans un environnement concurrentiel. A ce stade, les startups n'ont pas les capacités financières nécessaires malgré le fait que le risque ici est

caractérisé comme ayant un niveau inférieur. Le financement par le capital reste toujours le moyen le plus préféré dans la phase de croissance malgré le recours au financement classique.

1.7.4. La maturité

Au cours de son parcours, il y'a des startups qui se trouvent dans une situation de saturation du marché, ou elles doivent chercher des solutions possibles pour promouvoir la demande en recourant à la différenciation et à l'innovation incrémentale dans toutes les activités. A ce stade, les risques ont tendance à diminuer et les startups ont les capacités d'emprunter auprès des banques classiques.

1.7.5. Le déclin

C'est une étape du vieillissement où l'entreprise se trouve confrontée à plusieurs problèmes, y compris la question de l'héritage, le transfert de propriété et la distribution de la richesse.

1.7.6. La relance ou la stratégie d'un changement

C'est la phase la plus cruciale dans la vie de l'entreprise, il faut adopter une stratégie pour faire survivre la startup, c'est l'innovation. La relance doit se faire par exemple, en améliorant nettement le modèle d'un produit.

1.8. Les étapes de création d'une startup

La création d'une startup se fait dans le but de développer une activité innovante ou d'exploiter un marché en croissance ou arrivant à maturité. La création d'une start-up passe par plusieurs étapes de la phase de préparation à la phase de concrétisation du projet. La première étape consiste à trouver une idée de startup et la dernière à créer la société.

1.8.1. Trouver une idée

La première étape pour démarrer une startup est de trouver une idée ou un projet solide qui doit répondre aux besoins du marché. De manière générale la start-up doit apporter une nouvelle solution à un problème. Pour trouver une idée, il est nécessaire de lister ses

compétences, identifier les problèmes récurrents dans une situation donnée¹. Dans cette phase nous devons s'assurer de sa pertinence, de son originalité et de sa nouveauté.

Il est également nécessaire de vérifier l'idée et de savoir :

- Quel est le vrai problème souhaité de résoudre avec cette start-up ?
- Quelle sera la solution apportée par cette start-up ?
- Quelles sont les forces et les faiblesses du produit de cette start-up ? ²

1.8.2. Créer un business model de la start-up

Le Business Model, aussi appelé modèle économique ou modèle d'affaire, est un élément important de tout projet de création et de gestion d'entreprise ou d'association. Le Business Model est placé au centre de Business Plan. Il explique comment l'entreprise va réaliser des bénéfices et fournit tous les moyens nécessaires pour générer des revenus à partir l'activité de projet.

Il faut définir ce que l'on va vendre, auprès de qui, dans quel but, comment et pour quel bénéfice. Cette étape vise à évaluer la faisabilité et le potentiel de développement du projet. En effet, il y'a pas de plan d'affaire identique, mais certains renseignements sont importants pour bien refléter le projet comme³ :

- Présentation du produit et de précisé son utilité
- Présentation du marché (déterminer quels sont ses clients)
- Présentation de son business model (expliquer comment effectuer ses ventes ? quels sont ses réseaux de diffusion ?)
- Présentations d'équipe plan est réfléchi et convaincant, plus la chance de trouver un financement est élevé pour la création de sa start-up.

1.8.3. Financer sa startup

Une fois qu'un projet est formalisé, l'entrepreneur peut procéder à la recherche de financement. Elle est considérée comme l'étape la plus risquée et dangereuse dans la création

¹ Comment créer une start-up en 05 étapes, www.legalstart.fr consulté le 29/06/2024.

² <https://www.legalstart.fr/fiches-pratiques/startup/creer-une-startup/>

³ Comment créer une start-up en 05 étapes, www.legalstart.fr

d'une startup. Les différents éléments établit doivent constituer le dossier pour convaincre les investisseurs et les banques¹.

1.8.4. Choisir une forme sociale pour créer une startup

La création de startup ne répond pas à un statut juridique précis. Elle a la possibilité de recourir à toute type de statut d'entreprise, EURL, SARL, SAS..., différentes options s'offrent à l'investisseur pour la forme juridique de sa start-up. Laquelle est la plus adaptée à ses besoins.

Cette étape est essentielle pour choisir la forme sociale la plus adapté au projet. Pour choisir la forme sociale il faut réfléchir à l'activité et aux perspectives d'avenir de société. D'avoir le souhait de se lancer le projet seul ou avec des associés. Avoir une croissance rapide, le potentiel entré de nouveau associés par la suite.

1.8.5. Lancer sa startup

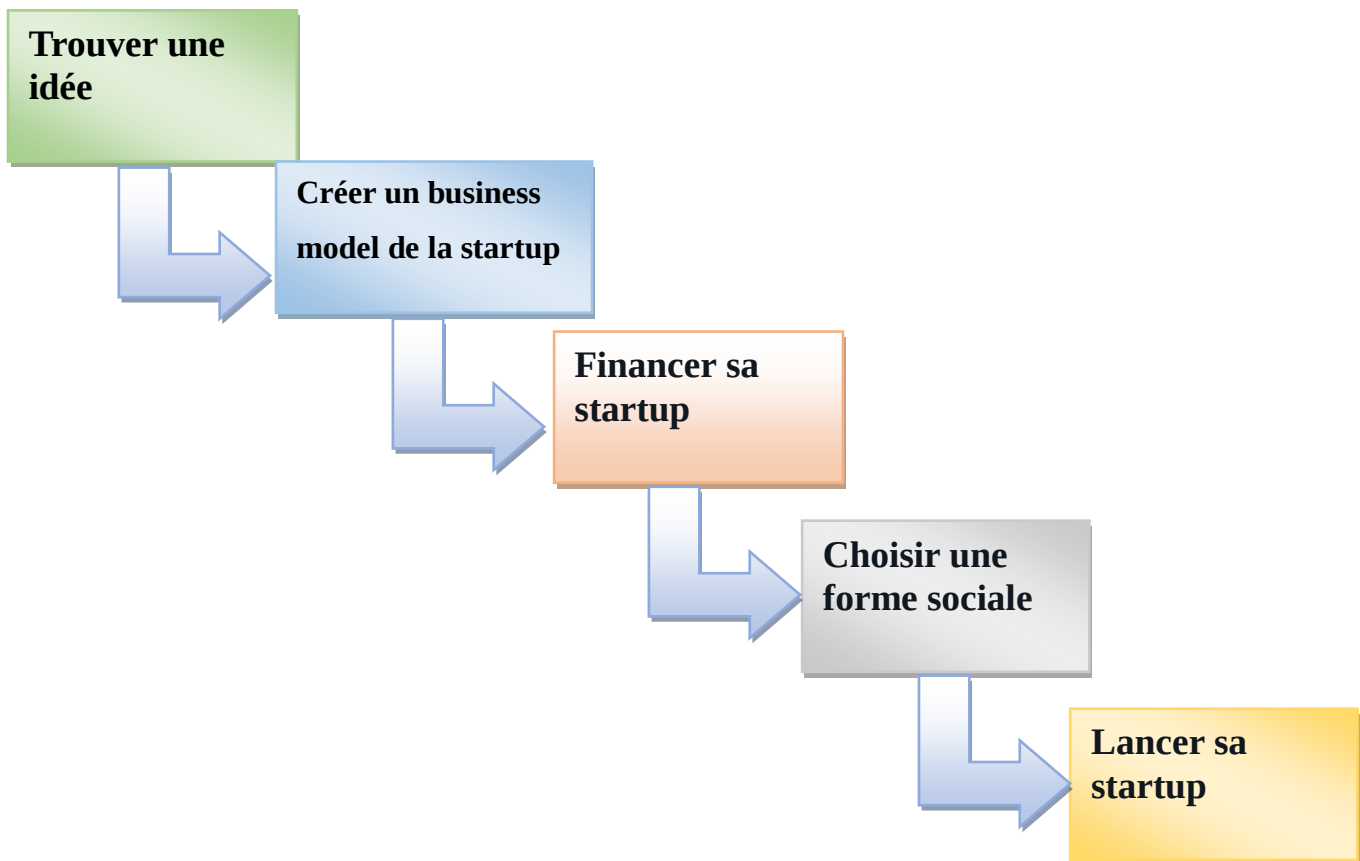
Une fois la phase de réflexion arrivée à son terme, c'est le moment ou l'entrepreneur peut lancer sa startup. Cette dernière étape consiste à créer la startup elle-même. C'est la phase de lancement qui réunit les démarches à la création d'une entreprise comme² :

- La rédaction des statues de la startup.
- Le dépôt et l'enregistrement des statues.
- La déclaration des activités de l'entreprise.
- La publication de la start-up sur un journal d'annonce légale.
- L'immatriculation de la startup

¹ <https://www.legalplace.fr/guides/creer-une-start-up>

² TAHAR Z., "Créer et développer une startup", Edition Manar, Algérie, 2020, P.32, consultée le 29/06/2024.

Figure N° 03 : Les étapes de création d'une startup



Source : schéma élaboré par nous même à partir des différentes lectures

En résumé, cette section a exploré en détail la définition, l'origine, les caractéristiques et les distinctions des startups. Les startups se démarquent par leur potentiel d'innovation, leur recherche d'un business model viable et leur capacité à croître rapidement, contrastant avec les PME qui se concentrent sur une croissance plus stable et prévisible. La compréhension des spécificités des startups est essentielle pour appréhender leur rôle unique dans l'économie mondiale et leur impact sur les divers secteurs d'activité.

Section 02 : l'expansion des startups à l'ère de l'innovation

Depuis le début du XIXe siècle et le triomphe du capitalisme industriel, le progrès technique et l'innovation technologique et social tiennent une place de choix dans l'histoire de la pensée économique.

L'innovation est considérée depuis quelque année comme une source de richesse pour une institution. Elle est un critère important pour une nouvelle entreprise, car elle est l'objet principal pour son démarrage et un facteur important pour son développement.

Actuellement, les startups jouent un rôle crucial en stimulant la croissance économique et en favorisant l'innovation. Cependant le chemin vers le succès n'est pas toujours facile et les startups sont confrontés à de nombreux défis lorsqu'elles s'efforcent de se développer et d'innover comme : le défis du démarrage, le défis de financement, le défis des opérations, le défis de développement de produit...etc., ces défis mettent en lumière la complexité du chemin que doivent emprunter les startups, qui doivent manœuvrer dans un environnement dynamique et souvent imprévisible pour réussir à croître et à innover.

Donc nous pouvons dire que L'innovation est un élément vital des startups, quelle qu'en soit la source, elle est essentielle au succès de ces entreprises innovantes. Ainsi nous allons expliquer dans cette section les notions suivantes : le concept d'innovation, les types d'innovation existant ainsi que son rôle dans le développement des startups.

2.1. Définition de l'innovation

Le concept de l'innovation a connu une intensité littéraire ces dernières années, plusieurs auteurs ont donné différentes définitions.

Le mot innovation vient du latin innovatus, qui signifie « changer » ou « rénover ». Cette origine étymologique ouvre la voie à deux interprétations distinctes :¹

- Rénover : action de modifier ce qui existe déjà.
- Changer : création et introduction de quelque chose de nouveau, soit un produit, un concept, un service...etc.

L'innovation est l'introduction originale et commercialement réussie d'un nouveau produit d'un procédé ou d'un système. C'est la mise en application fructueuse d'une découverte ou d'un nouveau concept répondant à un besoin particulier du marché².

¹ TRAKI D. et BOUKRIF M., « Innovation et développement managériale : Le cas des entreprises agroalimentaires dans la wilaya de Béjaia », volume 9, N°02, 2015, PP. 04-05, disponible sur <https://www.asjp.cerist.dz/en/article/28689>, consulté le 30/06/2024.

² FAYOLLE A. et louis jacques FILION L-J, "Devenir entrepreneur", Edition PEARSON EDUCATION, France, 2006, P. 129.

L'innovation est définie par l'économiste **SCHUMPETER J.**, dans sa théorie du développement économique, comme « *changement technique* » pour le lancement du cycle économique, où il met l'accent sur la distinction entre l'invention et l'innovation. L'invention est considérée comme un projet nouveau, nouveau produit, nouvelle technique, économique ou sociale, cependant l'innovation est vue comme la mise en place de l'invention sur le marché grâce à l'entrepreneur. Toutefois, selon ses travaux qui sont principalement connus pour la théorie de l'évolution économique, l'auteur a développé sa théorie de l'innovation, dont il considère que l'innovation comme le fruit du travail d'un agent économique en particulier un entrepreneur, qui gère l'économie de l'entreprise en pariant sur le domaine futur, nouveau produit ou procédés, l'utilisation d'une nouvelle ressource ou l'ouverture d'un nouveau marché (**SCHUMPETER J., 1999**). Et dans cette même théorie, l'auteur définit l'innovation en cinq cas suivants :

- La fabrication d'un nouveau produit, l'introduction d'une nouvelle méthode de production ou de commercialisation, la conquête d'un nouveau marché, l'utilisation d'une nouvelle source de matière première ou la réalisation d'une nouvelle organisation sont des exemples d'innovations économiques.¹ (Ibid.).

Pour **Schumpeter** l'innovation est définie comme la première application productive dans l'économie. Il fait également référence au processus qui distingue l'invention de l'introduction commerciale et à la façon dont est réalisée manuellement.

Selon **Daltman, Duncan et Holbek (1973), Barreyre1980**, l'innovation correspond à trois sens possibles : ²

- Le processus global de création,
- Adoption d'une nouveauté par une société,
- Et ou nouveauté elle-même.

Selon **Thompson 1965, Knight 1967, Rowe et Boise 1974** l'innovation se définit comme « *l'adoption d'un changement au sein de l'entreprise et qui consiste à l'utilisation réussie d'un procédé, un programme, un produit ou un service nouveau* ». ³

¹ AMGHAR M., et HASSAINE A- Kazi Tani., « Les fondements théoriques de l'innovation », The theoretical foundations of innovation ; revues scientifiques algériennes, publié 18/06/2018 ; volume 02 ; N°01 ; page 250 consulté le 30/06/2024 disponible sur <https://www.asjp.cerist.dz/>

² Disponible sur <https://www.asjp.cerist.dz/> consulté le 30/06/2024.

³ AMGHAR M. et HASSAINE A, Op. Cité, P. 251.

L'organisation de Coopération et de développement Economique (OCDE), dans son Manuel d'OSLO, définit l'innovation comme « *la mise au point et la commercialisation d'un produit plus performant dans le but de fournir au consommateur des services objectivement nouveaux ou améliorés* » (OCDE, 1992). Selon la même source aussi, L'innovation se définit comme « *l'ensemble des démarches scientifiques, technologiques, organisationnelles, financières et commerciales qui aboutissent, ou sont censées aboutir, à la réalisation de produits ou procédés technologiquement nouveaux ou améliorés.* »¹

Enfin, nous pouvons dire que l'innovation est un concept très large de fait l'objet d'un grand nombre de publication. Cependant, les auteurs consultés sont unanimes pour dire que l'innovation a un objectif commercial et qu'elle est synonyme de nouveauté. Elle couvre aussi une typologie riche.

2.2. Typologies d'innovation

En dépit de la diversité des critères utilisés par les différents auteurs pour définir le concept de l'innovation, la présentation des typologies de ce dernier aidera à mieux comprendre cette notion. Donc nous allons les présenter en deux types selon l'objet de l'innovation et selon le degré de nouveauté.

2.2.1. Typologies selon l'objet de l'innovation

D'après **LOILIER T.** et **TELLIER A.**, la manière la plus simple de classer l'innovation est de faire référence à leur domaine d'application. D'après la deuxième édition du **Manuel d'OSLO**, une large palette d'innovations possibles.²En prenant pour base la dernière définition donnée par (MANUEL D'OLSO), nous pouvons distinguer qu'il existe 04 catégories ou caractéristiques d'innovation : l'innovation de produit, de procédé, d'organisation et de commercialisation³.

¹ KHENNICHE Y., « Les implications du leadership transformationnel dans le processus d'innovation : une étude multi niveaux », revue de Droit et Sciences Humaines, volume 10, N°01, 2016, P. 415, disponible sur <https://www.asjp.cerist.dz/en/article/87115>, consulté le 30/06/2024.

² TRAKI D. et BOUKRIF M., Op. Cité, P. 07.

³ BELEULMI S., « Initiation en management de l'innovation », Polycopie de cours, université des frères Mentouri, Constantine faculté des sciences de la technologie, département de génie des transports, 2019/2020, P. 01, disponible sur <https://fac.umc.edu.dz/>

2.2.1.1. L'innovation de produit

Une innovation de produit correspond à l'introduction d'un bien ou d'un service nouveau ou sensiblement amélioré sur le plan de ses caractéristiques ou de l'usage auquel il est destiné. Elle est perçue souvent comme une modification du contenu technologique du bien ou une amélioration de ses conditions d'utilisation. L'objectif est généralement d'améliorer les prestations offertes aux clients et de répondre à de nouveaux besoins.

2.2.1.2. L'innovation de procédé

Une innovation de procédé concerne essentiellement la mise en œuvre d'une méthode de production ou de distribution nouvelle, ou sensiblement améliorée. Les méthodes peuvent impliquer des modifications portant sur l'organisation de la production, pour diminuer les coûts unitaires de production ou de distribution et sur l'amélioration de la qualité (notamment pour développer de nouveaux produits qui peuvent aussi avoir des besoins spécifiques en termes production et de distribution). Cette notion implique des changements significatifs dans les techniques, le matériel ou le logiciel. Ces changements visent en général à simplifier le processus de production et à réduire les coûts, afin de préserver et de renforcer la compétitivité de l'entreprise.

2.2.1.3. L'innovation organisationnelle

Une innovation d'organisation est la mise en œuvre d'une nouvelle organisation dans les pratiques, du lieu de travail ou des relations extérieures de l'entreprise. Elle peut avoir pour but d'améliorer les performances d'une entreprise en réduisant les coûts administratifs ou de transaction, en améliorant le niveau de satisfaction au travail, en accédant à des biens non marchands (comme le savoir extérieur non codifié) ou en réduisant les coûts des approvisionnements. Ainsi, elle forme une des facettes de l'innovation de procédé

2.2.1.4. L'innovation de commercialisation

Les innovations de commercialisation visent à mieux satisfaire les besoins des consommateurs, ouvrir de nouveaux marchés ou positionner d'une manière nouvelle un produit de l'entreprise sur le marché afin d'augmenter les ventes. Elles consistent à la mise en œuvre de nouvelles méthodes de commercialisation impliquant des changements significatifs de la conception ou du conditionnement, de la promotion ou de la tarification d'un produit.

Elles correspondent à des innovations de procédé et elles sont souvent nécessaires au succès des innovations de produit¹.

2.2.2. Typologie selon le degré de nouveauté

Nous distinguons également deux catégories d'innovation selon le degré de nouveauté : l'innovation radicale et incrémentale.²

2.2.2.1. L'innovation radicale

L'innovation radicale ne se manifeste pas fréquemment. Elle correspond à l'introduction d'une technologie générique qui affecte l'organisation du travail et dans la productivité dans un grand nombre d'activités, aussi bien du de vue de l'entreprise qui l'a introduite que du point de vue du marché qui l'a reçu. Elle modifie de manière conséquente un produit. Elle ne s'adresse pas nécessairement à une demande bien identifiée, mais elle crée une demande précédemment non exprimée. Cette demande implique souvent une nouvelle structure du marché et même, de l'émergence de nouvelles industries et de nouveaux concurrents.

2.2.2.2. L'innovation incrémentale

Une innovation incrémentale est la plus répandue car elle est la moins coûteuse. L'innovation incrémentale (ou mineure) constitue un changement progressif découlant d'une innovation radicale qui permet d'améliorer une technologie afin de l'adapter aux spécificités des secteurs et des marchés qui vont l'adopter. Elle concerne l'introduction par l'entreprise d'améliorations des produits existants par ailleurs sur le marché ou bien, l'introduction dans l'entreprise d'équipements et de composants novateurs qu'elle n'aurait pas mis au point elle-même.

La classification des innovations selon leur degré de nouveauté est importante parce qu'elle permet de différencier les innovations qui introduisent des hauts degrés de nouveauté

¹ MONTEIRO AGUIAR R. et VAZ Manuel A., « L'entrepreneuriat et l'utilité des incubateurs dans le lancement de projets innovants : cas de l'incubateur de Sidi Abdellah », Mémoire de Master en Sciences Commerciales UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU, Promotion 2014/2015, PP. 29-30 disponible sur <https://dspace.ummo.dz/home>, consulté 01/07/2024

² Sidi Mohamed B. et AYOUBA A., « Conditions d'émergence et stratégies d'accompagnement des start-ups en Algérie », mémoire de master en sciences économiques, université Abderrahmane MIRA de BEJAIA, 2020/2021, PP. 31-32 disponible sur <https://univ-bejaia.dz/>

de celles qui donnent lieu à légères améliorations. D'abord, il y a le fait que la nouveauté d'une innovation est relative et change en fonction du temps.

Ainsi, une innovation qui était considérée comme radicale deviendra incrémentale avec le temps à mesure que la base de connaissances sous-jacente devient plus commune. Aussi, une innovation peut être radicale pour une entreprise et apparaître comme incrémentale pour une autre.

2.3. L'innovation élément clé de développement des startups

L'innovation est le moteur des sociétés modernes capitalistes. Pour évoluer, ces dernières ont besoin de nouveaux biens, de nouvelles techniques, de nouvelles connaissances, de nouvelles pensées. Aussi, comprendre comment faire émerger la nouveauté et comment la transformer en innovation reste des enjeux primordiaux.

L'innovation devient un facteur essentiel pour la compétitivité, la croissance et la création de valeur des entreprises¹. Elle permet à ces jeunes entreprises d'augmenter leur productivité, d'améliorer la qualité de leurs produits ou de leurs services et d'améliorer leur compétitivité

Donc, les startups mènent une réflexion sur l'innovation qui apparaît comme une source majeure de leur croissance. En effet, grâce à l'innovation, elles peuvent acquérir plusieurs avantages.

L'innovation est l'un des plus grands avantages d'être une startup. Les startups sont souvent à la pointe des nouvelles technologies et tendances, elles ont la possibilité de créer des produits et services qui changent vraiment la donne. L'innovation peut permettre à une entreprise à se distinguer à bien des égards : du gain, de compétitivité à l'ouverture à nouveaux marchés. L'innovation est également identifiée comme l'un des principaux critères de sélection startup dans les programmes d'aide.

¹ NASROUNE N. et BELATTAF M., "L'entrepreneuriat et l'innovation : les facteurs stimulant l'innovation dans les PME du secteur agroalimentaire de Bejaïa", volume 33 N°01, revue des sciences de gestion, 2013, P 09.

Conclusion

Ce premier chapitre a retracé l'histoire de l'émergence des startups dans le monde. Il a fourni une synthèse sur l'évolution de ces jeunes pousses tout en mettant l'accent sur les définitions des startups et leurs caractéristiques qui nous permettent de différencier une startup d'une entreprise classique et les différentes étapes de leurs créations.

Une startup est un modèle d'innovation et de nouvelles technologies, un air de développement risqué pour un potentiel de croissance exponentiel. Elle est le berceau des plus grandes carrières entrepreneuriales et des leaders mondiaux.

L'innovation aide les startups à se différencier de leurs concurrents et cela grâce à l'utilisation de produits ou de services innovant. Pour cela, elles doivent donc faire de la créativité et avoir l'audace d'innover et de réussir dans son secteur d'activité.

Donc, l'innovation est ainsi un élément essentiel que nécessitent les startups exige des différents modes de financements très importantes, c'est ce que nous allons justement traités dans le chapitre suivant de ce présent travail.

Chapitre II : Le financement des startups en Algérie : Avancées et limites

Introduction

Le financement des startups en Algérie est un sujet de première importance dans le cadre du développement économique et de l'innovation technologique du pays. A l'heure actuelle, les entrepreneurs algériens font face à des défis de taille pour obtenir les ressources financières nécessaires à la croissance de leurs entreprises naissantes car le financement est le facteur principal pour l'évaluation d'une start-up soit pour son amélioration tout comme son échec.

Le financement des startups est aussi compliqué en raison de l'incertitude et du risque élève qui les caractérisent. Les résultats ne se manifestent souvent qu'après la mise en œuvre des projets, augmentant ainsi la prime exigée par les investisseurs externes. Par ailleurs, les startups investissent massivement dans la recherche, le développement et les études de marché, mais les retours sur investissement peuvent se faire attendre.

Le renforcement de l'écosystème entrepreneurial, couplé à une meilleure compréhension et gestion des risques financiers, est essentiel pour stimuler l'innovation et diversifier l'économie algérienne.

Toutefois, pour que les startups puissent se développer et croître, elles ont besoin d'un soutien financé adéquat. Il est donc crucial de bien comprendre les différentes options de financement disponibles en Algérie pour ces entreprises en plein essor.

Ainsi, l'objectif de ce deuxième chapitre est d'expliquer, après avoir évoqué l'émergence des startups en Algérie, les différentes sources de financement de ces entreprises tout en mettant l'accent sur le financement bancaire, objet de ce mémoire. A cet effet, ce présent chapitre est structuré en trois sections. La première portera sur un bref aperçu sur l'historique des startups en Algérie. La deuxième évoque les différentes sources de financement des startups. Quant à la troisième et la dernière, elle traite de manière détaillée le financement bancaire des startups, le plus courant en Algérie.

Section 01 : Bref aperçu sur les startups en Algérie

L'émergence des startups en Algérie est un phénomène en pleine expansion, marquant une nouvelle ère pour l'économie du pays. Ces jeunes entreprises innovantes, portées par des entrepreneurs dynamiques, se multiplient et s'affirment dans divers secteurs tels que la technologie, la finance, la santé et l'agriculture.

Cependant, le secteur des startups en Algérie doit encore surmonter plusieurs défis, notamment des obstacles réglementaires, un manque de financement et des insuffisances en matière de formation entrepreneuriale. Malgré ces défis, des initiatives gouvernementales et privées sont mises en place pour soutenir l'écosystème des startups et encourager leur croissance.

Dans cette section, nous analyserons l'état de l'écosystème des startups en Algérie en examinant les facteurs qui contribuent à sa croissance et à son développement. Nous commencerons par évaluer la situation actuelle, en nous intéressant au nombre croissant de startups, aux rôles des incubateurs, accélérateurs et espaces de co-working, ainsi qu'aux initiatives et politiques gouvernementales favorables.

Ensuite, nous identifierons les secteurs d'activités où les startups algériennes se distinguent et les raisons de leurs attractivités pour les entrepreneurs et les investisseurs.

Enfin, nous présenterons des exemples de startups algériennes réussies, en mettant en lumière leurs réalisations, innovations et contributions à l'économie nationale. Cela nous permettra sans doute d'avoir une vision plus claire des opportunités et défis du paysage entrepreneurial algérien et de son impact potentiel sur l'économie et la société.

1.1. Histoire et évolution des startups en Algérie

L'Algérie accuse un retard dans le développement des startups par rapport à ses voisins maghrébins ainsi qu'aux États-Unis et à l'Europe. Cependant, l'histoire et l'évolution des startups en Algérie ont connu une avancée significative au cours des vingt dernières années.

L'émergence des startups en Algérie a commencé dans les années 2000, parallèlement à la croissance de l'accès à internet. Les premières entreprises technologiques se sont concentrées sur les services informatiques de bases, comme le développement de logiciels et la création de sites web. C'est aussi à cette époque que les universités et les instituts

Chapitre II : Le financement des startups en Algérie : Avancées et limites

techniques ont commencé à proposer des programmes en technologies de l'information et en ingénierie, formant ainsi une génération de professionnels qualifiés. Durant cette période, le pays a connu une situation économique positive grâce à une conjoncture pétrolière favorable.¹

La première initiative algérienne pour la croissance des startups a été portée en 2009 avec la création de l'Algerian Start-up Initiative (ASI²) dans le domaine des nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC³). 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 algérienne⁴.

Dans les années 2010, l'écosystème des startups en Algérie a commencé à se structurer. L'apparition d'incubateurs tels que le centre d'innovation et de développement de la technologie (CIDT⁵) et des espaces de Coworking⁶ comme Sylabs ayant fourni un soutien essentiel aux entrepreneurs. Ces structures ont offert des ressources, des formations et des espaces de travail collaboratif à ces jeunes porteurs de projet.

Le gouvernement algérien a également joué un rôle crucial en introduisant des politiques favorables aux startups, telles que des exonérations fiscales et des programmes de financement gérés par l'Agence Nationale de Développement de la petite et moyenne

¹ ZIANE.M., et OULIMAR.S., « Le Financement des Start-up En Algérie », Mémoire de master, UNIVERSITE DE MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU, 2022. Disponible sur <https://dspace.ummto.dz/server/api/core/bitstreams/b977f5e4-8263-458d-aec7-5214e79ddc6b/content> consulté le 10/07/2024

² Désignant l'ensemble des technologies utilisées pour collecter, stocker, traiter, transmettre et présenter l'information.

³ Il s'agit d'une initiative lancée en Algérie pour promouvoir le développement et la croissance des startups, en particulier dans le domaine des TIC.

⁴ <https://dspace.ummto.dz/server/api/core/bitstreams/b977f5e4-8263-458d-aec7-5214e79ddc6b/content> consulté le 31/07/2024.

⁵ C'est une institution dédiée à la promotion de l'innovation technologique et au soutien de startup, elle fournit des ressources, des formations et des espaces de travail collaboratif pour aider les entrepreneurs à développer leur idée et à lancer leurs entreprises.

⁶ 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

Chapitre II : Le financement des startups en Algérie : Avancées et limites

entreprise (ANDPME¹). La création de l'Agence Nationale de promotion et de Développement des Parcs Technologiques (ANPT) a également été une étape clé pour soutenir l'innovation.

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'Algérien startup challenge sur le thème de l'E-commerce et du E-paiement. Cette compétition a permis aux jeunes porteurs de projet 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.²

Désormais, l'année 2020 a marqué une période d'expansion et de diversification pour les startups algériennes. Ces dernières se sont diversifiées au-delà des services informatiques pour inclure des secteurs tels que la fintech, l'e-commerce, la santé numérique et l'agriculture intelligente.

Le gouvernement a intensifié ses efforts pour structurer et dynamiser l'écosystème des startups avec des initiatives telles que L'Algérien startup Fund, qui est une société de capital investissement dédiée à accompagner les startups. Sa mission consiste à stimuler l'écosystème entrepreneurial et l'innovation en Algérie en offrant des solutions de financement adaptées aux besoins des startups³.

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

¹ L'ANDPME est un organisme gouvernemental ou institution chargé de promouvoir, soutenir et développer les PME dans un pays ou une région spécifique ; elle fournit des services tels que des conseils en gestion, des financements, des formations, et d'autres ressources pour aider les PME à croître et à se développer contribuant ainsi à l'économie locale et nationale.

² <http://www.ennaharonline.com>, consulté le 21/07/2024.

³ <https://www.bing.com>, Consulté le 11/07/2024.

Chapitre II : Le financement des startups en Algérie : Avancées et limites

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.¹

L'année 2023 a marqué un tournant pour l'écosystème des startups en Algérie. Dans le cadre de l'objectif national d'atteindre un million de créateurs d'entreprise, le secteur entrepreneurial algérien a enregistré une expansion notable., soutenu par six banques publiques (BNA, BEA, BDL, BADR, CPA, CNEP).

De même, le gouvernement a également instauré un fonds dédié aux startups. Ce fonds couvre le financement des entreprises qui possèdent le label startup. En 2022, le ministère a reçu 5 000 demandes pour ce label, et 1 100 entreprises l'ont effectivement obtenu ²

En sommes, l'histoire des startups en Algérie est marquée par une progression graduelle malgré des obstacle significatifs. Avec le soutien accru du gouvernement et une volonté croissante d'innover, l'avenir des startups dans le pays semble prometteur, bien que des efforts continus soient nécessaires pour surmonter les défis persistants et créer un environnement plus propice à l'innovation et à la croissance économique. Alors, qu'en est-il de l'écosystème des startups ?

1.2. L'état de l'écosystème des startups en Algérie

L'écosystème entrepreneurial désigne un réseau d'acteurs, d'institutions et de processus interconnectés, travaillant ensemble pour dynamiser l'entrepreneuriat local. Ce concept englobe divers groupes d'acteurs (publics, privés, institutions, entreprises, universités) et facteurs qui forment le cadre dans lequel ces acteurs interagissent continuellement³.

L'écosystème des startups en Algérie est en plein expansion, reflétant une dynamique positive portée par l'initiative des jeunes entrepreneures et le soutien croissant des pouvoirs public. Cette évolution est marquée par la prolifération d'incubateurs, d'espaces de

¹ <http://www.aps.dz/economie>consulté le 11/07/2024.

² <https://ecotimesdz.com/economie-finances/hi-tech/lessor-des-startups-en-algerie-une-revolution-silencieuse/>Consulté le 11/07/2024.

³ <http://www.tbs-education.fr/inspiring/quest-ce-que-lecosysteme-entrepreneurial/>consulté le 22/07/2024.

Chapitre II : Le financement des startups en Algérie : Avancées et limites

coworking¹ et d'événement dédiés à l'entrepreneuriat, offrant un terrain fertile pour l'innovation et la création d'entreprises. Cependant, malgré ces avancées, les startups algériennes doivent encore surmonter des obstacles significatifs, l'accès limité au financement, et une infrastructure technologique qui demande à être renforcée. Dans cette optique, comprendre les avancées et les limites de cet écosystème est crucial pour identifier les leviers de croissance et les axes d'amélioration nécessaires pour faire de l'Algérie un véritable club de l'innovation en Afrique du Nord.

L'Algérie enregistre une augmentation du nombre de startups dans divers secteurs, notamment la technologie, la fintech, l'AgriTech, et l'e-commerce. De plus en plus de jeunes algériennes se lancent dans la création d'entreprises, soutenus par une infrastructure croissante, incluant des incubateurs, des espaces de coworking, et des programmes d'accélération. Ces ressources créent un environnement favorable à l'innovation et à la croissance des startups.² Des succès stories locales, comme Yassir, une plateforme de mobilité urbaine, et Temtem, un service de transport, inspirent et motivent d'autres entrepreneurs à se lancer.

Le gouvernement algérien a lancé plusieurs initiatives pour soutenir les startups, notamment la création de l'algérien startup Fund. Et des programmes tels que IncubMe, Seedstars, et Leancubator offrent du mentorat, des formations et des opportunités de mise en réseau.

De plus, les investisseurs dans les startups algériennes sont en forte hausse. Les investisseurs, qu'ils soient locaux ou internationaux, voient le potentiel de développement et d'innovation de ces nouvelles entreprises. La création de fonds d'investissement spécialisés dans les startups aide à dynamiser le secteur en simplifiant l'accès au financement pour les entrepreneurs³. L'Algérie a développé également des compétence et éducation à travers les universités et les institutions éducatives intégrant de plus en plus des programmes axés sur l'entrepreneuriat et l'innovation. Des événements comme les hackathons, les ateliers, et les

¹ Le coworking est un modèle d'espace de travail partagé où des professionnels indépendants, des travailleurs autonomes et des entrepreneurs qui se réunissent pour travailler dans un environnement commun.

² DJEBAR A., « L'écosystème startup en Algérie : un état des lieux », Revue international économies social, 1(1), 2013, P45-60.

³ BELARBI F. et BELAID F., "Startup Financing and Government Policy in Algeria: Opportunities and Challenges", Journal of Global Entrepreneurship Research, 10(1), 2020, P 1-12.

Chapitre II : Le financement des startups en Algérie : Avancées et limites

conférences sur l'innovation contribuent à renforcer les compétences entrepreneuriales et techniques des jeunes algériens.

Le ministre de l'économie de la connaissance et des startups a précisé que de nombreuses startups ont reçu ou recevront bientôt des financements. Il a aussi souligné que 64 startups ont déjà été soutenues, et que ce nombre devrait augmenter avec la hausse des labels accordés.

Dans la même perspective, il a noté qu'il y'a actuellement 624 startups reconnues à l'échelle nationale et que 6.657 personnes sont enregistrées sur le site officiel des startups, dont 2.000 ont sollicité l'obtention du label¹. Cela dénote l'impact positif des mécanismes de soutien aux startups² sur l'évolution de l'écosystème de l'innovation, en particulier le rôle crucial du Fond de financement des startups qui offre un soutien financier en prenant une participation minoritaire dans le capital des startups pour une période déterminée.

Malgré ces progrès, l'écosystème des startups en Algérie rencontre encore plusieurs défis et plusieurs limites. Les startups nécessitent un soutien continu, notamment en matière de financement, d'accompagnement, ainsi que d'accès aux marchés nationaux et internationaux. Il est crucial d'intensifier les efforts pour solidifier cet écosystème et établir un cadre propice à l'innovation et à l'expansion des startups.

La bureaucratie et la réglementation complexes peuvent décourager les entrepreneures, tandis que le financement demeure un défi majeur, avec un peu de capital-risque disponible et des banques souvent réticentes à financer les startups sans garanties solides. L'infrastructure technologique reste insuffisante, en particulier en dehors des grandes villes, et la culture entrepreneuriale est encore émergente, avec une forte préférence pour le salariat et une aversion au risque. L'accès restreint aux marchés internationaux et le manque de soutien pour exportation compliquent davantage la croissance des startups algériennes.

¹ <https://www.aps.dz/economie/128854-63-des-start-ups-labellisees-creees-entre-2020-et-2021> consulté le 22/07/2024.

² Pour le ministre en question, le nombre d'incubateurs d'affaires a considérablement augmenté, passant de 14 à 29 au cours des six derniers mois. Cette augmentation est perçue comme une réussite importante, les incubateurs d'affaires étant considérés comme moteurs essentiels de l'écosystème des startups.

Malgré les nombreux défis et obstacles auxquels les startups sont confrontées, l'Algérie s'est distinguée comme le pays ayant organisé le plus grand nombre d'activités entrepreneuriales en 2022 lors de la semaine mondiale de l'entrepreneuriat.¹

Pour renforcer cet écosystème et adresser ces défis, le gouvernement a introduit des incubateurs et des accélérateurs afin de favoriser le développement des jeunes entreprises.

1.3. Les incubateurs et accélérateurs

En Algérie, toute organisation publique, privée ou en partenariat public-privé qui soutient les startups et les porteurs de projets innovant en matière d'hébergement, de formation, de conseil et de financement est considérée comme « incubateur ».

L'incubateur est une structure d'appui aux startups au stade de la création de la start-up tandis que l'accélérateur va intervenir ultérieurement afin d'accélérer son développement.

Il faut souligner que les incubateurs bénéficient des avantages suivants²:

- **Exonération d'impôts** : les incubateurs bénéficient d'exonérations d'impôts de 2 ans à compter de la date de labélisation.
- **Financement** : les incubateurs labélisés sont éligibles aux subventions de l'Etat.
- **Foncier** : les incubateurs profitent de facilités à l'octroi de foncier.

1.3.1. Le rôle des incubateurs et des accélérateurs

Ces structures qui accueillent les porteurs de projets ont plusieurs rôles essentiels à jouer durant les premières années de création de la startup, à savoir :

- Offrir des espaces de travail à un prix réduit.
- Mettre en place des formations mutualisées pour les entreprises incubées.
- Proposer des services mutualisés de gestion administrative et comptable.
- Mettre en relation les porteurs de projets et des mentors ou coachs.
- Faciliter l'accès au financement des startups par l'organisation des rencontres avec les pourvoyeurs de fonds.

¹ [Entrepreneuriat : l'Algérie classée première à l'échelle mondiale pour le nombre d'activités organisées en 2022 | Algerie Eco \(algerie-eco.com\)](https://algerie-eco.com/), consulté le 22/07/2024.

² <http://www.startup.dz/pour-les-incubateurs/> consulté le 11/08/2024.

- Mettre en relation avec de potentiel clients (notamment dans le cadre de l'open innovation).

1.3.2. Typologies d'incubateurs et accélérateurs en Algérie

En Algérie, il existe plusieurs types d'incubateurs, chacun se concentre sur des secteurs spécifiques ou offrant des services adaptés aux besoins des entrepreneurs. Voici les principaux types d'incubateurs que l'on trouve.

a) Incubateurs Universitaires

À travers le monde, l'université est reconnue comme le cœur de l'économie et du savoir. Les incubateurs universitaires ou académiques jouent un rôle crucial en accueillant et en soutenant des projets innovants liés directement à la recherche.

En Algérie, les incubateurs au sein des universités et grandes écoles connaissent une croissance rapide. Ils créent un environnement propice avec des conditions techniques, financières et humaines favorables à la naissance de startups et de projets innovants issus de la recherche et des projets de fin d'études (PFE). Cela contribue dans la valorisation des résultats de la recherche scientifique, et favorise le partenariat entre le monde universitaire et le monde socio-économique. Parmi c'est incubateur, nous citons Incubateur de l'Université de Sidi Bel Abbes, Incubateur de l'École Polytechnique d'Alger, Incubateur université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, etc.

b) Incubateurs Publics

Gérés par l'État ou soutenus par des institutions publiques, ces incubateurs se concentrent souvent sur le développement de projets dans des secteurs d'importance nationale comme l'agriculture, l'énergie, et les technologies de l'information.

Parmi les incubateurs dédiés à la valorisation des résultats de la recherche scientifique et technique : l'incubateur INTILAK situé au niveau de l'Agence Nationale de Valorisation des Résultats de la Recherche et du Développement Technologique (ANVREDET) et l'incubateur Fikra-Tech du Centre de Développement des Technologies Avancées « CDTA » crée en Partenariat avec l'ANVREDET¹.

¹ L'Agence Nationale de Valorisation des Résultats de la Recherche et du Développement Technologique

Et l'incubateur de l'Institut National des télécommunications et TIC (INTTIC) d'Oran, crée en 2013 dans le cadre de la stratégie « e-Algérie », en collaboration avec l'Agence Nationale de Promotion et de développement des Parcs Technologiques (ANPT) dans l'objectif de favoriser des startups et des entreprises innovantes dans le domaine des TIC au niveau régional.

c) Incubateurs Privés

Ces incubateurs sont créés par des entreprises privées ou des investisseurs. Ils se concentrent souvent sur des projets à fort potentiel de rentabilité, notamment dans les secteurs technologiques, numériques, ou industriels¹.

d) Les accélérateurs

Algeria Venture ou « A-venture » est un accélérateur public, qui propose des programmes de coaching et de formation au profit des startups, il organise également des appels à candidatures pour sélectionner les projets les plus viables économiquement, et accompagne les startups durant toute la période d'accélération. Il permet également aux startups de trouver du financement pour leurs projets innovants, à travers ASF, et à travers d'autres fonds d'investissement publics ou privés.²

Les incubateurs et les accélérateurs préparent les startups à obtenir le Label startup les aident à affiner leur modèle d'affaires et à se conformer aux critères nécessaires.

1.4. Label Startup en Algérie

Le label startup a été introduit pour identifier et soutenir les entreprises innovantes. Il vise à promouvoir l'écosystème des startups et à offrir divers avantages aux entreprises labellisées.

1.4.1. Définition de Label

Un label est un élément d'identification qui diffère d'une entreprise, un produit ou un service d'un autre, il a pour but de garantir certain aspect d'un produit ou d'un service. Il

¹ A titre d'exemple nous citons l'incubateur Sylabs : crée en 2015, à partir d'une initiative privée pour améliorer l'écosystème des start-ups en Algérie. Il travaille en partenariat avec le gouvernement, la Wilaya d'Alger et d'autres entreprises comme General Electric pour créer un climat favorable à l'essor des startups.

² <http://www.startup.dz/pour-les-incubateurs/> consulté le 11/05/2024

prend généralement la forme d'un logo ou d'une étiquette qui est apposée sur le produit ou sur le site web de l'entreprise. Il signifie que la qualité d'un produit est garantie pour les clients, les consommateurs ou utilisateurs dans le monde¹.

Le label est un moyen pour garantir que l'entreprise s'engage dans un certain domaine. Son obtention permet à l'entreprise concernée de recevoir une distinction et de mettre en lumière ses bonnes pratiques. Il est vraiment utile pour les entreprises ou les organisations, il fournit aux consommateurs des informations officiels fiables et sert à une garantie de l'entreprise.

1.4.2. Condition de labélisation

Il convient de distinguer entre le label startup et le label projet innovant. Le label startup est un document officiel agissant comme un « *passport* » pour bénéficier de toutes les facilités offertes par l'État aux startups. Il est accordé uniquement si vous avez déjà créé votre société et rempli plusieurs critères spécifiques². Pour obtenir ce label, il faut remplir un certain nombre de conditions³, à savoir :

- **Age de la société** : la société ne doit pas exister depuis plus de huit (8) ans.
- **Innovation** : le modèle d'affaires de la société doit s'appuyer sur des produits, des services innovants.
- **Potentiel de croissance** : L'entreprise doit avoir un potentiel de croissance important.
- **Chiffre d'affaires** : il ne doit pas dépasser le montant fixé par le comité national.
- **Capital social** : Il doit être détenu à, au moins, 50% par des personnes physiques, des fonds d'investissement agréés ou par d'autres sociétés disposant du label « Start-up ».
- **Taille** : la société ne doit pas avoir plus de 250 employés.

Quant au label « projet innovants », il s'adresse aux porteurs de projet n'ayant pas encore créé leur société, il permet d'au même titre que le label « startup » d'accéder à des avantages.

Toute personne physique a le droit d'obtenir le label « projet innovant », mais à condition que son projet rentre dans le cadre de l'innovation en Algérie. En outre, pour son

¹ DROUAZ N., TOUABI L., Op cité., PP 46-47.

² <https://www.startup.dz/pour-les-startups/>, Consulté le 11/07/2024

³ [Startup.dz – Portail national des startups, https://www.startup.dz/pour-les-startups/](https://www.startup.dz/pour-les-startups/), Consulté le 11/07/2024

obtention, la personne doit déposer une demande via le portail électronique national des startups, mais qu'il doit accompagner par des documents ces dessous¹ :

- Une présentation de projet et ses aspects d'innovation.
- Les éléments démontrant le fort pénétrantiel de croissance économique (business model, business plan, etc.).
- Les qualification scientifiques et l'expériences de l'équipe en charge du projet.
- Tout titre de propriété intellectuelle et tout prix ou recompose obtenus.

Le label projet innovant, s'octroie pour une (01) ou plusieurs personnes physiques pour une durée de deux ans (02) ans, renouvelables deux fois.

Grâce à ce label, les startups algériennes peuvent non seulement se démarquer sur le marché, mais aussi attirer plus facilement des investissements, tant locaux qu'internationaux. Cependant, malgré les avantages qu'offre le label, l'accès au financement reste un défi majeur.

Les institutions financières demeurent réticentes à prêter à ces jeunes entreprises en raison du risque perçu, ce qui limite souvent leur capacité à se développer rapidement.

L'Assurance Soutien Financier (ASF) C'est précisément pour répondre à cette problématique que le dispositif d'Assurance Soutien Financier (ASF) a été mis en place.

1.5. Algerian start-up Fund (ASF)

Crées-en Octobre 2020, Algerian Startup Fund (ASF), est une société de capital investissement, leur mission est de développer l'écosystème entrepreneuriale et d'innovation en Algérie en proposant des services de financement répondant aux besoins des startups

ASF vise à réduire les risques associés au financement des startups en offrant une garantie partielle aux banques qui choisissent de soutenir ces entreprises. En cas de défaillance de la startup, l'ASF couvre une partie des pertes, ce qui incite les institutions financières à accorder des crédits à des conditions plus favorables. L'ASF est particulièrement

¹ <https://www.elmoudjahid.dz/fr/startup> projet innovant et incubateurs : création d'un comité national de labellisation, consulté le 11/07/2024.

pertinent pour les startups labellisées, car il complète les avantages du label en facilitant l'accès à des financements bancaires essentiels à leur croissance¹.

En combinant le label "Startup" avec l'ASF, le gouvernement algérien cherche à créer un cadre de financement plus sécurisé et attractif pour les jeunes entreprises innovantes. Cette synergie entre les deux dispositifs permet de lever les obstacles financiers qui freinent souvent le développement des startups, contribuant ainsi à l'émergence d'une économie plus dynamique et diversifiée. L'ASF propose aussi des expertises dans plusieurs secteurs d'activité.

1.6. Les sources d'activité privilégiée par les startups en Algérie

Les startups algériennes se concentrent principalement sur les secteurs suivants :

- **TIC** : Elles sont concentrées sur le développement de solution logicielles, services de cloud comptine, et applications mobiles ; ce secteur bénéficie d'un soutien croissant et d'une dynamique d'innovation.
- **E-commerce** : plateforme de vente en ligne et service associé, solution de paiement, logistique et livraison, Marketing et Acquisition de client.
- **Santé et biotech** : Innovation dans les soins de santé, les technologies médicales et les produits pharmaceutiques.
- **Energie et environnement** : Solution liées aux énergies renouvelables, à l'efficacité énergétique et à la gestion des ressources naturelles.
- **Agriculture et AgroTech (AgroTech)** : les startups algériennes intègrent des technologies avancées pour moderniser l'agriculture telle que la Technologie agricoles, amélioration des rendements et gestion durable des ressources.
- **Education et formation** : Plateformes d'apprentissage en ligne et outils éducation innovante.

Ces secteurs reflètent une volonté d'innovation et de réponse aux besoins locaux tout en s'inscrivant dans des tendances globales de croissance. Nous allons ci-après donner quelques exemples de ces startups.

¹ <https://asf.dz/>, Consulté le 31/07/2024

1.7. Quelques startups existantes en Algérie

Les startups en Algérie ont émergé dans divers secteurs, illustrant ainsi la variété des opportunités économique et des besoins nationaux. Parmi les exemples notables, on trouve des innovations dans l'agroalimentaire, des avancées dans l'enseignement en ligne, ainsi que des solutions dans les secteurs du transport et du commerce électronique. Voici quelques domaines privilégiés par les startups algériennes.

➤ **YASSIR :** Yassir est une startup algérienne fondée en 2017, spécialisée dans les services de mobilité et de livraison (voir son application en annexe N°01). Elle a rapidement gagné en popularité en offrant des solutions innovantes pour le transport et la logistique en Algérie.

Voici quelques points clés sur Yassir :

- **Service de transport :** Yassir propose un service de covoiturage similaire à Uber, permettant aux utilisateurs de réserver des trajets via une application mobile. Ce service a facilité la mobilité urbaine dans les grandes villes algériennes.
- **Livraison de repas et de course :** Yassir a diversifié ses services en proposant la livraison de repas de restaurants ainsi que des courses et des produits divers, ce qui en fait une plateforme multifonctionnelle.
- **Expansion rapide :** Après son lancement en Algérie, Yassir s'est étendu à d'autres pays de la région, y compris le Maroc et la Tunisie, montrant son ambition de devenir un acteur majeur dans la région MENA (Moyen-Orient et Afrique du Nord).
- **Technologie et innovation :** La startup mise sur la technologie pour offrir des services efficaces et fiables, avec une application mobile intuitive qui permet aux utilisateurs de suivre leurs trajets et leurs livraisons en temps réel.
- **Impact économique :** En créant des opportunités d'emploi pour les chauffeurs et les livreurs, Yassir contribue également à l'économie locale en offrant des sources de revenus supplémentaires.

Chapitre II : Le financement des startups en Algérie : Avancées et limites

Yassir est un exemple de réussite dans l'écosystème des startups en Algérie, combinant innovation technologique et réponses aux besoins locaux pour se développer rapidement et efficacement.¹

➤ **OuedKniss** : est l'une des startups les plus emblématiques et les plus réussies en Algérie, Fondée en 2006 par un groupe de jeunes étudiants, OuedKniss a commencé comme une simple plateforme de petites annonces en ligne. Aujourd'hui, elle est devenue le plus grand site de commerce en ligne en Algérie, offrant une vaste gamme de produits et de services, allant des voitures et de l'immobilier aux appareils électroniques et aux vêtements (voir son application en annexe N°02). Voici quelques points clés sur OuedKniss :

- **Popularité** : OuedKniss est extrêmement populaire en Algérie et attire des millions de visiteurs chaque mois.
- **Diversité des produits** : La plateforme permet aux utilisateurs de vendre et d'acheter une grande variété de produits, ce qui en fait un site incontournable pour le commerce en ligne en Algérie.
- **Facilité d'utilisation** : OuedKniss est connu pour son interface utilisateur simple et intuitive, ce qui facilite la navigation et les transactions pour les utilisateurs.
- **Innovation** : La startup continue d'innover en introduisant de nouvelles fonctionnalités et en améliorant constamment son site pour répondre aux besoins de ses utilisateurs.

OuedKniss est un excellent exemple de la manière dont une idée simple peut se transformer en une entreprise prospère, en répondant aux besoins du marché local et en exploitant les opportunités offertes par le commerce en ligne.

➤ **TemTem** : C'est une startup algérienne spécialisée dans les services de mobilité et de livraison (voir son application en annexe N°03). Fondée en 2018, TemTem propose des solutions de covoiturage, de transport de personnes et de livraison de colis. L'application permet aux utilisateurs de réserver des trajets et des livraisons via une interface mobile intuitive, facilitant ainsi les déplacements urbains et la logistique². L'idée vient de Kamel

¹ <https://yassir.com/fr/news/yassir-devient-la-startup-la-plus-valorisee-de-toute-l-afrique-du-nord>, consulté le 29/07/2024.

² L'idée vient de Kamel Haddar, diplômé en marketing de l'ESCP, fondateur et PDG de TemTem ONE. En plus de son rôle chez temtem ONE, M. Haddar est également un entrepreneur actif dans le secteur de l'éducation et a lancé plusieurs initiatives numériques en Algérie.

Chapitre II : Le financement des startups en Algérie : Avancées et limites

Haddar, diplômé en marketing de l'ESCP, fondateur et PDG de temtem ONE. En plus de son rôle chez temtem ONE, M. Haddar est également un entrepreneur actif dans le secteur de l'éducation et a lancé plusieurs initiatives numériques en Algérie. Voici quelques points clés sur la startup TemTem ¹:

- **Mobilité urbaine** : TemTem propose des services de covoiturage et de transport de personnes, facilitant les déplacements dans les grandes villes algériennes.
- **Livraison** : En plus du transport de personnes, TemTem offre des services de livraison de colis pour les entreprises et les particuliers.
- **Application mobile intuitive** : L'application TemTem permet une réservation facile et rapide des trajets et des livraisons.
- **Sécurité et fiabilité** : Elle met un fort accent sur la sécurité et la fiabilité de ses services pour assurer une expérience utilisateur positive.
- **Expansion rapide** : Depuis sa fondation en 2018, TemTem a rapidement étendu ses services pour répondre aux besoins croissants de mobilité et de logistique en Algérie.
- **Innovation et adaptabilité** : La startup continue d'innover et d'adapter ses offres pour mieux servir ses utilisateurs et se maintenir compétitive sur le marché.

Grâce à son innovation et à son adaptabilité, TemTem est devenue une des startups les plus reconnues et utilisées en Algérie².

➤ **Jumia** : C'est une startup d'origine africaine qui a également une présence en Algérie. Fondée en 2012, Jumia se positionne comme une plateforme de commerce en ligne offrant une large gamme de produits, allant de l'électronique aux vêtements, en passant par les articles pour la maison (voir son application en annexe N°04). Les points clés de cette startup Jumia peuvent être résumés comme suit :

- **Plateforme de commerce en ligne** : Jumia offre une vaste gamme de produits allant de l'électronique aux vêtements et articles pour la maison.
- **Services de livraison de repas** : En plus du commerce électronique, Jumia propose la livraison de repas à travers sa branche Jumia Food.
- **Services financiers** : Jumia offre des services financiers, y compris des solutions de paiement en ligne et des services de crédit.

¹ <http://news.startupalgerie.co/temtem-one-premiere-superapp-africaine/>, Consulté 23/07/20.

² <http://afriqueitnews.com/startups/startup-temtem-lance-premiere-super-app-algerie/>, consulté le 28/07/2024 .

Chapitre II : Le financement des startups en Algérie : Avancées et limites

- **Interface conviviale** : La plateforme est conçue pour faciliter les achats en ligne avec une interface utilisateur intuitive et des options de paiement sécurisées.
- **Logistique locale** : Jumia utilise des infrastructures logistiques adaptées aux marchés locaux pour assurer la livraison efficace des produits.
- **Présence régionale** : Bien que basée en Afrique, Jumia étend ses services à plusieurs pays africains, incluant l'Algérie, pour répondre aux besoins diversifiés des consommateurs.

En conclusion, l'Algérie a réalisé des avancées notables dans le développement de son écosystème entrepreneurial, mettant de plus en plus l'accent sur l'innovation et l'entrepreneuriat. Malgré les défis persistants, le pays présente un potentiel considérable pour les entrepreneurs et les startups, soutenu par des initiatives gouvernementales renforcées, l'émergence d'infrastructures de soutien efficaces et la montée en puissance de modèles de startups performants à travers divers secteurs. Cependant, pour que cet écosystème continue de croître et de se renforcer, un soutien financier adéquat est essentiel.

Section 02 : Les sources de financement des startups

Le financement des startups en Algérie représente un défi majeur pour les entrepreneurs locaux. Bien que le pays regorge de talents et d'idées innovantes, l'accès aux ressources financières nécessaires pour transformer ces idées en entreprises viables reste limité. Les sources traditionnelles de financement, telles que les prêts bancaires, sont souvent inaccessibles en raison des exigences élevées en matière de garanties et des taux d'intérêt élevés.

De plus, le marché des investisseurs privés, comme les business Angels et les fonds de capital-risque, est encore en développement et manque de structure et de maturité. Les entrepreneurs algériens doivent souvent se tourner vers des solutions alternatives, telles que le financement participatif ou les concours de startups, pour obtenir les fonds nécessaires. Cependant, ces sources ne suffisent pas toujours à combler le manque de financement.

Dans cette section, nous allons faire le tour d'horizon des diverses sources de financement disponibles pour les startups en Algérie tout en soulignant les caractéristiques de chacune, ainsi que les tendances émergentes comme le Crowdfunding. Globalement, nous retenons deux sources de financement : financement interne et financement externe.

2.1. Le financement interne

Le financement interne de start-up ou les fonds propres est l'argent qui provient des associés de l'entrepreneur lui-même. Il est principalement constitué des apports du fondateur et de ses proches et couvre les premières phases de la mise en place du projet innovant (phase de création), parfois avant même d'avoir débuté la commercialisation du produit ou du service¹. Cette catégorie de financement couvre les sources explicitées ci-dessous.

2.1.1. L'autofinancement

L'autofinancement, également connu sous le terme de paiement comptant, désigne une méthode de financement où l'entrepreneur utilise ses propres ressources pour soutenir son entreprise. Cela implique que l'entrepreneur puise dans ses économies personnelles et injecte ces fonds dans la startup.

Les fondateurs peuvent utiliser leurs propres ressources pour financer leur start-up, assurant ainsi un démarrage rapide et le développement de l'entreprise. Ces ressources peuvent inclure de l'argent, des logiciels et des produits utiles.²

L'autofinancement des startups en Algérie présente les caractéristiques suivantes :

- **Dépendance aux ressources personnelles** : Les entrepreneurs utilisent principalement leurs économies personnelles et leurs actifs pour financer le démarrage de leur entreprise.
- **Réinvestissement des bénéfices** : Les startups qui génèrent des revenus réinvestissent souvent leurs bénéfices pour financer leur croissance, plutôt que de distribuer des dividendes.
- **Minimisation des coûts** : Les entrepreneurs en autofinancement cherchent à réduire les coûts opérationnels en utilisant des solutions gratuites ou peu coûteuses, en travaillant depuis chez eux, et en évitant les dépenses inutiles.
- **Flexibilité et contrôle** : L'autofinancement permet aux entrepreneurs de conserver le contrôle total de leur entreprise sans devoir céder des parts à des investisseurs extérieurs. Ils ont une plus grande flexibilité dans la prise de décisions stratégiques.

¹ DROUCHE, H., et MENAI, L. Op. Cité, P.72.

² AGRINOVE. (2020). Financement d'une startup : les différentes options, disponible sur : <http://agrinove-technopole.com/2020/04/financement-start-up>, Consulté le 25/05/2024.

Chapitre II : Le financement des startups en Algérie : Avancées et limites

- **Risque personnel élevé** : Les fondateurs prennent des risques financiers personnels importants en investissant leurs propres fonds. Cela peut mener à des difficultés financières en cas d'échec de l'entreprise.
- **Innovation et créativité** : Les contraintes financières poussent souvent les entrepreneurs à être plus innovants et créatifs dans la gestion de leurs ressources et le développement de leurs produits ou services.
- **Accès limité aux capitaux** : En raison de la difficulté d'accéder à des sources de financement externes comme les investisseurs en capital-risque, les prêts bancaires, ou les subventions gouvernementales, l'autofinancement reste une option privilégiée pour de nombreux entrepreneurs algériens.

L'autofinancement présente des avantages et des inconvénients. Pour les premiers, nous retenons ce qui suit¹:

- **Contrôle total** : L'autofinancement permet aux fondateurs de conserver le contrôle complet de leur entreprise. En ne cédant pas de parts à des investisseurs externes, ils prennent toutes les décisions cruciales et conservent la pleine propriété de leur société.
- **Flexibilité** : En s'autofinçant, une startup peut réagir rapidement aux changements sans avoir besoin de consulter ou d'obtenir l'approbation d'investisseurs externes. Cela donne aux fondateurs la liberté de suivre leur vision et de mettre en œuvre leur stratégie de manière plus adaptable.
- **Évitement de la dette** : L'autofinancement permet à la startup de ne pas accumuler de dettes envers des créanciers ou des investisseurs. Cela diminue les obligations financières et offre une plus grande flexibilité dans la gestion des flux de trésorerie de l'entreprise.

Par ailleurs, l'autofinancement recèle aussi des inconvénients, à savoir²:

- **Ressources financières limitées** : L'autofinancement repose sur les ressources financières personnelles des fondateurs. Lorsque ces ressources sont insuffisantes, la capacité de la startup à financer ses opérations et à soutenir sa croissance peut être

¹ <http://www.kalliste-group.com/l-autofinancement-des-startups-controle-flexibilite-et-risques-financiers> , consulté le 13/08/2024.

² <https://www.kalliste-group.com/l-autofinancement-des-startups-controle-flexibilite-risques-financiers>, consulté le 13/08/2024.

limitée. La disponibilité Des fonds personnels peut devenir un obstacle pour réaliser des investissements importants ou pour répondre à des besoins financiers urgents.

- **Risque financier élevé** : Les fondateurs qui choisissent l'autofinancement prennent un risque financier significatif. Si l'entreprise ne parvient pas à réussir ou rencontre des difficultés financières, les fonds personnels des fondateurs peuvent être en danger. Ils risquent de perdre leurs économies personnelles ou de se retrouver en difficulté pour rembourser des prêts personnels ou des dettes contractées au nom de l'entreprise.
- **Limitation de la croissance** : L'autofinancement peut restreindre la rapidité et l'ampleur de la croissance d'une startup. Sans capitaux externes, l'entreprise peut manquer des ressources financières nécessaires pour investir dans de nouveaux marchés, des infrastructures, du personnel supplémentaire ou des campagnes marketing ambitieuses. Cela peut ralentir le développement de l'entreprise par rapport à des concurrents bénéficiant de financements externes plus importants.

2.1.2. Love money

Le love money, - dit aussi les 3 F (famille, Friends and Fools), ou littéralement « argent de l'amour », signifie, l'argent venant de la famille, des amis et des associés. Cette méthode consiste à faire impliquer financièrement les proches dans la constitution ou le développement d'une affaire. Parfois, ce type de financement ne nécessite pas de contrepartie, mais il est courant d'offrir des parts de la start-up en échange des fonds reçus. Ce mode de financement est caractérisé par ces aspects¹:

- **Confiance et relation personnelle** : Les fonds sont souvent basés sur la confiance et la relation personnelle plutôt que sur une évaluation stricte du risque financier. Les proches investissent par conviction dans le projet de l'entrepreneur.
- **Flexibilité** : Les conditions de remboursement ou de retour sur investissement sont généralement plus flexibles et moins formelles par rapport aux prêts bancaires ou aux investissements de capital-risque.
- **Accès rapide** : La love money peut être obtenue plus rapidement que d'autres formes de financement, car elle ne nécessite pas de longues procédures d'approbation ou de due diligence.

¹ BEGGAH, M., « Les Start up en Algérie : Caractéristique et création », Revue afak des sciences. Volume : 08/ N° : 03,2023, P.643. Disponible sur <https://www.asjp.cerist.dz/en/downArticle/351/8/3/223093>, Consulté le 25/07/2024.

Chapitre II : Le financement des startups en Algérie : Avancées et limites

- **Montants limités** : Bien que facilement accessible, les sommes levées par la *love money* sont souvent limitées et peuvent ne pas suffire à couvrir les besoins de financement importants d'une startup en pleine croissance.
- **Engagement émotionnel** : L'investissement des proches peut entraîner un engagement émotionnel fort, ce qui peut être un atout en termes de soutien moral, mais peut aussi compliquer les relations personnelles en cas de difficultés financières.
- **Première étape** : La *love money* est souvent utilisée comme une première étape de financement, permettant de démarrer l'activité avant de chercher des financements plus conséquents auprès de sources externes comme les investisseurs en capital-risque ou les banques.

Tout comme l'autofinancement, le *love money* présente certains avantages, comme :

- **Accès facile et confiance** : L'accès à la *love money* est facile et peu contraignant. Il suffit de se réunir et de parler du projet. La personne à laquelle vous faites appel vous connaît bien, elle ne vous demandera pas, comme le ferait une banque, de nombreux documents.
- **Rapidité** : Votre proche se décide en principe plus rapidement qu'un business Angel ou qu'une banque. De plus, vous n'aurez pas à contacter plusieurs organismes pour trouver celui qui acceptera votre demande.
- **Accès au prêt bancaire** : Si l'investissement nécessaire est vraiment très élevé, la *love money* peut servir d'apport personnel. Ce dernier vous aidera à convaincre la banque de vous prêter le reste des fonds dont vous avez besoin.

De même, le *love money* présente des inconvénients et nous retenons les suivants :

- **Montant limité** : Le montant que vos proches peuvent vous prêter est la plupart du temps modeste. Il convient donc parfois faire appel à de nombreuses personnes si le besoin de financement important.¹
- **Pression émotionnelle** : Lever des fonds auprès de proches peut entraîner une pression émotionnelle supplémentaire. Si l'entreprise ne réussit pas, cela peut affecter négativement les relations personnelles.²

¹ GUERIN L. et MAIR, J., "Le crowdfunding et la responsabilité sociale des entreprises", Revue française de gestion, 43(266), 2017, PP 51-68.

² <https://domaine-entrepreneurs.fr/conseils-d-expert/love-money-avantages-et-inconvenients-pour-financer-sa-societe/> consulté le 13/08/2024.

- **Manque de formalisme** : Les accords financiers avec des proches sont souvent informels et manquent de structuration juridique, ce qui peut mener à des malentendus ou à des conflits.

2.2. Le financement externe

Le financement externe des startups en Algérie comprend diverses sources et mécanismes par lesquels les entreprises peuvent obtenir des fonds en dehors de leurs ressources personnelles. Voici les principales formes de financement externe en Algérie :

2.2.1. Investisseurs en 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.¹

Le capital-risque est une forme de financement où des investisseurs spécialisés, appelés capital-risqueurs, injectent des fonds dans des startups prometteuses en échange d'une part de l'entreprise.²

En Algérie, ce mode de financement s'est développé bien avant de faire l'objet d'une Réglementation à travers la loi n°06-11 du 24 juin 2006 portant création de sociétés de Capital investissement pour le financement des PME³. Cette forme de financement présente les caractéristiques suivantes :

- **Investissement en échange d'équité** : Les capital-risqueurs fournissent des fonds en échange de parts dans l'entreprise, ce qui signifie qu'ils deviennent copropriétaires.
- **Prise de risque élevée** : Les investisseurs en capital-risque acceptent de financer des startups à un stade précoce avec des risques élevés, car ils visent des rendements importants sur leurs investissements.

¹ ANOKIN S., WICENT J. et OGHAZI P., "Strategic effects of corporate venture capital investissement », Journal of Business Venturing Insights, 2016, 5, PP 63-69.

² <http://finmodelslab.com/fr/blogs/venture-capital-startups-role>, Consulté le 25/07/2024.

³ Gouvernement d'Algérie. (2006). Loi n° 06-11 du 28 Joumada El Oula 1427 correspondant au 24 juin 2006 relative à la société des capital investissement. Journal officiel, n°42. p.3. Disponible sur : <http://www.droit-afrique.com/upload/doc/algeria-Loi-2006-11-sociétés-investissement.pdf>, Consulté le 25/07/2024 .

- **Accompagnement et conseils** : En plus des fonds, les capital-risqueurs apportent souvent leur expertise, leurs conseils et leur réseau pour aider les startups à se développer et à réussir.
- **Phases de financement** : Le capital-risque est généralement investi en plusieurs phases, comme le financement d'amorçage (seed Funding), le capital de développement (early stage) et le capital de croissance (Growth stage), selon le stade de l'entreprise.
- **Support stratégique** : En plus du financement, les capital-risqueurs peuvent jouer un rôle actif dans la gestion stratégique et opérationnelle de l'entreprise, souvent par le biais de sièges au conseil d'administration.
- **Rendements élevés attendus** : Les investisseurs s'attendent à des rendements élevés pour compenser les risques importants associés aux investissements dans des startups en phase de démarrage.

Le Capital-risque comme source de financement externe des startups renferme des avantages comme¹:

- **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 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.

¹<https://fastercapital.com/fr/contenu/Les-avantages-et-les-inconvenients-du-capital-risque-pour-les-startups.html>, Consulté le 13/08/2024.

Toutefois, le capital-risque présente quelques inconvénients et nous retenons les suivants :

- **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.

2.2.2. Business Angels

Mason et Harrison décrit un business Angel comme une personne qui investit de l'argent dans une entreprise non cotée, sans lien familial avec celle-ci. Cette personne peut agir seule ou en groupe, formel ou informel. Après l'investissement, elle s'implique activement dans l'entreprise, souvent en tant que conseiller ou membre du conseil d'administration¹.

On trouve un seul réseau de business Angels actif en Algérie : Casbah Business Angels (CBA). Lancé en 2012 dans le cadre du « programme d'opportunité économiques pour la jeunesse algérienne », CBA a été créé pour soutenir l'initiative des startups algériennes. Ce fonds vise à tirer parti des compétences et de l'expérience des professionnels algériens résidant aux États-Unis afin de soutenir et d'orienter les jeunes Algériens dans leur objectif de devenir des entrepreneurs prospères². Il est caractérisé par les aspects suivants :

- **Investissement personnel** : Les business Angels utilisent leurs propres fonds pour investir dans des startups, souvent à un stade très précoce.

¹ BAGHLI A., EL MOUTAWAKIL T. et AOUALW., Business Angels as component of the Algérien entrepreneurial ecosystem, scope of issues and realities, Review MECAS V° 17/N°1, 2021, p.139. Disponible sur <https://www.asjp.cerist.dz/en/article/149496> Consulté le 25/07/2024

² www.gust.com, consulté le 28/07/2024.

Chapitre II : Le financement des startups en Algérie : Avancées et limites

- **Prise de risque** : Ces investisseurs sont prêts à prendre des risques élevés, car ils croient au potentiel de réussite de l'entreprise et à la possibilité de rendements significatifs.
- **Flexibilité** : Les conditions d'investissement proposées par les business Angels sont souvent plus souples et personnalisées par rapport aux autres sources de financement, comme les banques ou les fonds de capital-risque.
- **Diversité des investissements** : Les business Angels peuvent investir dans une variété de secteurs, mais ils ont souvent une préférence pour des industries où ils ont une expertise ou un intérêt particulier.
- **Contribution stratégique** : Leur implication ne se limite pas au financement ; ils participent souvent activement à la stratégie de l'entreprise, aidant à définir la vision à long terme et les étapes clés du développement.
- **Encouragement de l'innovation** : En finançant des projets novateurs et audacieux, les business Angels contribuent à dynamiser l'écosystème entrepreneurial en Algérie, favorisant ainsi l'émergence de nouvelles solutions et technologies.

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 demeure 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.

Mais aussi, il contient des inconvénients¹, tel que :

- **Perte de capital et 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 reste 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.²

2.2.3. Subventions et aides publiques

En Algérie, il existe une politique active de soutien à l'entrepreneuriat, avec plusieurs dispositifs mis en place par l'État pour soutenir les jeunes entrepreneurs dans la création, l'accompagnement et le développement de leurs startups. Des institutions ont été lancées dans le but de promouvoir et d'encourager l'entrepreneuriat à travers le pays.³ Parmi celle-ci nous citerons les suivantes.

A. L'agence nationale de gestion de microcrédits

L'agence nationale de gestion de micro-crédits (ANGEM) est un organisme public à caractère spécifique qui dans une première option, propose l'octroi de microcrédits non

¹ <https://eldorado.co/blog/2022/03/24/quels-avantages-et-inconvenients-recourir-des-business-angels> consulté le 13/08/2024.

² <https://eldorado.co/blog/2022/03/24/quels-avantages-et-inconvenients-recourir-des-business-angels> consulté le 13/08/2024.

³ DROUCHE H. et MENAI. L., : « le financement des start-ups en Algérie entre la réalité et les attentes », revue Algérienne du droit des affaires, vol : 03 N°/01, Juillet 2022, P 112-120.

rémunérés à des catégories de citoyens âgés de plus de 18 ans, en situation de chômage, d'emploi précaire, disposant de petits revenus instables et irréguliers ou sans revenus. Ce type de financement intervient à l'achat des matières premières nécessaires à la réalisation des activités de la jeune pousse.

L'ANGEM propose deux types de financement dans le cadre du microcrédit : le Petit Prêt Non Rémunéré (PNR), financé directement par l'ANGEM avec un plafond de 100 000 DA (pouvant atteindre 250 000 DA dans les wilayas du Sud), et des prêts plus importants ne dépassant pas 1 000 000 DA, destinés à la création d'activités et nécessitant un partenariat financier avec une banque. Chaque type de financement, adapté à des besoins spécifiques, vise à soutenir des activités particulières et à répondre aux besoins d'une population ciblée.¹

B. National Entrepreneurship Support and Development Agency

The National Entrepreneurship Support and Développement Agency (NESDA) anciennement Appelée L'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ), qui a été créé le 08 septembre 1996. Elle cherche à promouvoir un écosystème entrepreneurial qui stimule la création, le financement et le développement de micro-entreprises performantes, résilientes et créatrices de valeur ajoutée durable pour les citoyens et la nation.

Cette agence est un organisme public chargé de la gestion d'un fonds de crédit pour la création d'entreprises. Elle accompagne les porteurs de projets pour la création et l'extension des micro-entreprises. Aussi, elle octroie une aide financière par l'apport de fonds sous forme de prêt².

C. La caisse nationale d'assurance chômage

La Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC) est un organisme public de sécurité sociale chargé de l'indemnisation des salariés ayant perdu leur emploi pour raison économique. Elle gère un fonds de crédit pour la création d'entreprises. Elle participe au service public de l'emploi. L'agence est chargée de mettre en œuvre la politique de développement des PME, en se concentrant sur leur émergence, leur croissance et leur pérennité, tout en travaillant en coordination avec les secteurs concernés. Elle a également mis en place un programme de soutien destiné à la création et à l'expansion d'activités pour les

¹ www.angem.dz, Consulté le 28/07/2024.

² www.nesda.dz, consulté le 28/07/2024.

Chapitre II : Le financement des startups en Algérie : Avancées et limites

chômeurs âgés de 30 à 50 ans qui souhaitent se lancer dans l'entrepreneuriat. Elle octroie une aide financière par l'apport de fonds sous forme de prêt¹.

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. Elles présentent les avantages suivants:

- **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 ;
- **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.

Par ailleurs, ces subventions et aides publiques, tout comme les autres sources de financement recèle des inconvénients, nous retenons :

- **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

¹ <https://www.industrie.gov.dz>, consulté le 28/07/2024.

des contraintes et des limitations dans la manière dont l'entreprise peut utiliser les fonds, limitant ainsi sa flexibilité.

- **Dépendance temporaire** : Les subventions sont généralement des financements à court terme et ne garantissent pas une stabilité financière à long terme.

2.2.4. Crowdfunding

Crowdfunding est composé de deux termes : « Crowd » qui veut dire foule et « Funding » financement. 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 investisseurs¹.

Le crowdfunding en Algérie est une méthode de financement qui gagne en popularité et offre de nouvelles opportunités aux entrepreneurs et aux startups. Voici un aperçu de la situation du crowdfunding dans le pays :

- **Émergence de Plateformes Locales** : Bien que le concept soit encore relativement nouveau en Algérie, plusieurs plateformes locales de crowdfunding ont vu le jour, facilitant la collecte de fonds pour des projets divers. Des plateformes telle que
 - Plateforme Twiiza 2013 ;
 - Plateforme Chriky 2014 ;
 - Plateforme Ninvesti 2019/2020 ;
 - Plateforme Kheyima 2020.²
- **Accès au Financement** : Le crowdfunding permet aux entrepreneurs d'accéder à des fonds en sollicitant des contributions de la part du public. Cela est particulièrement utile pour ceux qui n'ont pas accès aux financements traditionnels comme les prêts bancaires ou les investisseurs institutionnels.

Le crowdfunding se présente sous diverses formes³, telles que :

¹ BOYER K., CHEVALIER A. et al, « Le crowdfunding », Edition La Découverte, Paris. P126

² SANSRI, S. et CHEURFA, H., "Les plateformes du Crowdfunding, alternatives numériques pour les PME en temps du COVID-19. Cas : Plateforme Algérienne NINVESTI", journal des Sciences Economiques, de Gestion et Sciences Commerciales*, vol 13/ N° : 02 (2020), PP 294- 308.

³ DOUADI-AMIAR.L, DERIDJ. Op.cit., p.596.

Chapitre II : Le financement des startups en Algérie : Avancées et limites

- **Crowdfunding de dons** : Le don implique que les contributeurs soutiennent un projet sans attendre de fortes récompenses, souvent utilisé pour des causes humanitaires.
- **Crowdfunding de récompenses** : Les contributeurs reçoivent une récompense non monétaire en échange de leur contribution, comme un produit ou un service.
- **Crowdfunding par actions (Equity crowdfunding)** : Les contributeurs investissent dans une entreprise en échange de parts de celle-ci. Ce type est encore en développement en Algérie en raison de la réglementation stricte.
- **Crowdfunding de prêt (peer-to-peer lending)** : Les prêts consistent à prêter de l'argent au porteur de projet avec ou sans intérêts sur quelques années.

Cette forme de financement recèle de nombreux avantages¹ tels que :

- **Accès à un large public** : Le crowdfunding permet aux entrepreneurs de présenter leur projet à un large public potentiel d'investisseurs, ce qui augmente les chances d'obtenir le financement nécessaire.
- **L'absence de garanties personnelles** : est un des principaux avantages du financement participatif. Même lorsqu'il se présente sous forme de prêt (crédit crowdfunding), il ne requiert généralement aucune garantie de la part de l'entrepreneur.
- **Un accompagnement utile et une clientèle fidélisée** : le crowdfunding offre un soutien précieux et favorise la fidélisation de la clientèle. Il permet d'effectuer une sorte d'étude de marché à moindre coût et, au-delà de l'intérêt financier, il fournit également des conseils et un accompagnement de la part des investisseurs, dont certains peuvent être particulièrement utiles.

De même, il présente aussi quelques inconvénients, à savoir :

- **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.

¹ <https://www.lecoindesentrepreneurs.fr/avantages-inconvenients-crowdfunding/>, Consulté le 13/08/2024.

Chapitre II : Le financement des startups en Algérie : Avancées et limites

- **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.

Le crowdfunding représente une opportunité intéressante pour les startups et les entrepreneurs en Algérie, leur offrant une nouvelle voie pour lever des fonds, valider leurs idées et engager une communauté de soutiens. Cependant, des efforts supplémentaires sont nécessaires pour développer le cadre réglementaire et éduquer le marché sur les avantages et les mécanismes de cette méthode de financement.

À la fin de cette section, nous pouvons déduire qu'une start-up algérienne a plusieurs sources et types de financement et qui possède un large choix pour opter au convenable, vu les conditions différentes de chaque source, elle penche toujours au moins compliquer qui est le financement bancaire qui sera l'objet de la section suivante. Il nous semble que maîtriser ses solutions de financement est crucial pour les entrepreneurs algériens désireux de faire croître leurs startups et de participer à la création d'une économie innovante et dynamique.

Malgré la diversité des sources de financement, le financement bancaire, objet de cette recherche demeure le plus classique et sollicité comme nous allons le montrer dans le troisième chapitre. Mais avant, nous allons d'abord présenter sommairement, dans la section suivante, sur le financement bancaire en général, et le financement bancaire à destination des startups en particulier.

Section 03 : Le financement bancaire des startups

Le financement bancaire est un élément essentiel qui joue un rôle crucial dans l'innovation et la croissance des startups. Pour que la startup atteigne ses objectifs, elle a besoin des sources de financement externe telle que les prêts bancaires (les crédits bancaires). Cette section a donc pour objectif d'explorer le financement bancaire des startups en Algérie.

3.1. Généralités sur le financement bancaire des startups

Le financement bancaire est la méthode la plus répandue aussi bien pour les particuliers que pour une entreprise en besoin de financement. L'investissement bancaire fait partie intégrale de notre quotidien. Cependant, en réponse ayant affaire à une startup, les banques sont extrêmes exigeant.

En ce qui concerne les startups, il est plus difficile pour celle-ci de faire appel au prêt bancaire. En effet les banques sont frileuses lorsqu'il s'agit d'accorder un prêt à une startup pour 03 principales raisons¹:

- L'absence de garanties habituellement demandées par la banque et qui font le plus souvent défaut aux entrepreneurs-innovateurs. Le capital d'une startup en phase de création engagé dans des activités fortement innovantes est avant tout constitué de capital humain et immatériel, difficilement évaluable par la banque difficile d'apporter les garanties matérielles qui lui demanderait une banque pour lui accorder un prêt.
- L'absence d'un chiffre d'affaires antérieurs. En effet les banquiers s'appuient essentiellement sur les informations comptables pour évaluer les entreprises, qui ont peu d'historique comptable.
- Les contraintes réglementaires bancaires qui favorisent le financement des entreprises établies pouvant avoir des activités diversifiées et mutualisées les risques d'échec en menant de front plusieurs investissements, contrairement à une startup qui se focalise sur un seul projet innovant hautement risqué qui ne présente aucun indice de viabilité.

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

En somme, il est plutôt rare que les banques soient enclines à prêter d'importantes sommes d'argent aux jeunes entreprises, et ce pour les raisons de manque d'actifs par ces derniers à offrir des garanties, ce qui induit à la faible probabilité d'être remboursé par une

¹ RAMDANI N. ET SEDDOUR S., « Le financement des startups en Algérie » mémoire de master en sciences financière et comptabilité, 2021, Université de Tizi-Ouzou, PP 59-60.

entité ne générant aucun revenu, jumelé à ça un trop court historique ayant pour cause leurs manques d'expériences¹.

3.2. Types de financement bancaires des startups

Le financement bancaire est considéré comme une source de financement externe des startups. Les banques financent ces entreprises innovantes en lui accordant des prêts bancaires ou des prêts d'honneurs.

3.2.1. Le financement par le prêt bancaire

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 de risque élevé associé aux startups et de leurs 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. 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 un emprunt bancaire peut être difficile pour la startup² en raison de leurs fragilités, la plupart des banques évitent de les financer en raison de leurs complexités du processus de prise de décision en matière de crédit et des taux d'intérêt de l'emprunt qui sont variables³. A défaut la demande de prêt pourra lui être refusée.

Il faut également de préciser que seules les banques publiques qui peuvent prêter de l'argent aux jeunes entreprises sous forme des emprunts bancaires qui peuvent être destinés soit au financement de cycle d'exploitation de l'entreprise, ou à la réalisation de ses programmes d'investissements. Par ailleurs, le principal inconvénient qui présente cette source de financement est que le remboursement de prêts est soumis au paiement d'intérêts et doit intervenir dans un délai précis⁴.

¹ DROUCHE H. et MENAI L., Op. Cité, P-P 75.

² ZIANE M. et OULIMAR S., « le financement des start-ups en Algérie » mémoire master en sciences financière et comptabilité, 2022/2023, UMMTO, P. 78.

³ TOUABI L. et DROUAZ N., Op cité, PP 34. Disponible sur <https://dspace.ummto.dz/home..> consulté le 03/07/2024.

⁴ <https://www.legalplace.fr/guides/financement-start-up/>, consulté le 03/07/2024.

Chapitre II : Le financement des startups en Algérie : Avancées et limites

Cependant, si une startup a une solide proposition commerciale, un plan financier solvable et des fondateurs expérimentés, elle peut avoir plus de chances d'obtenir un prêt bancaire ou et il peut être nécessaire d'explorer d'autres options et modes de financement pour satisfaire et répondre à leurs besoins financiers.

En Algérie, plusieurs banques peuvent apporter leurs soutiens financiers aux startups. Voici quelques-unes des banques qui proposent des prêts et des facilités de financement aux startups ¹:

- Banque Nationale Algérie (BNA) : elle propose des solutions de financement aux entrepreneurs et aux startups, telles que les prêts de création d'entreprise et des crédits d'investissement.
- Banque Extérieure Algérie (BEA) : offre des solutions de financements adaptés aux besoins des startups notamment des prêts d'investissements et des crédits de trésoreries.
- Société Générale Algérie (SGA) : dispose de différents produits de financement destinés aux startups, tels que les prêts d'investissement, des crédits de trésoreries et des solutions de leasing.
- Crédit Populaire Algérie (CPA) : propose des solutions de financement aux entrepreneurs et aux startups, y compris des prêts d'investissement et des crédits de trésorerie.
- Banque de l'Agriculture et de Développement Rural (BADR) : offre des financements aux startups opérant dans le secteur agricole rural, notamment des crédits d'investissement et des crédits de compagnie.

3.2.2. Le financement par le prêt d'honneur

Un prêt d'honneur est une aide financière pour l'aide à la création de startup. Ce prêt est gratuit car il n'y a pas d'intérêt, et la structure qui le délivre ne demande aucune garantie. C'est un prêt acté sur l'honneur du porteur de projet qui s'engage à le rembourser sur une

¹ <https://www.aps.dz/economie/136536-fonds-de-financements-des-startups>, consulté le 03/07/2024.

période définie au préalable¹. Ce prêt d'honneur startup a pour objectif de soutenir la création d'entreprise par l'octroi d'un prêt qui vient renforcer les fonds propres de la créature².

En Algérie, pour dépasser l'entrave d'accès financement bancaire, des dispositifs Comme NESDA et ANGEM peuvent jouer un rôle d'intermédiation entre la startup et son partenaire bancaire, en vue de faciliter l'accès à l'emprunt et alléger les exigences en matière de garanties et de taux d'intérêts, en leurs octroyant des prêts d'honneurs. Cependant, de nombreuses études prônent que ces dispositifs sont davantage orientés vers l'entrepreneuriat dans l'économie traditionnelle et ne sont pas ou peu adaptés aux Startups. Ceci se reflète sur le nombre de startup et de projets innovants financés par ce biais. A titre indicatif, sur la période 2010-2016, seules 6% du total des projets financés par l'ANSEJ étaient destinés aux startups technologiques innovantes³.

3.3. Les Avantages et les Inconvénients du Financement Bancaire des Startups

Le financement bancaire représente une voie importante pour les startups cherchant à obtenir des fonds pour croître et se développer. Cette présentation explore les principaux avantages et inconvénients de cette option de financement afin d'aider les entrepreneurs à prendre des décisions éclairées pour soutenir leurs projets⁴.

Ce financement présente de nombreux avantages tels que :

- **Accès au Capital** : Les banques peuvent fournir des montants importants de financement qui sont essentiels pour le lancement et la croissance des startups.
- **Crédibilité** : Obtenir un financement bancaire peut améliorer la crédibilité de la startup auprès des partenaires et des investisseurs potentiels.
- **Accompagnement** : Certaines banques offrent des services complémentaires, tels que des conseils financiers et un accompagnement stratégique, qui peuvent aider les startups à se développer.

¹ <https://www.legalplace.fr/guides/financement-start-up/>, consulté le 03/07/2024.

² Pret-honneurs start-up <https://les-aides.fr/>

³ RAMDANI N., et SEDDOUR S., « Le Financement des Start-up En Algérie » Mémoire de Master en Sciences financières et comptabilité, Université de Tizi-Ouzou, 2021, PP 61. Disponible sur <https://dspace.ummo.dz/home> consulté le 03/07/2024.

⁴ <https://professionsfinancieres.com/sites/professionsfinancieres.com>, Consulté le 24/08/2024.

Chapitre II : Le financement des startups en Algérie : Avancées et limites

- **Flexibilité des Produits** : Les banques proposent divers produits financiers adaptés aux besoins des startups, comme des prêts à moyen et long terme, des lignes de crédit, etc.
- **Établissement de Relations** : Un partenariat avec une banque peut ouvrir des opportunités pour des relations futures avec d'autres institutions financières ou investisseurs.

Toutefois, le financement bancaire recèle certains inconvénients tels que:

- **Exigences Rigides** : Les banques imposent souvent des critères stricts pour l'octroi de crédits, tels que des garanties importantes et des prérequis financiers, ce qui peut être difficile pour les startups.
- **Coûts Élevés** : Les frais d'ouverture de crédit, les intérêts sur les prêts, et d'autres frais associés peuvent être élevés, augmentant le coût global du financement.
- **Processus Long** : Le processus de demande et d'approbation peut être long et complexe, ce qui peut retarder l'accès aux fonds nécessaires pour la startup.
- **Risque de Surendettement** : Les startups peuvent se retrouver en difficulté financière si elles ne parviennent pas à rembourser les prêts, ce qui peut conduire à des problèmes de surendettement.
- **Manque de Flexibilité** : Les conditions de remboursement peuvent être inflexibles et ne pas toujours s'adapter aux variations des flux de trésorerie des startups.

En résumé, bien que le financement bancaire offre des avantages significatifs en termes de capital et de crédibilité, il présente également des défis, notamment en ce qui concerne les exigences rigides et les coûts potentiellement élevés. Les startups doivent peser ces aspects avec soin pour déterminer la meilleure approche de financement pour leur situation spécifique.

Conclusion

Le financement des startups en Algérie représente un défi majeur qui nécessite une attention accrue. Il est crucial de mettre en place un environnement propice à l'entrepreneuriat, en encourageant la culture entrepreneuriale et en réduisant les risques perçus par les investisseurs. Cela peut être accompli par des initiatives politiques et réglementaires telles que la simplification des démarches administratives, la création de fonds d'investissement spécifiques aux startups, et le renforcement des dispositifs de soutien financier et d'accompagnement.

En investissant dans le financement des startups, l'Algérie aura la possibilité de stimuler l'innovation, de créer des emplois, et de diversifier son économie au-delà des secteurs publics. Il est donc essentiel de continuer à surmonter les obstacles au financement des startups et de promouvoir leur développement en collaboration avec le secteur privé, les institutions financières, et les organismes gouvernementaux.

En conclusion, il convient de retenir que le soutien au financement des startups en Algérie est un levier stratégique pour le développement économique du pays. En surmontant les défis actuels et en mettant en place des mesures adaptées, l'Algérie pourra éventuellement favoriser l'émergence de nouvelles entreprises innovantes. Cette démarche contribuera non seulement à dynamiser l'économie locale et à créer des emplois, mais aussi à positionner le pays comme un acteur compétitif sur le marché mondial. L'engagement continu dans la promotion et le soutien aux startups est essentiel pour bâtir un avenir économique plus solide et diversifié.

**Chapitre III : Le financement
bancaire des startups en Algérie : cas
de CPA banque Tizi-Ouzou Agence
N°120**

Chapitre III : Le financement bancaire des startups en Algérie : cas de CPA banque Tizi-Ouzou : Agence N° 120

Introduction

En vue de mieux exploiter nos connaissances théoriques sur les startups et leurs modes de financement, une illustration par un cas pratique au cours de ce chapitre, s'avéré plus que nécessaire. A cet effet, nous avons eu l'opportunité d'être chaleureusement accueillis par le CPA de Tizi-Ouzou, agence N°120. Cette collaboration nous a permis de mener une étude concrète sur le financement bancaire des startups. Grâce à cette expérience nous avons pu enrichir notre analyse théorique avec des données et des perspectives pratiques de terrain.

Nous avons choisi le CPA comme lieux de stage pratique pour mieux comprendre les méthodes de financement Bancaire des startups en Algérie. Ce soutien public est crucial pour les startups, car il facilite l'émergence de processus d'innovation et encourager le développement de nouvelles idées. En effectuant un stage au sein de cette agence bancaire, nous avons pu explorer en profondeur les mécanismes de financement offerts aux jeunes entreprises.

Avant de nous plonger dans l'étude de cas pratique sur le financement bancaire des startups, nous commencerons par une présentation sommaire de CPA. Cette introduction permettra de comprendre le contexte et les spécificités de cette institution en tant que partenaire potentiel pour les startups.

Nous poursuivrons ensuite avec une analyse détaillée des résultats obtenus à partir du guide d'entretien que nous avons mené auprès des responsables de le CPA en vu d'apprécier leur attitude à l'égard des startups. Cette section mettra en lumière les perspectives et les informations clés recueillies, offrant une vue d'ensemble des pratiques et des politiques de financement de la banque.

Enfin, après avoir mené des recherches approfondies et réalisé des entretiens avec des banques telle que la CNEP et la BNA, nous analyserons les données recueillies pour évaluer le rôle des institutions publiques dans le soutien au financement des startups. Nous mettrons en lumière les distinctions entre le programme de soutien des institutions publiques et les autres options proposées par le CPA, ainsi que l'efficacité de ces mécanismes dans l'accompagnement des jeunes entreprises. Cette analyse nous permettra de formuler des jugements éclairés sur l'impact et la pertinence de chaque approche.

Section01 : Présentation de l'organisme d'accueil : le CPA

Historiquement, Les banques de dépôts avaient pour principale fonction de recueillir les fonds collectés auprès du public, accorder de prêter aux entreprises et aux ménages pour financer l'acquisition de biens ou des projets d'investissement.

Dans cette section, nous nous attarderons sur une de ces banques de dépôts : le CPA. Nous fournirons une présentation cette institution, son histoire et ses activités. Cette analyse nous permettra sans doute de mieux comprendre le rôle de CPA dans le paysage bancaire algérien et ses contributions au financement des projets économiques dont les startups.

1.1 Présentation de Crédit Populaire d'Algérie

Le CPA est l'une des plus grandes banques publiques algériennes qui jouent un rôle primordial dans le développement économique. Pour Ce rôle déterminant, nous allons dans sous-section donner un aperçu sur la banque de CPA en général.

1.1.1 Historique

Le CPA a été créé en 1966 par l'ordonnance n°66/366 du 29 décembre 1966 avec un capital initial de 15 millions de DA. Ses statuts ont été arrêtées par l'ordonnance n° 67/78 du 11 Mars 1967. Dans les dispositifs généraux de ses statuts, le CPA est conçu comme banque générale et universelle, réputé commerçante dans ses relations avec les tiers. Le CPA a hérité des activités gérées auparavant par les banques suivantes ¹ :

- Banque Populaire Commerciale et Industrielle d'Alger (BPCI Alger)
- Banque Populaire Commerciale et Industrielle d'ORAN (BPCI d'Oran)
- Banque Populaire Commerciale et Industrielle, d'Annaba (BPCI d'Annaba)
- Banque Populaire Commerciale et Industrielle de Constantine (BPCI de Constantine)
- Banque Populaire de Crédit d'Alger (BPCA)

En 1967, les structures du CPA ont été par la suite renforcées par la reprise d'autres banques étrangères à savoir : Banque Algérie Misr, Société Marseillaise du Crédit et Compagnie Française, Compagnie Française de Crédit et de Banque et Banque Populaire Arabe

¹ <https://www.cpa-bank.dz>

Chapitre III : Le financement bancaire des startups en Algérie : cas de CPA banque Tizi-Ouzou : Agence N° 120

En 1985, le CPA a donné naissance à la Banque de Développement Local (BDL), après cession de 40 agences, le transfert de 550 employés et cadres et de 89 000 comptes clientèles. Suite à la Promulgation de la loi sur l'autonomie des entreprises en 1989, le CPA est devenu une Entreprise Publique Economique, par action dont le capital est priorité exclusive de l'Etat. Cette période marque ainsi son engagement sur la voie de la commercialité, forte d'une situation saine.

Depuis 1996, en vertu de l'ordonnance relative à la gestion des capitaux marchands de l'Etat, les banques publiques sont placées sous la tutelle du Ministère des Finances. En effet, Le CPA en tant qu'une Entreprise Publique Economique (EPE) est sous forme juridique de Société Par Actions (SPA), est placé sous la tutelle du Ministère des Finances. Après avoir satisfait aux conditions d'exigibilité prévues par les dispositions de la loi sur la Monnaie et le Crédit de 90/10 de Avril 1990, le CPA a obtenue le 07 Avril 1997 son agrément du conseil de la monnaie et du crédit et devenant ainsi la deuxième banque en Algérie après la BNA à être agréée.

1.1.2 Evolution de capital social du CPA

Le capital social de la banque initialement fixé à 15 Millions de dinar algérien lors de sa création, a connu une évolution significative au fil des années. Les variations de ce capital depuis la fondation de la banque sont présentées dans le tableau ci-dessous :

Tableau N° 02 : Evolution de capital social de CPA

Année	Capital
1966	15 Millions DA
1983	800 Millions DA
1992	5,6 Milliards DA
1994	9,31 Milliards DA
1996	13,6 Milliard DA
2000	21,6 Milliards DA
2004	25,3 Milliards DA
2006	29,3 Milliards DA
2010	48 Milliards DA
2024	200 Milliards DA

Source : <https://www.cpa-bank.dz>, consulté le 10/07/2024

Chapitre III : Le financement bancaire des startups en Algérie : cas de CPA banque Tizi-Ouzou : Agence N° 120

1.1.3. Les missions du CPA

Définie par ses statuts comme banque universelle, le CPA a pour missions de promouvoir le développement du Bâtiments des Travaux Publics et de l'Hydraulique (BTPH), les secteurs de la santé et du médicament, le commerce et la distribution, l'hôtellerie et le tourisme, les médias, la PME/PMI et l'artisanat¹.

Conformément à la réglementation en vigueur en Algérie, le CPA étant une banque commerciale, intervient sur le marché de l'intermédiation bancaire de financement. Il traite les opérations bancaires et de financement, il peut recevoir des dépôts, accorder des crédits sous toutes ses formes, mobilise des crédits extérieurs et souscrit à des prises de participation dans des filiales et des sociétés.

Les produits et services bancaires offert par le CPA, ont connu un développement ces dernières année à travers le renforcement de l'activité monétaire depuis 1990 et le lancement de nouveaux produits tels que le financement des PME/PMI, les micros entreprises, les crédits immobiliers et les crédits destiné à la clientèle et aux particuliers.

Le CPA est une banque citoyenne par excellence, qui assume pleinement sa responsabilité sociétale en tant que partenaire, sponsor et mécène des actions et évènements qui visent à développer et promouvoir notre pays.

1.1.4. Les différentes activités de CPA

Traditionnellement orienté vers le secteur du BTPH, de la santé et des services, le portefeuille du CPA s'est élargi à l'ensemble des secteurs d'activités, aux professions libérales, aux particuliers et ménages, avec notamment le crédit à l'immobilier et l'accompagnement de la micro entreprise dans le cadre des différents dispositifs et garanties mis en place par le pouvoir publics, à savoir : l'ANADE, la CNAC et L'ANGEM. Le CPA se distingue aussi par le financement de la profession médicale (PROMED) ainsi que la profession libérale (PROLIB).

Tout en développant de son champ de compétence à d'autres gammes de services et produits, la banque participe dans le cadre du plan de soutien à la croissance économique, aux financements de projets d'envergure initiés par l'Etat.

¹ <https://www.cpa-bank.dz>, consulté le 10/07/2024.

Chapitre III : Le financement bancaire des startups en Algérie : cas de CPA banque Tizi-Ouzou : Agence N° 120

Par ailleurs, concernant son activité sur le marché des capitaux, le CPA a été accompagnateur et teneur de compte conservateur de titres aux profits de plusieurs entreprises émettrices d'obligations comme ALGERIE TELECOME, SONALGAZ, et AIR ALGERIE.

Le CPA sur le champ international, traite toutes les opérations du commerce extérieur et participe à la mise en place de ligne de crédits extérieurs et des garanties internationales en faveur de sa clientèle.

1.1.5. Organisation du CPA

A l'instar des autres banques, le CPA est composé d'un réseau implanté sur la quasi-totalité du territoire national. Son réseau est constitué d'une direction générale qui trace la politique globale de la banque, d'une liste de quinze 15 groupes d'exploitation qui ont pour attribution l'animation et le contrôle des différentes activités effectuées par les agences qui leurs sont rattachées et dont le nombre atteint cent-quarante-neuf 149. Ces dernières ont pour mission de mettre en exécution la stratégie tracée par cette banque au niveau national. Parmi ces structures de base, nous avons CPA 120 situé à Tizi-Ouzou, le lieu de notre stage.

1.2 Présentation de l'Agence CPA Tizi-Ouzou « 120 »

Faisant partie de l'ensemble des agences du CPA implantées sur le territoire national, l'agence CPA 120 est une agence de première catégorie située au Boulevard Colonel Amirouche, dans le chef-lieu de la commune de Tizi-Ouzou.

Elle a ouvert ses portes en 1966 et elle est chargée d'accomplir toutes les opérations couramment traitées par une banque commerciale. Elle est dotée d'un comité de crédit présidé par le Directeur d'agence et regroupant le sous-directeur, les chargés d'études et éventuellement le chef du service d'exploitation. Ce comité est chargé, pour sa part, de se prononcer sur les demandes des crédits introduites par la clientèle. Il convient de souligner que la ville de Tizi-Ouzou se caractérise principalement par la présence remarquable de commerçants et des grossistes constituant la majeure partie de la clientèle de cette agence.

1.2.1. Missions de l'agence CPA n°120

L'agence CPA 120 est une agence de première catégorie pouvant, sous réserve du respect de la réglementation bancaire en vigueur, effectuer toute opérations de la banque en

Chapitre III : Le financement bancaire des startups en Algérie : cas de CPA banque Tizi-Ouzou : Agence N° 120

vertu de la loi de 90/10 sur la monnaie et le crédit¹. Les objectifs prioritaires assignés au Directeur Général visent : le développement de fonds de commerce par l'amélioration des parts de marché de la banque dans la région et le lieu d'implantation de l'agence ; la contribution à l'amélioration des performances économiques de la banque en termes de résultat et de qualité de gestion.

A cet effet, cette agence bancaire 120 est chargée d'exercer les activités suivantes :

- Traiter les opérations bancaires confiées par la clientèle, entretenir et développer des relations commerciales suivies avec celle-ci ;
- Réaliser le plan d'action commerciale ;
- Collecter les fonds du public ;
- Recevoir, étudier, décider et mettre en place des crédits dans la limite des règles et procédures internes de la banque ;
- Assurer la gestion et le suivi des crédits octroyés et des garanties exigées ;
- Traiter les opérations du commerce extérieurs dans la limite des prérogatives conférées.

1.2.2. Les services du CPA

Ce titre consacré à la présentation des différents services de cette agence de banque, à savoir : le service crédit ; le service contrôle ; la cellule d'animation commerciale ; le service des opérations du commerce extérieurs ; le service administration ; le service caisse et le service portefeuille. Dans ce qui suit, nous donnerons les missions de chaque service².

1.2.2.1. Le service crédit

Le service crédit est chargé d'étudier les dossiers de crédit, évaluer les risques et proposer des solutions de financement au comité de crédit. Ses missions principales sont :

- Réunir tous les éléments nécessaires à l'étude et l'appréciation de la demande de crédit de client ;
- Mettre en place les crédits, les suivre et adresser des comptes rendus périodiques à la Direction Générale, à la Direction du contrôle et le suivi des engagements ;

¹ Documents internes de CPA.

² Documents internes de CPA N° 120 de Tizi-Ouzou.

Chapitre III : Le financement bancaire des startups en Algérie : cas de CPA banque Tizi-Ouzou : Agence N° 120

- Assurer le recouvrement des créances ;

1.2.2.2. Le service contrôle

Le service contrôle est placé sous l'autorité du Directeur de l'agence et a pour but de rétablir l'auto contrôle de l'agence ainsi. Il est chargé également :

- De pointer et vérifier les opérations de chaque compartiment ;
- De relever toute erreur, la signaler et suivre sa régularisation ;
- De s'assurer que toutes les opérations sont enregistrées et que toutes les pièces justificatives sont réunies ;
- De réaliser les travaux annexes (les documents comptables).

1.2.2.3. La cellule animation commerciale

Elle est en étroite collaboration avec le chef d'agence et a pour missions d'appliquer le plan d'animation commerciale de la banque. Son activité essentielle est :

- De prospecter et démarcher la clientèle potentielle,
- De visiter régulièrement la clientèle acquise ;
- De promouvoir la vente des produits de la banque ;

1.2.2.4. Le service des opérations de commerce extérieur

Il est chargé d'exécuter les opérations reliant les clients nationaux avec leurs partenaires étrangers. Il a également pour mission :

- De domicilier les opérations du commerce extérieurs(importation/exportation)
- De gérer les contrats et octroyer les garanties ;
- De rechercher, en collaboration avec la division du commerce international, des lignes de crédits extérieurs ;
- D'assister la clientèle dans le montage des dossiers financières ;
- D'exécuter les opérations avec l'étranger dans le cadre réglementaire ;
- D'élaborer des statistiques destinées à la hiérarchie et aux instances de contrôle des changes de la Banque d'Algérie.

1.2.2.5. Le service administratif

Ce service est chargé de réaliser les activités suivantes :

- Elaborer le budget et s'assurer de sa réalisation ;
- Gérer les dossiers individuels de leurs clientèles ;
- Veiller à l'application rigoureuse des normes de sécurités ;
- Veiller au paiement, aux dates convenues, des impôts et des charges d'assurances, de la maintenance du matériel de l'agence ;
- Elaborer des statistiques destinées à la hiérarchie et aux instances de contrôle des changes de la Banque d'Algérie.

1.2.2.6. Le service caisse

Le service caisse a pour fonction de recevoir les dépôts d'espèces, d'exécuter les virements pour le compte de la clientèle et d'effectuer les règlements ou paiements ordonnés par celle-ci dans la limite des montants dont elle dispose. Ce service est donc chargé d'exécuter des opérations comportant un mouvement d'espèces ou un mouvement de compte à compte, de suivre le traitement des comptes de la clientèle et de certains autres comptent et de remplir les tâches administratives qui lui incombent. En synthèse, le rôle d'un service caisse est le suivant :

- Maintenir le contact étroit et courant avec la clientèle qui se présente à ses guichets ;
- Exécuter les opérations qui lui sont confiées par la clientèle ;
- Assurer la trésorerie du siège ;
- Veiller la conservation des documents dont il a la garde.

En vertu de la circulaire 01-003 du 25/09/1999, le service caisse est composé d'une manière générale de deux compartiments à savoir : Front Office qui regroupe les activités réalisées au guichet ; le Back Office : réunissant les opérations hors guichet.

1.2.2.7. Le service portefeuille

Le service portefeuille est chargé du traitement des chèques et effets payables en monnaie nationale et remis par le client en vue de leurs escomptes ou leurs encaissements et celui de leur présentation au débiteur pour recouvrement ainsi que la mobilisation des crédits.

Chapitre III : Le financement bancaire des startups en Algérie : cas de CPA banque Tizi-Ouzou : Agence N° 120

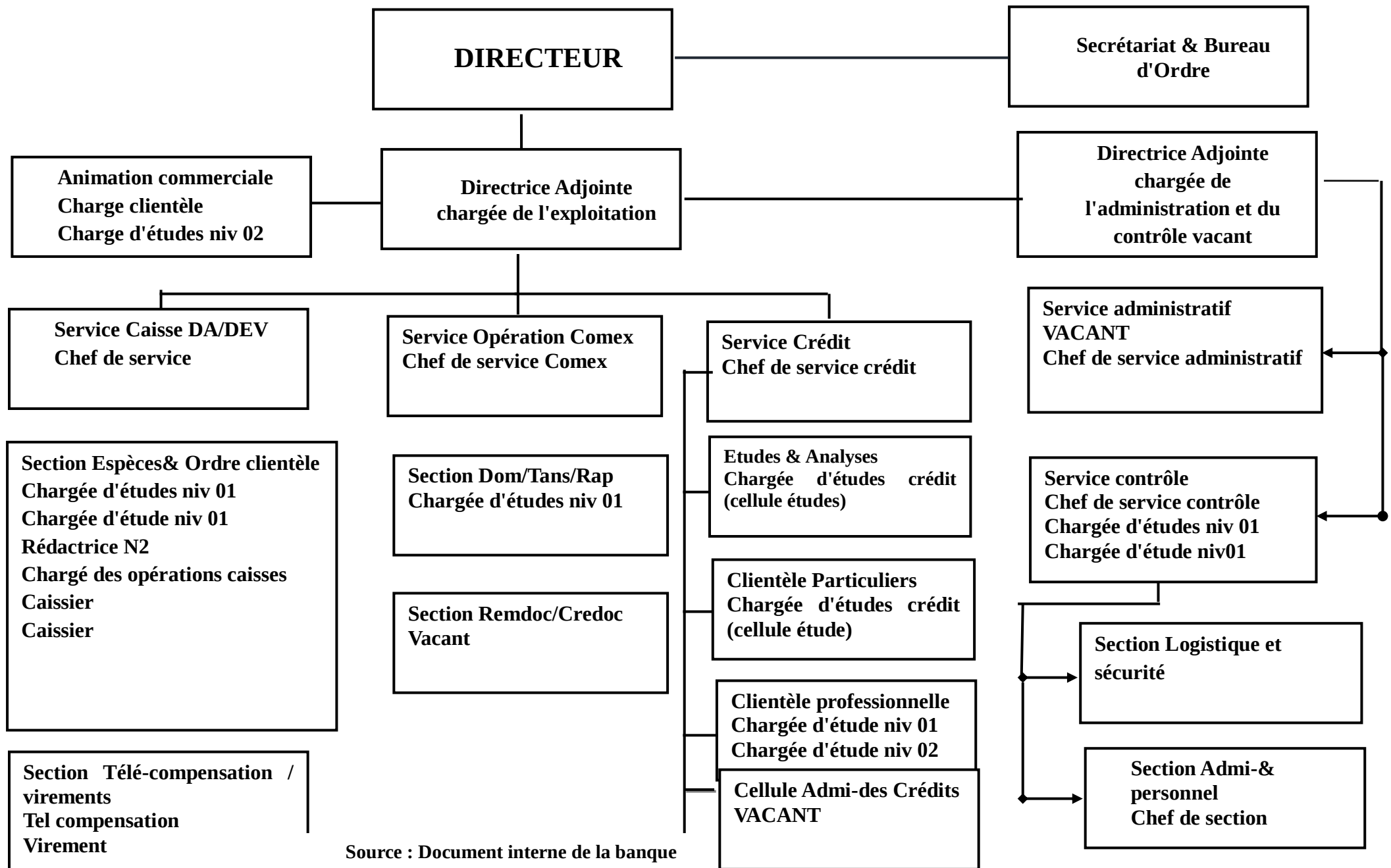
L'organisation de service portefeuille est conçue en fonction de trois notions fondamentales : la notion de risque, celle de trésorerie et d'exploitation.

1.2.3. Organigramme de l'agence CPA N°120

Nous allons présenter dans le schéma suivant l'organigramme de l'agence CPA 120 de Tizi-Ouzou¹.

Figure N°04 : Organigramme de l'agence CPA N°120

¹ Documents internes du CPA N°120 de Tizi-Ouzou.



Chapitre III : Le financement bancaire des startups en Algérie : cas de CPA banque Tizi-Ouzou : Agence N° 120

En conclusion, le CPA s'affirme comme un acteur majeur du secteur bancaire en Algérie, avec une histoire riche et une évolution significative de son capital social depuis sa création. Cette banque joue un rôle essentiel dans le financement de divers secteurs économiques et dans le soutien aux initiatives locales et internationales. Dans la section suivante, nous nous concentrerons sur l'analyse détaillée des résultats des guides d'entretien en mettant particulièrement l'accent sur les modes de financement des startups. Cette analyse visera à évaluer comment le CPA soutient les jeunes entreprises innovantes et les défis auxquels il fait face dans ce domaine.

Section 02 : Évaluation de l'approche de CPA Agence 120 envers les startups.

Compte tenu des enjeux relatifs au financement bancaire des startups en Algérie, nous avons mené une enquête de terrain au niveau de CPA banque Tizi-Ouzou. Dans le but de comprendre comment le CPA Banque Tizi-Ouzou, agence 120, soutient les startups à travers ses produits et services financiers, ainsi que les pratiques spécifiques qu'elle adopte pour faciliter l'accès au financement.

Notre enquête de terrain s'est déroulée durant le mois mai à juin 2024, couvrant une période de deux mois aux seins de la banque du CPA agence 120 au centre-ville chef-lieu de la wilaya. Pendant cette période, nous avons procédées à la distribution de notre guide d'entretien (voir l'annexe N°05) aux personnels de la banque afin de recueillir des informations approfondies sur le financement des startups.

Notre enquête est destinée au service de direction de l'agence, en particulier les responsables de service crédit, qui nous ont donné les informations nécessaires à l'aboutissement de cette recherche. Ceci étant dit, il y a des informations confidentielles qu'ils ne pouvaient pas nous communiquer et des informations qu'ils ont refusé de donner. Toutefois, leur collaboration une aide restent précieuses et nécessaires pour mener à terme ce mémoire de fin d'études.

Dans le but d'analyser la perception des banques vis-à-vis du financement des startups, nous avons choisi la banque de Crédit Populaire d'Algérie comme un lieu de stage pour notre recherche. Cette banque a été choisis en raison de son statut unique en tant seule banque publique en Algérie qui accorde des crédits aux jeune entreprise que ce soit innovante

Chapitre III : Le financement bancaire des startups en Algérie : cas de CPA banque Tizi-Ouzou : Agence N° 120

ou startups sans avoir de contrepartie de bénéfice. Cette particularité fait du CPA un cas d'étude idéal pour examiner les pratiques de financement des startups et comprendre comment une institution bancaire publique soutient l'émergence de nouvelles entreprises dans le paysage économique algérien.

Cette étape nous a permis d'acquérir une expérience pratique et de développer une compréhension plus approfondie du financement bancaire des startups en Algérie, en nous focalisant sur cette banque. Les résultats de nos entretiens avec le directeur et le responsable du service crédit de l'agence ont fourni des perspectives clés sur le sujet.

Question N°01 : Comment définissez-vous une startup ?

Notre banque définit une startup comme toute autre jeune entreprise innovante à forte potentiel de croissance.

Question N°02 : Avez-vous été sollicité par des porteurs de projets innovants (startup) ?

Oui notre agence a déjà financé des entreprises dans le cadre d'investissement innovantes, exemple entreprise de distribution en ligne.

Question N°03 : Quels types de financements proposez-vous spécifiquement pour les startups ?

Nous proposons des produits financiers adaptés aux jeunes entreprises tels que les prêts bancaires classiques, les crédits d'investissements et les lignes de crédits. Nous offrons également des solutions de financement par leasing pour l'acquisition de matériels et d'équipements nécessaires aux démarrages de leur activité.

Question N°04 : quelles sont les montants minimum et maximum que vous accordés à ces entreprises innovantes ?

Les montants de crédits alloués dépendent des besoins de l'entreprise et de la nature du projet. Pour les crédits d'investissement, les montants peuvent être plus élevés en fonction du plan d'affaire.

Chapitre III : Le financement bancaire des startups en Algérie : cas de CPA banque Tizi-Ouzou : Agence N° 120

Question N°05 : Quelles sont les conditions d'éligibilité pour accéder à vos solutions de financement ?

Pour être éligible au financement, une startup doit avoir un business plan structuré, un capital de départ, et des garanties suffisantes. Elle doit également être enregistrée légalement, respecter les réglementations fiscales, suivre les normes comptables, obtenir les licences nécessaires, et se conformer aux régulations sectorielles en vigueur.

Question N°06 : Proposez-vous des solutions de financement non dilutif, comme des prêts, des avances remboursables, ou des subventions ?

Oui, nous proposons principalement des prêts non dilutifs. Toutefois, les subventions sont généralement accordées par l'État ou des organismes publics comme NESDA ou la CNAC pour les jeunes entrepreneurs. Nous collaborons également avec ces institutions pour faciliter l'accès des startups à ces programmes.

Question N°07 : Quelle est votre tolérance au risque pour les startups comparativement à d'autres types d'entreprises ?

Les startups sont considérées comme à haut risque, surtout en Algérie, où le marché peut être imprévisible. Cependant, nous sommes prêts à prendre certains risques si le projet présente un potentiel de croissance élevé et si les garanties sont suffisantes. Nous collaborons également avec des institutions publiques pour atténuer ce risque.

Question N°08 : Pouvez-vous décrire le processus de demande de financement pour une startup ?

Le processus commence par une soumission de dossier complet incluant le business plan, les projections financières et les garanties. Après une première évaluation, nous organisons des réunions avec les fondateurs pour discuter du projet en détail. Si le dossier est accepté, nous procédons à l'établissement du contrat de prêt. Le processus peut prendre plusieurs semaines, selon la complexité du projet et les documents requis.

Chapitre III : Le financement bancaire des startups en Algérie : cas de CPA banque Tizi-Ouzou : Agence N° 120

Question N°09 : Proposez-vous un accompagnement spécifique pour les startups en matière de gestion financière ou de structuration des financements ?

Nous proposons un accompagnement à travers des conseils en gestion financière et une assistance pour la structuration du financement. Nous travaillons également en partenariat avec des organismes comme NESDA pour offrir un encadrement plus complet aux jeunes entrepreneurs.

Question N°10 : Seriez-vous prêt à financer ces projets qui sont déjà en phase de maturations du fait que les porteurs ont été labélisés et sorti de l'incubation ?

Oui, afin de permettre le développement de ces entreprises, la banque doit les accompagner par des crédits d'exploitation ou crédits d'investissements.

Question N°11 : Quelle est la stratégie de CPA en termes de diversifications des produits bancaires ?

Notre banque a mis en place de nouveaux produits pour répondre aux besoins de nouvelles entreprises comme les produits (SAHEL NACHATI) ET (SAHEL MAHEL).

Question N°12 : Le CPA propose-t-il des partenariats avec des institutions publiques ou privées pour faciliter l'accès au financement pour les startups ?

Oui, le CPA collabore étroitement avec des institutions publiques telles que NESDA (Ex ANSEJ), la CNAC, et l'ANDI pour offrir des solutions de financement plus accessibles et appropriées aux startups. Ces partenariats permettent de réduire le risque pour la banque tout en offrant des conditions avantageuses pour les entrepreneurs, comme des taux d'intérêt subventionnés ou des périodes de grâce.

Question N°13 : Comment le CPA prévoit-il soutenir les startups dans les prochaines années ?

Nous prévoyons d'élargir notre gamme de produits financiers et de renforcer notre soutien aux startups innovantes. Nous investirons également dans des technologies et des initiatives pour améliorer l'accès au financement.

Chapitre III : Le financement bancaire des startups en Algérie : cas de CPA banque Tizi-Ouzou : Agence N° 120

Il convient de retenir de cette enquête que bien que le CPA n'offre pas actuellement de crédit spécifiquement dédié aux startups, il considère ces jeunes entreprises comme toute autre acteur économique, en évaluant leur potentiel de la même manière que pour d'autres entreprises. Cependant, conscient des défis de financement auxquels les startups sont confrontées, le CPA reconnaît l'importance de renforcer son soutien à ces initiatives innovantes. La banque envisage d'améliorer sa gamme de produits financiers pour mieux répondre aux besoins spécifiques des startups, avec l'objectif de favoriser l'innovation et l'entrepreneuriat en Algérie. En poursuivant cet effort, le CPA aspire à devenir un partenaire clé pour les jeunes entreprises, contribuant ainsi à leur succès et à leur croissance durable. Cette enquête nous a fourni des éclairages significatifs sur les pratiques de financement des startups par le CPA. Dans la continuité de cette recherche, nous allons étudier un crédit d'investissement accordé par CPA en collaboration avec NESDA à une entreprise innovante.

Section 03 : Etude d'un dossier de crédit d'investissement de CPA pour une entreprise innovante dans le cadre de dispositif NESDA

Pour rappel le NESDA, ex d'ANSEJ, est un organisme public algérien chargé de soutenir l'entrepreneuriat et l'emploi des jeunes. Il vise à encourager la création d'entreprises et le développement de projets innovants à travers un soutien financier et des conseils.

Avant 2022, le NESDA fournissait des moyens de financement aux startups en fonction de critères spécifiques. Ce soutien financier était crucial pour le démarrage et la croissance des jeunes entreprises. Les modalités de financement incluaient souvent des subventions, des prêts à taux réduits et d'autres formes d'aide.

Pour obtenir un financement de NESDA, le porteur de projet devait remplir plusieurs conditions et soumettre une demande formelle. Une fois que la demande était acceptée par NESDA, les dossiers des candidats étaient transmis aux banques partenaires pour une évaluation plus approfondie.

NESDA collabore avec plusieurs banques étatiques pour traiter les demandes de financement, dont le CPA est l'une des institutions impliquées. Les dossiers des startups sont examinés ensuite par ces banques pour déterminer l'éligibilité et les modalités de financement appropriées.

Chapitre III : Le financement bancaire des startups en Algérie : cas de CPA banque Tizi-Ouzou : Agence N° 120

La collaboration entre le NESDA et le CPA est essentielle dans le soutien et le financement des startups en Algérie. Cette synergie entre un organisme de soutien à l'entrepreneuriat et une institution bancaire permet de faciliter l'accès au financement pour les jeunes entreprises. Dans le cadre de notre projet, nous avons choisi le CPA, spécifiquement l'Agence N°120, pour mener une étude approfondie sur le financement collaboratif des startups. Cette banque a été choisie pour analyser le processus de financement des startups et évaluer les critères de sélection ainsi que les obstacles potentiels rencontrés par les entrepreneurs. En effet, Les startups bénéficient d'un accès facilité au financement, grâce à l'intermédiation du NESDA et aux ressources financières de CPA.

Dans cette section, nous allons explorer les crédits d'investissement spécialement conçus pour soutenir les entreprises innovantes, en nous concentrant sur le dispositif NESDA. Ce dispositif vise à faciliter l'accès au financement pour les projets innovants, en offrant des conditions adaptées aux besoins spécifiques de ces entreprises. Nous aborderons le processus d'octroi de crédit par le dispositif NESDA, en détaillant les étapes clés pour obtenir un financement, à travers un exemple concret de crédit d'investissement ayant permis à une entreprise innovante de concrétiser ses ambitions. Cette présentation nous fournira une vue d'ensemble des opportunités offertes par le CPA, en collaboration avec NESDA, pour encourager l'innovation et soutenir la croissance des entreprises en Algérie de manière générale.

3.1. Processus d'octrois de crédit d'investissement par le CPA dans le cadre du dispositif NESDA

Pour obtenir un crédit NESDA au niveau de CPA banque, il est essentiel de suivre un processus spécifique qui implique la collaboration entre ces deux institutions. Cette collaboration assure un soutien complet pour aider les startups et les jeunes entrepreneurs à concrétiser leurs projets entrepreneuriaux et à surmonter les défis financiers. Voici les étapes clés pour acquérir un financement de NESDA via le CPA.

3.1.1. Identification du Projet

Afin d'identifier le projet à financer il convient d'effectuer deux opérations :

- **Élaboration de l'Idée** : le développement d'une idée du projet. En assurant qu'elle correspond aux critères d'innovation définis par la NESDA.

Chapitre III : Le financement bancaire des startups en Algérie : cas de CPA banque Tizi-Ouzou : Agence N° 120

- **Étude de Faisabilité** : le porteur de projet réalise une étude de faisabilité pour valider l'aspect technique et commercial du projet.

3.1.2. Préparation du Dossier de Demande de crédit

Le dossier de demande de crédit en question contient ces deux éléments :

- **Business Plan** : le porteur de projet prépare un business plan détaillé qui inclut une description du projet, une analyse de marché, un plan financier, et des prévisions financières.
- **Documents Administratifs** : le porteur du projet rassemble les documents nécessaires tels que les pièces d'identité, le certificat de résidence, et les justificatifs de qualification professionnelle.

3.1.3. Soumission de la Demande de crédit

Dans cette étape, le porteur de projet dépose la demande de financement auprès de NESDA pour obtenir une approbation initiale. NESDA vérifie la conformité du projet avec ses critères et éventuellement peut fournir des recommandations. Une fois le projet validé par NESDA, le porteur de projet va obtenir un agrément qui permet de passer à l'étape suivante.

3.1.4. Demande de Financement auprès de CPA

La demande de financement auprès de CPA passe par deux étapes :

- **Constitution du Dossier de Crédit** : Le porteur de projet Soumet une demande de crédit à la Direction Générale (Voire l'annexe N°06) du CPA en y incluant le business plan, l'agrément NESDA, ainsi que tous les documents requis par la banque (Voire annexe N°08). Celle-ci transmettra ensuite le dossier à l'une des agences du CPA pour traitement.
- **Évaluation du Projet** : Le CPA procède à l'évaluation du projet, vérifie la viabilité financière, et évalue les risques associés.

3.1.5. Analyse et Décision

Cette étape s'effectue en suivant le cheminement suivant :

Chapitre III : Le financement bancaire des startups en Algérie : cas de CPA banque Tizi-Ouzou : Agence N° 120

- **Analyse du dossier par la Banque** : La banque analyse le dossier en profondeur, ce qui peut inclure des entretiens, des vérifications complémentaires, et des évaluations de garanties.
- **Après l'étude de dossier la banque établit une fiche de synthèse** : Une fiche de synthèse (Voire l'annexe N°10) auprès de la banque est un document résumé qui présente de manière concise les informations essentielles relatives à une demande de crédit ou à un projet financier. Elle est généralement utilisée par les établissements bancaires pour faciliter la prise de décision concernant l'octroi de crédits ou d'autres formes de financement.
- **Décision de Financement** : Après l'analyse, le CPA prend une décision concernant l'octroi du crédit. En cas d'approbation, les conditions du crédit (montant, taux d'intérêt, durée, etc.) seront précisées (Voire l'annexe N°09). L'agence délivre ensuite une notification d'accord bancaire (Voire l'annexe N°11), accompagnée du complément de dossier et des garanties requises.
- L'agence envoie un courrier à la direction pour accord (Groupe d'exploitation¹¹⁵) pour la vérification (Voire l'annexe N°07)

3.1.6. Déblocage des Fonds

- **Signature du Contrat** : Si la demande est acceptée, le porteur de projet va signer un contrat de crédit avec le CPA. (Signer par le directeur et le porteur de projet innovant).
- **Déblocage des Fonds** : Les fonds sont ensuite débloqués et versés selon les modalités définies dans le contrat.

3.1.7. Suivi et Gestion

La dernière étape dans ce processus long d'octroi de ce crédit consiste en :

- **La mise en Œuvre du Projet** : Le porteur de projet utilise les fonds conformément au plan établi.

¹ **Groupe d'exploitation** est un ensemble de personnes ou de services chargés de la gestion opérationnelle des crédits. Ils s'occupent de l'évaluation des demandes, du suivi des remboursements, de la gestion des relations clients, du contrôle des risques, et de l'administration des documents liés aux crédits. Leur rôle est crucial pour garantir une gestion efficace et conforme des opérations de crédit.

Chapitre III : Le financement bancaire des startups en Algérie : cas de CPA banque Tizi-Ouzou : Agence N° 120

- **Le suivi** : Le CPA et NESDA suivent l'évolution du projet pour s'assurer du bon usage des fonds et de la réalisation des objectifs fixés.

Il convient de souligner que ce processus peut varier légèrement selon les spécificités du projet et les procédures internes des institutions financières.

3.2.Présentation de crédit d'investissement pour le financement d'une entreprise innovant

Les dispositifs NESDA devraient jouer un rôle dans le financement des porteurs de projets innovantes en leurs octroyant des prêts d'honneur, pour leur permettre d'accéder à des prêts bancaires non rémunérés. Ces dispositifs actuellement orientés vers l'entrepreneuriat de l'économie traditionnelle, peuvent assurer la survie d'un grand nombre des startups en leurs ouvrant accès leurs financements.

Le présent dossier de crédit porte sur le financement du projet de création d'une micro entreprise innovante dans le cadre de dispositif NESDA en collaboration avec le CPA, Agence 120.

Cette entreprise a pour ambition de créer une activité des capacités de production de bien et de service. Son activité est la récupération des matières non métalliques recyclables. Cette entreprise propose ainsi des pratiques nouvelles pour la récupération de ces matières secondaires au lieu de les éliminer ou les enfouir. Nous allons dans qui suit, présenter l'entreprise et le projet innovant ainsi que le crédit obtenu auprès de CPA, agence 120 dans le cadre des dispositifs d'aide de NESDA.

3.2.1. Présentation de l'entreprise et du promoteur

L'entreprise en question est définie par ces caractéristiques :

- **Nom ou Raison sociale** : X
- **La forme juridique** : Personne physique
- **Siège sociale** : Village Ighil Bouzrou, Beni Aissi, Tizi-Ouzou
- **Date de création** : 2020
- **Activité de l'entreprise** : Récupération des matières non métalliques recyclables

Chapitre III : Le financement bancaire des startups en Algérie : cas de CPA banque Tizi-Ouzou : Agence N° 120

- N° du registre de commerce :
- N° d'immatriculation fiscale (NIF) :

Le projet à financer est initié sous forme individuelle Mr X âgé de 27 ans, et jouissant de la capacité juridique pour s'engager dans les obligations contractuelles, il est titulaire d'une attestation et succès en Ecologie et Environnement.

3.2.2. Présentation de projet

A- Nature de projet

Il s'agit d'un dossier de crédit d'investissement pour le financement partiel des équipements, en plus du matériel roulant pour une activité de récupération des matières non métalliques recyclables.

B- Objet de projet

Dans le cadre d'un projet d'extension de l'activité de « récupération des matière non métalliques recyclables », Mr « X », sollicite un Crédit d'investissement à moyen terme ANADE dit aussi NESDA. Ce dossier est inscrit dans le cadre du dispositif de soutien aux jeunes chômeurs promoteurs, initié par l'Ex ANSEJ. Ce crédit est destiné pour des équipements et des matériels roulants.

C- Mode de financement

C'est un crédit d'investissement à moyen terme ANSEJ (désormais NESDA) sur une durée de huit (8) ans dont trois ans (03) de différé.

D- Aides reçus

Le crédit Bancaire et la décision NESDA.

E- Impact du projet sur le plan économique

Le projet en question est ambitieux, contribue à :

- La création d'emplois permanents.
- La distribution des revenus.
- La contribution à l'intégration économique.
- La création de la valeur ajoutée.

3.2.3. Description du projet d'investissement

A- Nature du projet

Le projet d'investissement à financer porte sur l'acquisition de nouveaux équipements de tri et de compactage des déchets pour augmenter la capacité de traitement des matières secondaires non métalliques et l'achat de matériel roulant (camions de collecte) pour optimiser les opérations de récupération et de transport de ces déchets.

B- Objectifs du projet

L'entreprise en question, à travers ce projet d'investissement s'est fixée plusieurs objectifs dont nous citons :

- Augmentation de la capacité de traitement des déchets non métalliques d'environ 30% pour répondre à la demande croissante.
- Réduction des coûts opérationnels en optimisant la collecte et le transport des matières secondaires non métalliques.
- Amélioration de l'efficacité des opérations de recyclage et la qualité des produits finis.

C- Etude des risques

Le promoteur prévoit d'entrer dans un secteur que le CPA considère prometteur, car leur relation démontre qu'ils possèdent les qualifications requises pour exercer cette activité. Aussi, le dispositif dans lequel est introduit le dossier (NESDA) offre des avantages qui plaident en faveur du financement du projet : Prêt NESDA non rémunéré et bonification sur le taux d'intérêt.

D- Les garanties

Les garanties exigées par le CPA pour financer cet investissement sont de formes multiples, à savoir : gage sur le véhicule, nantissement spécial du matériel financé, délégation assurance MRP (Mensualité de remboursement de prêt) et assurance tous risque.

Chapitre III : Le financement bancaire des startups en Algérie : cas de CPA banque Tizi-Ouzou : Agence N° 120

3.2.4. Analyse financière du projet d'investissement

Nous allons dans ce qui suit présenter les aspects financiers du projet d'investissement en question.

A) Spécificités techniques de l'investissement

La facture proforma fournies dans les tableaux N°03 et N°04 sont cruciales pour la planification budgétaire du projet. Elles détaillent les coûts des équipements essentiels, comme les broyeurs et le véhicule, permettant ainsi une estimation précise des dépenses totales. Ces informations aident à préparer le financement nécessaire et à garantir que les ressources sont adéquatement allouées

Tableau N°03 : facture préforma N°1 du matériel de l'entreprise

Désignation	Valeur (en DZD)
Broyeur de Verre 100x/H	650 000,00
Broyeur de plastique 5QX/H	800 000,00
Broyeur de végétaux 4QX/H	4500,00
Déchiqueteur de pneu	2 000 000,00
Presse à balle	720 000,00
PET/CARTON/ALIMINIUM	950 000,00
Transporteur à bonde largeur 70/5m	
Montant HT	5 570 000,00
TVA %	1 058 300,00
Montant TTC	6 628 300,00

Source : Documents internes de CPA

Ce tableau détaille les coûts estimés pour divers équipements nécessaires à l'entreprise. Les informations clés sont :

- **Équipements** : Le tableau présente les prix pour plusieurs types de broyeurs, un déchiqueteur de pneus, une presse à balle, des équipements pour PET/carton/aluminium, et un transporteur à bande.
- **Montant HT** : Le montant total hors taxes pour l'ensemble du matériel est de **5 570 000,00DZD**.
- **TVA** : La taxe sur la valeur ajoutée (TVA) est estimée à **1 058 300,00 DZD**.

Chapitre III : Le financement bancaire des startups en Algérie : cas de CPA banque Tizi-Ouzou : Agence N° 120

- **Montant TTC** : Le montant total toutes taxes comprises (TTC) est de **6 628 300,00DZD**.

Tableau N°04 : Facture préformat N°2

Description	Valeur (en DZD)
K2500- Simple cabine Plateau BVM (Blanc Céleste)	2 750 000,00
Total	2 750 000,00

Source : Documents internes de CPA

Ce tableau présente une facture pour un véhicule spécifique :

- **Description** : Il s'agit d'un K2500 avec une simple cabine et un plateau, en blanc céleste.
- **Valeur** : Le coût total pour ce véhicule est de **2 750 000,00 DZD**.

Ce tableau fournit une estimation précise du coût d'un véhicule essentiel pour les opérations de l'entreprise, permettant d'intégrer ce montant dans le budget global du projet.

B - Coût d'investissement

Le coût d'investissement du projet à financer est estimé à 9 999 752,41DZD ventilé comme suit :

Tableau N°05 : Coût d'investissement du projet

Rubrique	Montant (en DZD)
Fonds de roulement	387 280,41
Matériel & outillage	6 793 472,00
Matériel roulant	2 750 000,00
Fonds de roulement	69 000,00
TOTAL	9 999 752,41

Source : Documents internes de CPA

C- Structure de financement

Comme évoqué précédemment, le coût total du projet est des **9 999 752,41 DZD** accordé par un financement par crédit bancaire. La structure de financement telle que proposée par NESDA est la suivant :

Chapitre III : Le financement bancaire des startups en Algérie : cas de CPA banque Tizi-Ouzou : Agence N° 120

- Apport personnel 1%
- Prêt NESDA.....29%
- Crédit bancaire 70%
- Total 100%

Tableau N°06 : Coût global du projet d'investissement

Rubrique	Taux	Montant (en DZD)
Apport personnel	1%	99 995.05
Prêt NESDA	29%	2 799 930.67
Crédit bancaire	70%	6 999 826.69
Total	100%	9 999 752.41

Source : Documents internes CPA

D- Structure de l'investissement

La structure de l'investissement financé est donnée dans le tableau ci-après

Tableau N°07 : Plan de Financement du Projet

Rubrique	Montant (DZD)
Frais préliminaire	19 500,00
Terrain	0,00
Infrastructure	0,00
Equipement locaux	6 793 472,00
Equipement importés	0,00
Matériel roulants	2 737 000,00
Aménagement	0,00
Droit de douane et taxes	0,00
Assurance	54 000,00
Cotisation fonds de garantie	146 996,36
Fonds de roulement	249 000,00
Total	9 999 968,36

Source : Documents internes de CPA

Chapitre III : Le financement bancaire des startups en Algérie : cas de CPA banque Tizi-Ouzou : Agence N° 120

Le tableau ci-après, intitulé "Plan de Financement du Projet", présente la répartition détaillée des coûts associés à l'investissement financé. Les principales dépenses incluent les équipements locaux pour un montant de **6 793 472,00 DZD** et le matériel roulant pour **2 737 000,00 DZD**. Le total des coûts s'élève à **9 999 968,36 DZD**, incluant également des frais préliminaires, des assurances, et une cotisation au fonds de garantie. Les autres rubriques, telles que le terrain et les infrastructures, ne sont pas actuellement prévues dans ce plan de financement.

Le tableau d'amortissement de crédit bancaire résume l'état de crédit octroyé durant la période de remboursement à savoir la durée de remboursement, l'intérêt à payer chaque année, fixés comme suit :

Tableau N°08 : Tableau d'amortissement de crédit bancaire

Montant du crédit	6 999 826,69							
Durée du crédit	8							
Taux de crédit bancaire	5,50%							
Taux de bonification	100%							
Rubrique	ANNEE 1	ANNE 2	ANNE 3	ANNE 4	ANNE 5	ANNE 6	ANNE 7	ANNE 8
Principale	0,00	0,00	0,00	1 399 965,34	1 399 965,34	1 399 965,34	1 399 965,34	1 399 965,34
Reste à rembourser	6 999 826,69	6 999 826,69	6 999 826,69	6 999 826,69	5 599 861,35	4 199 896,01	2 799 930,67	1 399 965,33
Intérêt Bancaire	0,00	384 990,47	384 990,47	384 990,47	384 990,47	307 992,37	230 994,28	153 996,19
Intérêt Bancaire Bonifiés	0,00	384 990,47	384 990,47	384 990,47	307 992,37	230 994,28	153 996,19	76 998,09
Cotisation au FG	24 499,39	24 499,39	24 499,39	24 499,39	19 599,51	14 699,64	9 799,76	4 899,88
Cotisation à verser	146 996,36							

Source : Documents internes de CPA, agence 120.

Ce tableau permet au banquier d'avoir une idée sur les montants de remboursement, les intérêts ainsi que le mode de remboursement. Dans notre cas le montant de crédit est de **6 999 826.69DZD** remboursable sur huit ans à un taux d'intérêt de **5.50%**.

➤ Le principal calculé comme suit :

Montant du crédit divisé sur huit (8) ans, la durée de crédit.

Chapitre III : Le financement bancaire des startups en Algérie : cas de CPA banque Tizi-Ouzou : Agence N° 120

$$6\,999\,826,69/8 = 1\,399\,965,34$$

➤ Reste à rembourser

Il est obtenu à partir d'une soustraction du principal, par exemple la cinquième année est égale :

$$6\,999\,826,69 - 1\,399\,965,34 = 5\,599\,861,35 \text{ DZD}$$

➤ Taux d'intérêt est calculé comme suit :

La deuxième année c'est le montant du crédit multiplié par le taux d'intérêt

$$6\,999\,826,69 \times 5.5\% = 384\,990,47 \text{ DZD}$$

La deuxième, troisième, quatrième et cinquième, sixième, septième et huitième année sont calculées comme suit :

Le reste à rembourser fois le taux d'intérêt.

$$\text{La cinquième année : } 5\,599\,861,35 \times 5.5\% = 307\,992,37 \text{ DZD}$$

En conclusion, nous retenons que le dispositif NESDA (ANADE en français), en collaboration avec le CPA, facilite grandement l'accès au financement pour les entreprises innovantes en Algérie. Ce partenariat offre un soutien structuré et des conditions avantageuses, stimulant ainsi la croissance des startups et l'innovation locale. Grâce à ce mécanisme, les jeunes entrepreneurs peuvent surmonter les défis financiers et concrétiser leurs projets.

Chapitre III : Le financement bancaire des startups en Algérie : cas de CPA banque Tizi-Ouzou : Agence N° 120

Conclusion

En conclusion, le CPA émerge comme un acteur central du secteur bancaire en Algérie, avec une évolution significative de son capital et une influence notable sur le développement économique national. Ce chapitre a mis en lumière l'importance du crédit d'investissement accordé par le CPA, dans le cadre du dispositif NESDA, destiné à soutenir les entreprises innovantes.

Bien que le CPA ne propose pas de crédits exclusivement dédiés aux startups, il offre des solutions de financement adaptées aux projets innovants via le dispositif NESDA. Ce programme permet aux jeunes entreprises de bénéficier de crédits d'investissement qui, tout en n'étant pas spécifiquement conçus pour les startups, répond efficacement aux besoins des projets novateurs et en croissance.

Ainsi, le CPA continue d'être un partenaire stratégique pour les entrepreneurs algériens, fournissant les outils financiers nécessaires pour concrétiser leurs idées et renforcer leur présence sur le marché.

Conclusion Générale

Conclusion Générale

Notre recherche s'est concentrée sur le financement bancaire des startups innovantes en Algérie, singulièrement par le CPA Banque. Pour éclairer le processus de financement de ces startups, nous avons basé notre étude sur une revue de la littérature, au cours de laquelle nous avons détaillé le concept de startup, ses caractéristiques, ainsi que les différents modes de financement en Algérie.

Notre travail se divise en trois chapitres. Les deux premiers chapitres constituent les cadres théoriques, où nous avons approfondi les données essentielles liées au financement des startups. Plus précisément, nous avons abordé les points suivants :

- **L'origine des startups à l'échelle mondiale** : Nous avons examiné l'émergence des startups, leurs modèles économiques, et leur impact sur l'économie globale.
- **Les phases de création et de développement d'une startup** : Nous avons détaillé les différentes étapes du cycle de vie d'une startup, de l'idée initiale à la croissance et à l'expansion, en mettant en lumière les défis rencontrés à chaque étape.
- **Le rôle de l'innovation dans l'évolution des startups** : Nous avons analysé comment l'innovation est un moteur clé du succès des startups et comment elle contribue à leur compétitivité et à leur développement.
- **Les modes de financement des startups** : Nous avons présenté les diverses sources de financement disponibles pour les startups, incluant les financements bancaires, les investissements en capital-risque, et les subventions.

Nous retenons en guise de conclusion de ce cadre théorique, nous retenons les éléments suivants :

- Une startup est une entité caractérisée par un fort potentiel de croissance et un plan d'affaires adaptable, même aux grandes entreprises. Elle se distingue par sa capacité à se développer rapidement.
- Une startup est une petite entreprise confrontée à plusieurs défis, notamment le manque de financement, la difficulté à trouver des clients et l'identification de marchés pour ses produits.
- Les startups disposent de diverses sources de financement, telles que les prêts bancaires, les aides et les subventions d'État. Toutefois, elles doivent également

surmonter des obstacles significatifs, tels que la complexité des procédures administratives et la réticence des investisseurs à prendre des risques.

Cela étant dit, la première hypothèse est confirmée, les startups sont effectivement considérées comme des sources importantes d'innovation et de développement économique et social, en particulier dans le domaine des nouvelles technologies.

Le troisième chapitre est porté précisément sur le cas de financement bancaire des startups au niveau de CPA, agence 120.

Le financement des startups peut se faire par plusieurs méthodes, et l'une des options la plus répandue est le financement bancaire. Cependant, le financement bancaire traditionnel n'est pas toujours la solution idéale pour les startups, surtout au début de leur parcours. Bien que le financement bancaire soit une option, il est souvent préférable pour les startups de se tourner vers des sources de financement plus flexibles et adaptées à leur stade de développement, comme nous avons traité dans notre recherche le financement par un crédit ANSEJ (désormais NESDA) qui est considéré comme un mécanisme de soutien de financement des startups ou des entreprises innovantes.

A la suite de recherches que nous avons effectuées et les informations que nous avons obtenues grâce à l'entretien mené avec le directeur de l'institution bancaire, nous sommes arrivées à une conclusion très importante concernant le financement bancaire des startups seigne de le CPA. Il s'avère que le CPA traite les startups comme des entreprises ordinaires en appliquant les mêmes procédures pour l'établissement d'un dossier de financement. Étant donné que le CPA n'a pas encore accordé de financement aux startups, nous avons choisi de mettre en avant le NESDA (Nouveau Programme d'Accompagnement des Startups) comme un mécanisme de soutien important. Le NESDA se distingue par ses programmes dédiés au financement et à l'accompagnement des jeunes entreprises, offrant une alternative précieuse aux solutions disponibles au CPA. En présentant le NESDA, nous visons à illustrer comment ce programme peut jouer un rôle essentiel dans le soutien des startups au niveau de CPA. Cela dit que la deuxième et la troisième hypothèse sont confirmées, En Algérie, l'écosystème des startups est encore en Développement et fait face à plusieurs défis, notamment des difficultés pour obtenir des crédits bancaires. Nous retenons de notre étude que le CPA n'accorde pas des crédits spécifiques pour les startups. L'Etat a mis en place des stratégies pour soutenir et accompagner les startups mais le secteur reste fragile et en pleine évolution

En dépit de cette contrainte, nous pouvons affirmer que la collaboration entre le NESDA et le CPA crée un écosystème de financement intégré qui simplifie le processus pour les startups et leur offre un accès amélioré aux ressources nécessaires. Grâce à l'intermédiation du NESDA et aux capacités financières de CPA, les jeunes entreprises peuvent surmonter les obstacles financiers et se concentrer sur leur croissance et leur développement. Cette synergie est essentielle pour stimuler l'innovation et soutenir l'entrepreneuriat en Algérie.

Toutefois, Lors de la réalisation de notre recherche, nous avons rencontré plusieurs difficultés, dont les suivantes :

- **Manque de sources documentaires** : Nous avons constaté une insuffisance d'articles et d'ouvrages pertinents en raison de la nouveauté du sujet traité.
- **Accès limité aux documents bancaires** : Nous avons rencontré des obstacles pour obtenir certains documents nécessaires, principalement en raison de considérations de confidentialité et de secret professionnel.
- **Obstacles relatifs à l'accord bancaire** : Nous avons éprouvé des difficultés à obtenir l'accord des institutions financières, ce qui a entravé l'avancement de notre étude.

En somme, le CPA-Banque joue un rôle clé en fournissant un soutien financier essentiel aux start-ups, tandis que les résultats de notre guide d'entretien révèlent les défis spécifiques rencontrés par ces jeunes entreprises. Le NESDA s'avère être un mécanisme crucial pour faciliter l'accès au financement bancaire, réduisant les risques pour les investisseurs et stimulant l'innovation entrepreneuriale.

Bibliographie

Bibliographies

I- Ouvrages

- BLANK S., "The Startup Owner's Manual: The Step-by-Step Guide for Building a Great Company". [En ligne], 2012, P.14. Consulté le 04/05/2024.
- BOYER K., CHEVALIER A., LEGER J-Y. et SANNAJUSTA., « Le crowdfunding », Edition La Découverte, Paris.
- FAYOLLE A. et FILION L-J, "Devenir entrepreneur", Edition PEARSON EDUCATION, France, 2006.
- TAHAR Z., "Créer et développer une startup", Edition Manar, Algérie, 2020.

II- Articles

- AMGHAR M.,HASSAINE A. et TANI K., « Les fondements théoriques de l'innovation », The theoretical foundations of innovation ; revues scientifiques algériennes, publié18/06/2018 ; volume 02 ; N°01 ; page 250, consulté le 30/06/2024.
- ANOKIN S, WICENT J. et OGHAZI P., " Strategic effects of corporate venture capital investissement", Journal of Business Venturing Insights, 2016;5; PP 63-69.
- BAGHLI A., El MOUTAWAKIL, TABET AOUA W., "Business Angels as component of the Algérien entrepreneurial ecosystem, scope of issues and realities", Review MECAS V° 17/N°1, 2021, PP.139, Consulté le 25/07/2024.
- BEGGAH, M., « Les Start up en Algérie : Caractéristique et création », Revue afak des sciences, Volume : 08/ N° : 03,2023, P.643, Consulté le 25/07/2024.
- BEKADDOUR A., "Start-up et écosystème en Algérie", Annales de l'université de Bechar en Sciences Economiques, volume 07/ N°3, 2020, PP. 534.
- BOULAHOUAT M. et BEZTOUH J., "Les start-ups : quel financement pour quel besoin ?", International journal of economic performance Volume 6, Numéro 1, 2022, P. 267.
- DAHMANI J., et MILOUDI M., « la gouvernance comme mécanisme pour soutenir la croissance des startups, cas des startups en Algérie », revue des sciences commerciales, Vol.19, N°2, Décembre 2020. PP 113. Consulté le 10/05/2024.
- DJEBAR, A., « L'écosystème startup en Algérie : un état des lieux », Revue international économies social, 1(1), ,2013, P45-60.

- DJEKIDEL H., DOUA M. et MERRAD R., "La startup en Algérie : caractéristiques et obligations", Revue d'excellence pour la recherche en économie et en gestion, VOL05, N°01, 2021, P. 419-420.
- DJELTI M. et BOUCHAMA Ch., (2008) : Etat et lieux des incubateurs en Algérie : Cas de l'INTTIC d'Oran, université d'Oran 2.
- Drouiche H., Menai L., : « le financement des start-ups en Algérie entre la réalité et les attentes », revue Algérienne du droit des affaires, vol : 03 N°01, Juillet 2022, P 112. Consulté le 28/07/2024.
- Guérin, L., et Mair, J. (2017). Le crowdfunding et la responsabilité sociale des entreprises. Revue française de gestion, 43(266), PP 51-68.
- HANI L. et GANA B., "Adoption numérique et diffusion de l'innovation au sein des startups algériennes spécialisées dans la livraison du colis : le cas de Yalidine, RTL Express et EMS", Revus des sciences administratives et financières, Volume : 06/ N°01, 2022, P. 594. Consulté le 10/05/2024.
- Khelil S., « analyse de l'écosystème des startups en Algérie », la revue du Développement et des Prospectives pour recherche et études, VOL : 07-N° :01, Paru en 2022, P 295.
- KHENNICHE Y., « Les implications du leadership transformationnel dans le processus d'innovation : une étude multi niveaux », revue de Droit et Sciences Humaines, volume 10, N°01, 2016, consulté le 30/06/2024.
- NASROUNE N. et BELATTAF M., "L'entrepreneuriat et l'innovation : les facteurs stimulant l'innovation dans les PME du secteur agroalimentaire de Bejaïa", volume 33 N°01, revue des sciences de gestion, 2013, P 09.
- TEGAOUA R., et BOUCHAMA Ch., "Les Startups en Algérie, un axe stratégique à l'ère de l'orientation vers l'économie digitale : étude analytique et exploratoire", Revue Abaad Iktissadia Vol 31 N° 13, 2023, PP. 457-458. Consulté le 29/06/2024.
- TRAKI D. et BOUKRIF M., « Innovation et développement managériale : Le cas des entreprises agroalimentaires dans la wilaya de Béjaia », volume 9, N°02, 2015, PP. 04-05. Consulté le 30/06/2024.

III-LOIS

- Gouvernement d'Algérie. (2006). Loi n° 06-11 du 28 Joumada El Oula 1427 correspondant au 24 juin 2006 relative à la société des capital investissement. Journal officiel, n°42. p.3.

VI-Travaux Universitaires

- BOUKHELIF M., « Essai d'analyser la problématique de financement des start-ups en Algérie », mémoire de Master en sciences financière et comptabilité, spécialité finance d'entreprise, université de Tizi-Ouzou, 2023.
- DALEX K., "Incubateurs, start-up et partenariats", Thèse de doctorat, Université de Strasbourg, 2022.Consulté le 04/05/2024.
- DEGHOUL M. et AIT SI MAMMAR C., « Le fond de financement des start-ups », mémoire de master en sciences financière, spécialité finance et banque, université de Tizi-Ouzou, 2020.
- Ramdani N., et Seddour S., « le financement des startups en Algérie », mémoire de master en sciences financière et comptabilité, Université de Tizi-Ouzou, 2021.
- TOUABI L. et DROUAZ N., « Le financement bancaire des start-ups en Algérie », Mémoire de master en sciences financière et comptabilité, Université de Tizi-Ouzou, 2022/2023.
- ZIANE M. et OULIMAR S., « Le financement des start-ups en Algérie », mémoire de master en sciences financière et comptabilité, spécialité Finance d'entreprise, Université de Tizi-Ouzou ; 2022/2023.

V-Cours Universitaire

- BELEULMI S., « Initiation en management de l'innovation », Polycopie de cours, université des frères Mentouri, Constantine faculté des sciences de la technologie, département de génie des transports, 2019/2020.

Site Web

- Comment créer une start-up en 05 étapes, www.legalstart.fr consulté le 29/06/2024.
- Dictionnaire en ligne économique français, www.larousse.fr, consulté le 04/05/2024.
- <http://afriqueitnews.com/startups/startup-temtem-lance-premiere-super-app-algerie/> consulté le 28/07/2024
- <http://finmodelslab.com/fr/blogs/venture-capital-startups-role>Consulté le 25/07/2024.
- <http://news.startupalgerie.co/temtem-one-premiere-superapp-africaine/>, Consulté 23/07/20.
- <http://www.droit-afrique.com/upload/doc/algeria-Loi-2006-11-societes-investissement.pdf> , Consulté le 25/07/2024 .
- <http://www.ennaharonline.com>
- <http://www.ennaharonline.com> consulté le 21/07/2024

- <http://www.kalliste-group.com/l-autofinancement-des-startups-controle-flexibilite-et-risques-financiers> consulté le 13/08/2024.
- <https://asf.dz/>, Consulté le 31/07/2024
- <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/start-up>
- <https://dictionnaire.lerobert.com/definition/start-up#definitions>
- <https://domaine-entrepreneurs.fr/conseils-d-expert/love-money-avantages-et-inconvenients-pour-financer-sa-societe/> consulté le 13/08/2024.
- <https://ecotimesdz.com/economie-finances/hi-tech/lessor-des-startups-en-algerie-une-revolution-silencieuse/> Consulté le 11/07/2024.
- <https://eldorado.co/blog/2022/03/24/quels-avantages-et-inconvenients-recourir-des-business-angels> consulté le 13/08/2024
- <https://eldorado.co/blog/2022/03/24/quels-avantages-et-inconvenients-recourir-des-business-angels> consulté le 13/08/2024.
- <https://fastercapital.com/fr/contenu/Les-avantages-et-les-inconvenients-du-capital-risque-pour-les-startups.html> Consulté le 13/08/2024.
- <https://fastercapital.com/fr/contenu/Y-a-t-il-une-difference-entre-une-petite-entreprise-et-une-start-up.html> consulté le 14/08/2024.
- <https://le-shift.co/c-est-quoi-une-startup-definition-difference-entreprise>
- <https://professionsfinancieres.com/sites/professionsfinancieres.com> Consulté le 24/08/2024.
- <https://www.aps.dz/economie/136536-fonds-de-financements-des-startups>, consulté le 03/07/2024.
- <https://www.asjp.cerist.dz/>
- <https://www.bing.com> Consulté le 11/07/2024.
- <https://www.elmoudjahid.dz/fr/startup> projet innovant et incubateurs : création d'un comité national de labellisation consulté le 11/07/2024.
- <https://www.industrie.gov.dz> consulté le 28/07/2024.
- <https://www.kalliste-group.com/l-autofinancement-des-startups-controle-flexibilite-risques-financiers> consulté le 13/08/2024.
- <https://www.lecoindesentrepreneurs.fr/avantages-inconvenients-crowdfunding/>, Consulté le 13/08/2024.
- <https://www.legalplace.fr/guides/creer-une-start-up>
- <https://www.legalplace.fr/guides/financement-start-up/> consulté le 03/07/2024.
- <https://www.legalplace.fr/guides/financement-start-up/> consulté le 03/07/2024.
- <https://www.legalstart.fr/fiches-pratiques/startup/creer-une-startup/>
- <https://www.pdfdrive.com/the-startup-owners-manual-the-step-by-step-guide-for-building-a-great-company-e159325895.html> , Consulté 04/05/2024
- <https://www.theroadtosiliconvalley.com/startups/garage-startup/>- Famous examples of Silicon Valley startups having started in the garage consulté le 10/05/2024.

- <https://yassir.com/fr/news/yassir-devient-la-startup-la-plus-valorisee-de-toute-l-afrique-du-nord> consulté le 29/07/2024.
- Prets honneurs start-up <https://les-aides.fr/>
- www.angem.dz Consulté le 28/07/2024
- www.gust.com consulté le 28/07/2024.
- www.larousse.fr, consulté le 04/05/2024.
- www.nesda.dz consulté le 28/07/2024.

Liste des Tableaux, figures et graphes

Liste des tableaux

Tableau N°01 : Critères de différence d'une startup et une entreprise classique

Tableau N° 02 : Evolution de capital social de CPA

Tableau N°03 : Facture préformât N°1 du matériel de l'entreprise

Tableau N°04 : Facture préformât N°2

Tableau N°05 : Coût d'investissement du projet

Tableau N°06 : Coût global du projet d'investissement

Tableau N°07 : Plan de Financement du Projet

Tableau N°08 : Tableau d'amortissement de crédit bancaire.

Liste des figures

Figure N°01 : Quelques garages de démarrage des startups

Figure N° 02 : Le cycle de vie d'une startup

Figure N° 03 : Les étapes de création d'une startup

Figure N°04 : Organigramme de l'agence CPA N°120

Table des matières

Remerciements

Dédicaces

Liste des abréviations

Sommaire

Introduction Générale..... 1

Chapitre I : Le cadre théorique et conceptuel des startups

Introduction du chapitre..... 7

Section 01 : Concepts de base sur la Startup 8

1.1 Définition de la Startup 8

1.2 L'origine du terme startup 10

1.3 Les caractéristiques de la startup 13

1.3.1. Temporaire 13

1.3.2. Recherche d'un Business Model..... 13

1.3.3. Industrialisable/Reproductible 14

1.3.4. Scalable 14

1.3.5. Des projets risqués..... 14

1.3.6. Des structures agiles 14

1.3.7. Une rentabilité élevée 15

1.3.8. Des besoins importants de financement 15

1.4. Les différents types de startup 15

1.4.1. Les startups technologiques 15

1.4.2. Les startups dans le domaine de la santé..... 15

1.4.3. Les startups dans le domaine de l'énergie..... 16

1.4.4. Les startups dans d'autres secteurs clés 16

1.5. Startup et PME : quelles différences ? 17

1.6. Principe de la startup 20

1.6.1. L'innovation continue 20

1.6.2. La startup comme unité de travail distincte 20

1.6.3. La fonction manquante...	20
1.6.4. La seconde fondation.....	21
1.6.5. La transformation continue	21
1.7. Evolution des startups : Les étapes clé.....	21
1.7.1. La création.....	22
1.7.2. Le démarrage	22
1.7.3. La croissance	22
1.7.4. La maturité	23
1.7.5. Le déclin.....	23
1.7.6. La relance ou la stratégie d'un changement	23
1.8. Les étapes de création d'une startup	23
1.8.1. Trouvé une idée	23
1.8.2. Crée un business Model de la startup.....	24
1.8.3. Financer sa startup	24
1.8.4. Choisir une forme sociale pour créer une startup	25
1.8.5. Lancer sa startup	25
Section02 : l'expansion des startups à l'ère de L'innovation	26
2.1. Définition de l'innovation	27
2.2. Typologies d'innovation	29
2.2.1. Typologies selon l'objet d'innovation	29
2.2.1.1. L'innovation des produits	30
2.2.1.2. L'innovation de procédé	30
2.2.1.3. L'innovation organisationnelle.....	30
2.2.1.4. L'innovation de commercialisation	30
2.2.2. Typologie selon le degré de nouveauté	31
2.2.2.1. L'innovation radicale	31
2.2.2.2. L'innovation incrémentale	31
2.3. L'innovation élément clé de développement des startups.....	32
Conclusion	33

Chapitre II : Financement des startups en Algérie : Avancées et limites

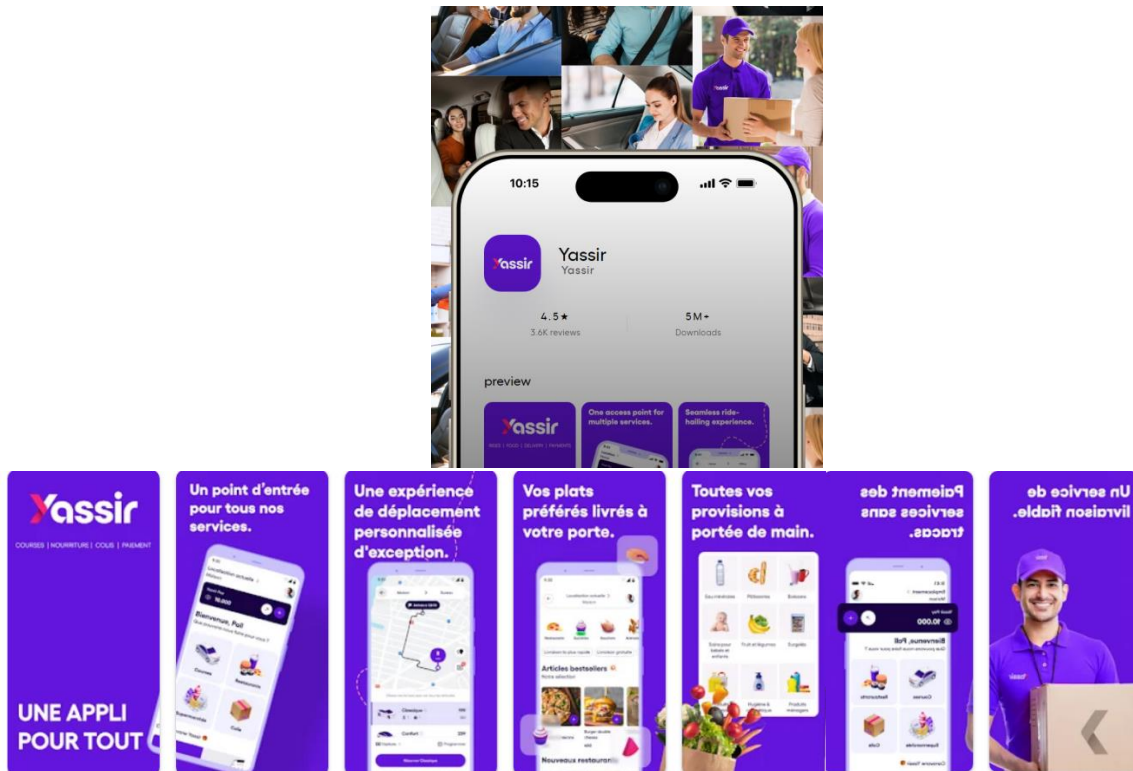
Introduction.....	34
Section 01 : Bref aperçu sur les startups en Algérie	35
1.1. Histoire et évolution des startups en Algérie.....	35
1.2. L'état de l'écosystème des startups en Algérie.....	38
1.3. Les incubateurs et accélérateurs.	41
1.3.1. Le rôle des incubateurs et les accélérateurs.....	41
1.3.2. Typologies d'incubateurs et accélérateurs en Algérie.....	42
1.4. Label startup en Algérie	43
1.4.1. Définition de Label.....	43
1.4.2. Condition de labélisation.	44
1.5. Algérien startup Fund (ASF)	45
1.6. Les sources d'activités privilégiés par les startups en Algérie.....	46
1.7. Quelques startups existantes en Algérie	47
Section 02 : Les sources de financement des startups	50
2.1. Le financement interne	51
2.1.1. L'auto financement	51
2.1.2. Love money.	53
2.2. Le financement externe	55
2.2.1. Investisseur en capital-risque.....	55
2.2.2. Business Angels.....	57
2.2.3. Subvention et aides publiques	59
2.2.4. Crowdfunding	62
Section 03 : Le financement bancaires des startups.....	64
3.1 Généralité sur le financement bancaires des startups	65
3.2. Type de financement bancaire des startups	66
3.2.1. Le financement par le prêt bancaire... ..	66
3.2.2. Le financement par le prêt d'honneur	67
3.3. Les avantages et les inconvénients du financement bancaire des startups ...	68

Conclusion	70
Chapitre III : le financement bancaire des startups en Algérie : cas du CPA	
73Banque Tizi-Ouzou agence N°120.	
Introduction.....	71
Section 01 : Présentation de l’organisme d’accueil : le CPA	72
1.1. Présentation de Crédit Populaire d’Algérie	72
1.1.1. Historique	72
1.1.2. Evolution de capital social du CPA	73
1.1.3. Les missions de CPA	74
1.1.4. Les différentes activités de CPA	74
1.1.5. Organisation du CPA	75
1.2. Présentation de l’agence CPA Tizi-Ouzou « 120 ».....	75
1.2.1. Missions de l’agence CPA N°120	75
1.2.2. Les services du CPA	76
1.2.2.1. Le service crédit	76
1.2.2.2. Le service contrôle	77
1.2.2.3. La cellule animation commerciale	77
1.2.2.4. Le service des opérations de commerce extérieurs	77
1.2.2.5. Le service administratif	78
1.2.2.6. Le service caisse.....	78
1.2.2.7. Le service portefeuille	78
1.2.3. Organigramme de l’agence CPA N°120.....	79
Section 02 : Evaluation de l’approche de CPA Agence 120 envers les startups ..	81
Section 03 : Etude d’un dossier de crédit d’investissement de CPA pour une	
entreprise innovante dans le cadre de dispositifs NESDA	85
3.1. Processus d’octroi de crédit d’investissement par le CPA dans le cadre de	
dispositif NESDA	86
3.1.1. Identification du projet	86
3.1.2. Préparation du dossier de demande de crédit	87

3.1.3. Soumission de la demande de crédit	87
3.1.4. Demande de financement auprès de CPA	87
3.1.5. Analyse et Décision	87
3.1.6. Déblocage des Fonds	88
3.1.7. Suivie et gestion	88
3.2. Présentation de crédit d'investissement pour le financement d'une entreprise innovante.....	89
3.2.1. Présentation de l'entreprise et du protomoteur.....	89
3.2.2. Présentation de projet	90
3.2.3. Description du projet d'investissement	91
3.2.4. Analyse financière du projet d'investissement	92
Conclusion	97
Conclusion Générale	98
Références Bibliographiques	101
Liste des tableaux, figures et graphes	106
Table des matières	107
Annexes	113

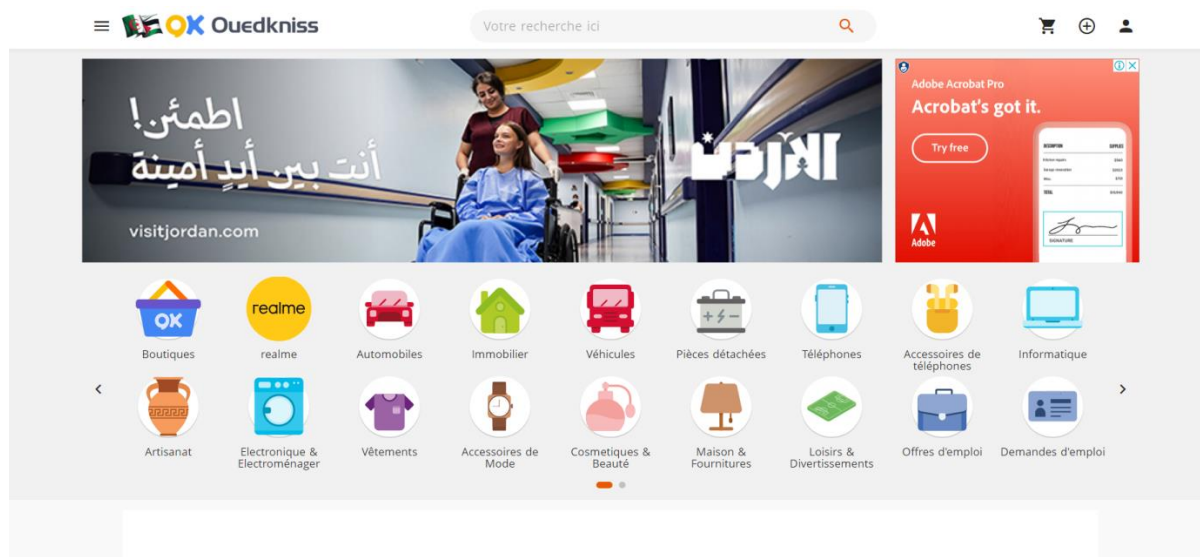
ANNEXES

Annexe N°01 : Application YASSIR



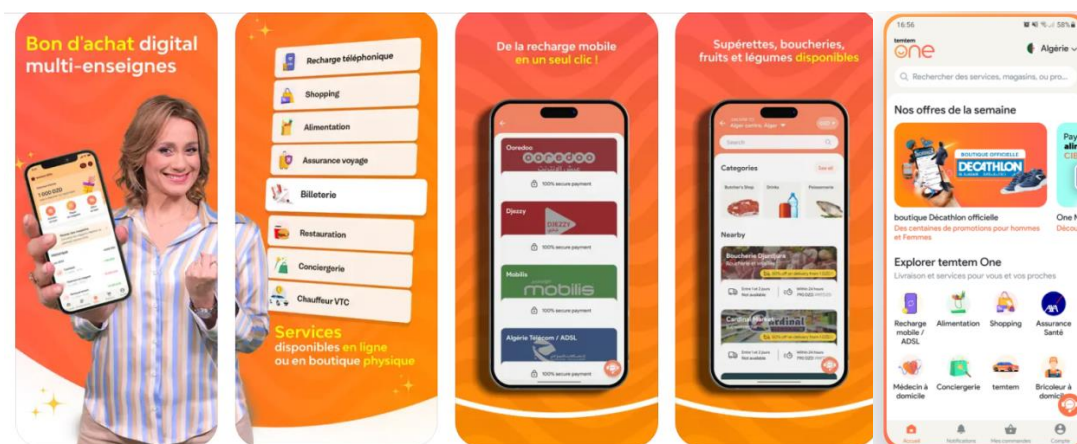
Source : <http://yassir.com>

Annexe N°02 : Site de OuedKniss



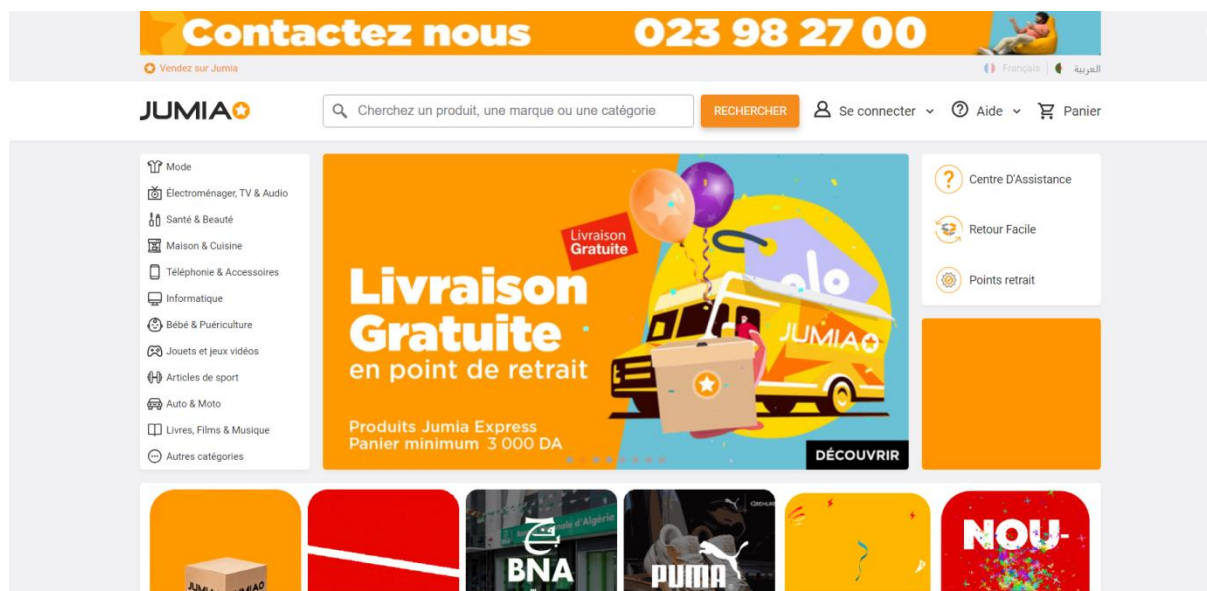
Source : <http://www.ouedKniss.com>

Annexe N°03 : Application TemTem



Source : <http://apps.apple.com/fr/app/temtem-one/id1509690812>

Annexe N°04 : Site JUMIA



Source : <http://www.jumia.com.dz>

Annexe N°05 : Guide d'entretien

Question N°01 : Comment définissez-vous une startup ?

Question N°02 : Avez-vous été sollicité par des porteurs de projets innovants (startup) ?

Question N°03 : Quels types de financements proposez-vous spécifiquement pour les startups ?

.

Question N°04 : quelles sont les montants minimum et maximum que vous accordés à ces entreprises innovantes ?

.

Question N°05 : Quelles sont les conditions d'éligibilité pour accéder à vos solutions de

.

Question N°06 : Proposez-vous des solutions de financement non dilutif, comme des prêts, des avances remboursables, ou des subventions ?

.

Question N°07 : Quelle est votre tolérance au risque pour les startups comparativement à d'autres types d'entreprises ?

.

Question N°08 : Pouvez-vous décrire le processus de demande de financement pour une startup ?

.

Question N°09 : Proposez-vous un accompagnement spécifique pour les startups en matière de gestion financière ou de structuration des financements ?

.

Question N°10 : Seriez-vous prêt à financer ces projets qui sont déjà en phase de maturations du fait que les porteurs ont été labélisés et sorti de l'incubation ?

Question N°11 : Quelle est la stratégie de CPA en termes de diversifications des produits bancaires ?

Question N°12 : Le CPA propose-t-il des partenariats avec des institutions publiques ou privées pour faciliter l'accès au financement pour les startups ?

Question N°13 : Comment le CPA prévoit-il soutenir les startups dans les prochaines années ?

Annexe N°07 : Groupe d'exploitation

 **القرض الشعبي الجزائري**
Crédit Populaire d'Algérie

AGENCE DE TIZI-OUZOU 120 TIZI- OUZOU, Le 08/03/2020

GROUPE D'EXPLOITATION DE TIZI-OUZOU 827

OBJET : Etablissement d'autorisation de crédit

Pour nous permettre de procéder à la mise en place du crédit Emploi de jeunes, nous vous prions de bien vouloir nous établir une autorisation de crédit suivant les renseignements ci-après :

- **Nom ou Raison Sociale :**
- **Activité :** Récupération des matières non métalliques recyclables
- **N° de Compte :**
- **ID. CLIENT :** 120000000006
- **Adresse :**
- **Montant du Crédit :** 6.999.826,69 DA
- **Durée du crédit :** 05 ans + 03 Années de différé.
- **Taux bonification :** 100 %

OBJET DU CREDIT : Financement partiel des équipements + matériel roulant, pour une activité de récupération des matières non métalliques recyclables

CONDITIONS :

- Versement prêt ANSEJ ;
- Versement préalable de la part d'autofinancement au compte ;
- Présentation d'une copie du cahier des charges financement triangulaire délivré par l'ANSEJ ;
- Présentation de l'attestation d'adhésion au fond de garantie / risques crédit.

GARANTIES :

- Nantissement du matériel ;
- Gage sur matériels roulant ;
- Délégation Assurances MRP et TR.

P.J. :

- Copie de l'Ordre d'enlèvement + Copie de la Carte fiscale ;
- Factures pro forma ;
- Copie de la Décision d'octroi des avantages fiscaux et parafiscaux ;
- Justificatif de la part d'autofinancement ;
- Contrat de location + compte rendu de visite du local ;
- Attestation d'affiliation CASNOS ;
- Attestation d'adhésion au fond de garantie.

AGENCE DE TIZI OUZOU 120

REF: _____

Entreprise Publique Economique, Société par actions au capital de 48.000.000.000 DA
Siège Social : 02, Boulevard Colonel Amirouche - Alger - 16000 - RC N° 99 B 000 92 92 - NIF : 0999 16 000 92 92 34
Tél.: (023) 50 32 62 à 63 - 50 32 65 - 50 32 67 à 69 - 50 32 79 - 50 35 78 - 50 36 25 - Fax : (023) 50 32 64 - 50 32 95
Site internet : www.cpa-bank.dz - IBAN (International bank account number) : DZ 004 - Swift : CPALDZALXXX

Annexe N°08 : Désignation des documents à compléter

veuillez trouver ci-joint la liste nominative du dossier bancaire pour la mobilisation des fonds suivant le bordereau ci-joint :

N°	DESIGNATION DES DOCUMENTS	OBS
1	✓ Copie Bail de location	
2	✓ Copie du registre de commerce	01
3	✓ Copie du certificat d'existence	01
4	✓ Procès verbal de visite du local devant abriter l'activité, établi par l'Agence	01
5	✓ Contrat d'adhésion au Fonds de Garantie	01
6	✓ Copie originale de la Décision d'octroi d'Avantages au titre de la phase réalisation (création)	01
7	✓ Copie du plan d'affaires	
8	✓ Factures pro forma	01
9	✓ Les justificatifs de versement du PNR et de l'apport personnel	01
10	✓ L'ordre d'enlèvement du Fonds de Garantie	01

Annexe N°10 : Fiche de synthèse

FICHE DE SYNTHESE

Affaire : M^r

Adresse :

Activité : Récupération des matières non métalliques recyclables

Type du crédit demandé : CMT ANSEJ

PRESENTATION DU PROJET :

Le présent projet s'inscrit dans le cadre du dispositif de soutien aux jeunes chômeurs promoteurs, initié par l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi de Jeunes.

Suivant ce dispositif et afin de lancer son activité d'Installation, maintenance et réparation d'équipements vidéo surveillance, notre relation nous sollicite pour un CMT ANSEJ d'un montant de 6 999 826,69 DA, destiné au financement des équipements et du matériel roulant.

PRESENTATION DU PROMOTEUR :

Le présent projet est initié sous forme individuelle par M^r, âgé de ans, et jouissant de la capacité juridique pour s'engager dans des obligations contractuelles. Il est titulaire d'une attestation provisoire de succès en Ecologie et environnement.

COÛT DE L'INVESTISSEMENT :

Rubrique	Montant (en DA)
Fonds de roulement	387 280,41
Matériel & outillage	6 793 472,00
Matériel roulant	2 750 000,00
Fonds de roulement	69 000,00
TOTAL	9 999 752,41

STRUCTURE DE FINANCEMENT :

La structure de financement telle que proposée par l'ANSEJ est la suivante :

Rubrique	Taux	Montant (en DA)
Apport personnel	1%	99 995,05
Prêt ANSEJ	29%	2 799 930,67
Crédit bancaire	70%	6 999 826,69
TOTAL	100%	9 999 752,41

ÉTUDE DES RISQUES :

Le promoteur compte se lancer dans un créneau que nous estimons porteur du fait que notre relation dispose des qualifications nécessaires pour l'exercice de l'activité.

Aussi, le dispositif dans lequel est introduit le dossier (ANSEJ) offre des avantages qui plaident en faveur du financement du projet :

- Prêt ANSEJ non rémunéré ;
- Bonification sur le taux d'intérêt ;

1

CONCLUSION :

Qui précède, nous émettons un avis favorable pour la mise en place d'un CMT ANSEJ de 6 999 826,69 DA, pour une durée de cinq (05) ans avec trois (03) années de différé.

Conditions :

Centralisation du chiffre d'affaires à nos caisses ;
 Paiement direct aux fournisseurs.

Garanties :

Gage sur le véhicule ;
 Nantissement spécial du matériel ;
 Délégation assurance MRP ;
 Délégation assurance tous risques.



Annexe N°11 :Notification d'accord bancaire

Tizi-Ouzou, le 24/04/2024

NOTIFICATION D'ACCORD BANCAIRE

Madame
«Qualité» «Raison_sociale»

Objet : A/S de votre demande de financement (Création) dans le cadre du dispositif ANSEJ,
De votre activité : commissaire aux comptes.

En réponse à votre demande de financement du projet «ded» création d'une micro-entreprise dans le cadre du dispositif ANADE, nous avons le plaisir de vous informer que notre Banque consent à vous accorder le crédit ci-dessous détaillé :

1. Montant du crédit de : «Montant du_CMT» DA
2. Durée du crédit : Huit (08) ans dont trois (03) ans de différé ;
3. Taux d'intérêt variable bonifié à : «Taux_de_bonification»% ;
4. Périodicité de remboursement : SEMESTRIELLE.

Pour la libération de ce crédit, vous devrez aussi compléter votre dossier en présentant les documents suivants :

A priori :

1. Versement de votre apport personnel ;
2. Virement du prêt de l'ANADE (PNR) ;
3. Une copie du cahier des charges ANADE ;
4. PV de visite du local devant abriter l'activité établi par L'ANADE ;
5. Copies des factures pro forma ou devis actualisés ;
6. Copie de titre de propriété du local ou bail de location de durée de 24 mois minimum et renouvelable ;
7. Une copie originale de la décision d'octroi des avantages au titre de la réalisation annexée à la liste programme des équipements ;
8. Copie du contrat d'adhésion au Fonds de Garantie pour toute la durée du crédit.

A postériori :

Permettre à la banque de recueillir les garanties suivantes :

«Nantissement»,

«Assurance_Multirisques_Professionnels_M».

Une fois effectué le virement du prêt non rémunéré accordé par l'ANADE et la signature de la convention de prêt avec notre Banque, un chèque de banque de 10% à la demande et 90% à la livraison vous seront remis à la présentation des ordres d'enlèvement établis par la CNAC.

Nous vous informons aussi que la validité de cet accord est limitée à une durée de douze (12) mois à compter du 14/01/2024.

Veuillez agréer, «Civilité», nos salutations distinguées.

«N_de_compte»«Colonnel»

Agence Tizi-Ouzou « 120 »

Résumé

Ce mémoire analyse le financement bancaire des startups en Algérie, à travers le CPA Banque Tizi-Ouzou, agence 120. Comme étude de cas. Dans un contexte où les startups sont cruciales pour l'innovation et l'emploi, l'accès au financement reste un défi majeur. L'étude explore les réponses du CPA aux besoins spécifiques des startups, notamment via des dispositifs comme NESDA.

En s'appuyant sur des entretiens avec des responsables de cette banque, la recherche montre que bien que le CPA n'ait pas de produits dédiés aux startups, il accorde de plus en plus d'importance aux entreprises innovantes. Le dispositif NESDA, bien qu'utile, ne répond pas entièrement aux besoins des startups, mais le CPA s'investit dans la diversification de ses offres pour mieux les soutenir.

En conclusion, le mémoire recommande que le CPA et d'autres banques de développer des produits financiers plus adaptés aux startups, tout en renforçant les partenariats avec les acteurs publics et privés pour soutenir ce secteur clé.

Mots clés :

Les startups, les moyens de financements, les incubateurs, l'écosystème, NESDA.