République Algérienne Démocratique et Populaire
Ministère d'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique
Ecole Supérieure de Management Tlemcen

Mémoire

En vue de l'obtention du Diplôme de Master en Management
Spécialité : management et stratégie des entreprises

Thème :

Modalités et démarches de création d'une startup en Algérie
Cas Projet startup : GAIDO

Présenté par :

BENABDELAZIZ WAIL

Soutenu le : 26/06/2022

Devant le jury composé de :

Nom et Prénom	Grade	Qualité
1-Dr Tabet Derraz Imane	MCA	Président(e)
2- Dr. Rahali Souad	MCA	Encadrant(e)
3-Dr Moussaoui rafika	MCA	Examinateur(ice)

Année universitaire :2021/2022

Remerciements

C'est avec un réel plaisir que je tiens à présenter ces mots de remerciements à tous ceux qui m'ont accompagné, conseillé et soutenu tout au long de ce travail.

Je remercie Dieu tout puissant qui m'a donné le courage et la volonté pour préparer ce modeste travail.

Je remercie profondément, mon encadreur Mme RAHALI SOUAD d'avoir accepté de diriger mon travail, pour sa disponibilité et ses orientations.

Je remercie également aussi les membres du jury ; d'avoir accepté d'évaluer ce travail Et dont les remarques vont surement me permettre de consolider ce travail.

Je remercie les enseignants de l'école supérieure de management chacun par son nom.

Enfin, je tiens à remercier toute ma famille pour leur soutien et leur patience,

Ainsi que tous ceux et toutes celle qui m'ont apporté du soutien tout au long de ce travail.

Dédicaces

Je Dédie ce modeste travail et ma plus profonde gratitude à mes chers parents et
Plus particulièrement à ma très chère mère et mon cher père qui m'a soutenu
Tout au long de mon existence et c'est avec émotion que je
Leurs exprime toute mon affection, mon admiration et mes
Profonds respects, je leur témoigne une grande
reconnaissance .
A mes frères : Younes, Moncef, Naafa
Ma sœur : Fatima El Zohra
A Mes enseignants
Mes camarades de promotion 2017 – 2022
A tous ceux qui ont marqué leurs existences dans ma vie et
Que mon
Stylo n'a pas cité
Et à tous ceux qui, de près ou de loin, ont contribué à sa réalisation.
A tous, merci.

Sommaire

Introduction Générale 1

Chapitre I : Etat de l'art et caractérisation d'une nouvelle forme de jeune société : la startup

Introduction..... 7

Section (1) : Cadre conceptuel de la startup et nouveau modèle de l'entrepreneuriat 8

Section (2) : Le lancement de la startup : de l'idée au business model 18

Section (3) : Cycle de vie et écosystème des startups.....31

Conclusion 36

Chapitre II : Création de la startup en Algérie.

Introduction…..... 38

Section(1): Les défis et enjeux de création de la startup en Algérie.....39

Section(2): Le financement de la startup 48

Section(3): les parties prenantes (modalité d'accompagnement en Algérie) 60

Conclusion… 67

Chapitre III : Création du projet GAIDO

Étude de cas……

Introduction…..... 69

Section(1):Présentation du projet GAIDO..... 70

Section(2):Vision du projet GAIDO..... 74

Section (3) : L'état de développement de GAIDO 79

Section (4) : Le dispositif financier de la start-up.....83

Conclusion 87

Conclusion Générale…..... 89

Bibliographie… 90

LISTE DES TABLEAUX

Liste des tableaux

N° du tableau	Titre du tableau	Page
Chapitre I		
(I.1)	Les formes d'entrepreneuriat	10
(I.2)	La différence entre business model et le business plan	29
Chapitre II		
(II.1)	Type de prêt donné par l'ANSEJ	55
(II.2)	Forme de financement ANSEJ	56
(II.3)	Différents programmes de financement proposé par l'ANGEM	58
(II.4)	Evolution du nombre des projets hébergé	67
Chapitre III		
(III.1)	Fiche signalétique du Gaido	70
(III.2)	Marketing promotions	79
(III.3)	Concurrents Gaido	80
(III.4)	Business modelé de Gaido	81
(III.5)	Analyse SWOT du Gaido	82
(III.6)	Analyse quatre P du Gaido	82
(III.7)	Tableau d'amortissement du Gaido	83
(III.8)	Bilan d'ouverture de Gaido	84
(III.9)	Cout de financement de Gaido	84
(III.10)	Compte d'exploitation prévisionnel annuel	85
(III.11)	Calcul seuil du rentabilité du Gaido	85
(III.12)	Business plan du Gaido	86

LISTE DES FIGURES

Liste des figures

N° de la figure	Titre de la figure	Page
Chapitre I		
(I.1)	Schémas du capital d'investissement	23
(I.2)	Les étapes du création d'une startup	25
(I.3)	Business model canevas	28
(I.4)	Cycle de Vie d'une startup	31
Chapitre III		
(III.1)	Organigrammes du projet Gaido	70
(III.2)	Logo de projet Gaido	71
(III.3)	Prototype de projet Gaido	76/77

LISTE DES ABREVIATIONS

Liste des abréviations

CNRC	Centre national du registre de commerce
EURL	Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée
SARL	Société à responsabilité limitée
SPA	Société par action
ANDI	Agence national de développement de l'investissement
ANSEJ	Agence national de soutien à l'emploi des jeunes
CNAC	Caisse nationale d'assurance chômage
ANGEM	Agence national de gestion du micro-crédit
ANADE	Agence national d'appui et de développement de l'entrepreneuriat

Introduction Générale

Introduction Générale

« Dans la plupart des économies du monde, l'entrepreneuriat est considéré comme un outil clé pour améliorer la compétitivité entre les nations, stimuler la croissance économique et accroître les possibilités d'emploi. Les chercheurs et les décideurs s'accordent à dire que l'économie entrepreneuriale est une économie dynamique et innovante. Ces dernières années, des conditions favorables ont été créées pour assurer la naissance, la croissance et la pérennité d'entreprises innovantes, qui ont suscité un grand intérêt dans les économies de certains pays. C'est pourquoi le gouvernement essaie de créer des politiques pour stimuler, aider et soutenir les entrepreneurs et les porteurs de projets. Ces politiques visent à créer un environnement économique global propice à l'entrepreneuriat et à stimuler l'entrepreneuriat grâce à une série d'incitations spécifiques (telles que des aides financières, des exonérations fiscales, etc.). Cette approche passe également par la participation de nouvelles structures et organismes d'accompagnement tels que les incubateurs d'entreprises, les incubateurs et les centres d'excellence. »[1]

« Le développement de l'esprit d'entreprise dépend étroitement des politiques visant à réduire les restrictions réglementaires et administratives qui exercent une pression sur l'activité entrepreneuriale. En fait, l'entrepreneuriat peut être stimulé lorsque les besoins des entrepreneurs sont soutenus à différents niveaux. Plus précisément, cela signifie promouvoir la formation entrepreneuriale et favoriser l'accès au financement, à la technologie, à l'innovation et aux marchés internationaux. Par écosystème entrepreneurial, nous entendons non seulement les facteurs qui favorisent l'entrepreneuriat, mais surtout l'interaction complexe entre plusieurs dimensions politiques, financières, humaines et culturelles liées au marché et aux infrastructures, au soutien professionnel et institutionnel, y compris Donner à chaque écosystème une combinaison unique conduit nous faire croire que construire un bon écosystème startup pousse, encourage et motive les porteurs de projets à se lancer dans l'entrepreneuriat ».[2]

Pendant trois ans, les start-ups ont progressé comme des champignons après la pluie. L'intérêt pour cette dernière s'est renforcé en fonction de son rôle essentiel dans l'activité économique au niveau local ou mondial, tant dans les pays développés que dans les pays émergents. Le monde a vécu des changements rapides et continus, dont le plus important est le passage de mécanismes planifiés à des mécanismes de marché, l'apparition de nouvelles organisations mondiales, l'émergence d'alliances, d'entités économiques et de révolutions technologiques. Pour s'adapter à ces changements et résister à la stagnation économique, il est nécessaire que les pays et les gouvernements se concentrent sur la priorité des micro-entreprises, car elles sont considérées comme l'un des moyens de résoudre les problèmes de chômage, de marginalisation et d'emploi ainsi que l'exclusion sociale pour un développement durable à l'échelle mondiale.

[1] Isenberg D., (2011): « The Entrepreneurship Eco system Strategy as a news paradigm for economic Policy: principles for Cultivating Entrepreneurship.

[2] Kouraiche N (2018) : Le rôle de l'écosystème entrepreneurial dans la promotion de l'entrepreneuriat en Algérie, Les cahiers du CREAD, vol.34-n°2-2018, p. 78.

L'entrepreneuriat en Algérie a le vent en poupe depuis plusieurs années, l'Etat, comme le secteur privé, promeut ce secteur avec des moyens importants et incite les citoyens à y investir de plus en plus, en vue de développer l'économie du pays et de trouver des alternatives à hydrocarbures. À cette fin, des entreprises publiques ont ouvert leurs portes pour former, financer et accompagner les jeunes entrepreneurs à créer des start-up. Il y a quelques années, la plupart des Algériens comprenaient mal le concept de START-UP. Aujourd'hui, le nombre de startups créées augmente d'année en année grâce au travail d'organismes opérant dans le domaine de l'entrepreneuriat et à la création de plusieurs accélérateurs de startups privés ou nationaux.

« Pour encourager les porteurs de projets, le gouvernement algérien a annoncé plusieurs incitations et une réglementation simplifiée. La création d'un délégué ministériel à la création d'entreprise et à l'innovation en est la preuve. En effet, la loi de finances 2020 s'est déjà penchée sur le cas des startups algériennes. Il prévoit notamment des postes de dépenses destinés à financer des actions d'accompagnement des PME et des start-up pour les inciter à exercer une activité professionnelle. La loi de finances 2021 favorise les start-up en Algérie, et cela continue. Après avoir obtenu la mise en place du Conseil national de labellisation des startups, le gouvernement a pris le décret n°20-254 du 15 septembre 2020, augmentant significativement les incitations fiscales accordées aux startups. Dans l'article 11 du décret 20-254, on peut notamment voir qu'une startup est clairement une entreprise. »[3]

- **L'importance de l'étude :**

Le principal catalyseur qui nous a incité à étudier ce sujet scientifique est que ces dernières années, le concept de startup est largement répandu, que ce soit dans le journalisme, la télévision, la radio, Internet ou les réseaux sociaux, de sorte qu'il est devenu le centre de l'économie actuelle, il est donc difficile de passer à côté de son rôle et de son importance dans la révolution économique actuelle. Par conséquent, la compréhension du monde des institutions émergentes et l'approfondissement de leurs antécédents, la réalité de leur développement et de leur établissement en Algérie, ainsi que les difficultés auxquelles ils font face, ont motivé aussi l'étude de ce sujet.

- **Problématique de l'étude**

Compte tenu de l'importance de ce sujet, nous aimerions tourner autour des étapes de création d'une startup en Algérie, et les facteurs influençants le lancement en posant la question suivante :

Comment crée-t-on une startup et optimiser son potentiel de croissance en Algérie ?

- **Les études précédentes :**

DJILALI MAMMAR Houaria (2021), Le rôle de l'innovation sur la création des start-ups (cas Projet start-up : DOWAYA, ORAN) mémoire de Master en management, école supérieur de Management, ce théme étudie. Les étapes les plus importantes de la création de start-up en Algérie et le rôle des innovateurs dans leur développement.

[3] Dzairdaily.com consulté le 22 Mai 2021

LOUGGAR Sabrina, LOUMI Lynda (2019), L'innovation comme facteur de compétitivité dans les entreprises industrielles (cas de l'entreprise National des Industries de l'électroménager ENIEM), Université de TIZI-OUZOU. Cette étude aborde les thèmes généraux de l'innovation dans l'industrie et valide que l'intelligence économique est un outil et une source d'innovation.

DERRIDJ Ryma, CHERIFI Daya (2017)**,** le financement des start-ups / PME par le crowdfunding et le capital de risque, mémoire de master en sciences économiques, université de TIZI-OUZOU, Cette étude vise à déterminer l'importance du crowdfunding et du capital-risque comme source de financement pour les PME/startups. Et identifier les fonds d'investissement et les marchés du crowdfunding au niveau général.

BROSIA Stephan (2016)," management stratégique de start-up innovante et création de valeurs", thèse pour l'obtention du titre de Docteur en Sciences de GestionCe travail porte sur la création de valeur dans les startups innovantes. Et les catégories d'acteurs pour lesquels les startups peuvent créer de la valeur. En plus de mettre l'accent sur le modèle de management stratégique idéal, il permet également aux start-up innovantes de créer de la valeur avec leurs partenaires.

BOUBAA Abd Elwahab (2012), le rôle de l'innovation dans le soutien de l'avantage concurrentiel de l'institution économique, mémoire de magister, université de Constantine, Cette recherche s'appuie sur le rôle de l'innovation dans le soutien de l'avantage concurrentiel des entreprises dans l'économie générale (cas de Mobilisa). Et nos recherches portent sur le rôle de l'innovation dans la création de start-up.

BELMOKHTAR Yassin (2007), l'innovation et le développement de nouveaux produits dans la société industrielle (cas de l'entreprise National Industriel Véhicules), Université d'Alger, Cependant, cette étude se concentre uniquement sur la recherche d'innovation des entreprises industrielles et n'implique pas les entreprises dites émergentes.

- **Raisons du choix du sujet :**

Les motivations qui m'ont conduit à choisir ce thème sont multiples, nous citons notamment :

-En tant qu'étudiant dans le domaine de l'administration des affaires, j'ai été attentif au monde de l'entrepreneuriat des affaires et c'est pourquoi j'ai choisi le sujet.

-J'ai également cherché à expliquer comment et pourquoi il est important de mettre en place une start-up en Algérie.

Mon désir de développer une idée en projet dans le temps des startups et de leur développement d'une manière qui suit le processus économique.

- **Démarche Méthodologique :**

D'un point de vue méthodologique, dans ce travail de recherche, nous nous sommes appuyés sur la documentation existante sur l'entrepreneuriat, mais il y a un manque de références et de documentation dans ce domaine. C'est un sujet pertinent et beaucoup de gens s'y intéressent, mais il y a un manque de livres, d'articles et de documents sur le sujet. Cette rareté de références ne nous a pas empêché de faire des recherches

bibliographiques et de rédiger notre partie théorique.

Notre expérience dans la création de GAIDO, Tlemcen est l'objet même de notre étude empirique.

- **La structure de l'étude :**

Pour mener à bien notre travail ,noue avons choisi une méthodologie divisée en trois chapitres, dont deux sont théoriques et un est pratique. Dans le premier chapitre, nous proposerons une introduction théorique aux startups en trois parties : la première partie traite le cadre conceptuel du l'entrepreuneuriat et du concept de startups. Quant à la deuxième partie, nous nous concentrerons sur les étapes de l'entrepreneuriat et l'importance des modèles d'affaires, tandis que la troisième partie couvrira le cycle de vie et l'écosystème des startups. Nous aborderons également l'implantation des institutions émergentes en Algérie dans le deuxième chapitre en examinant les défis et les enjeux des startups en Algérie, puis le financement dans le section deux, et dans le sections trois nous aborderons les modalités d'accompagnement.et les parties prenantes

Enfin, grâce à notre expérience dans le domaine, nous pourrons répondre à la question comment créer une startup dans le troisième chapitre , nous nous appuierons sur un projet personnel GAIDO.

Chapitre(I).

Etat de l’art et caractérisation d’une nouvelle forme de jeune société : la startup

Introduction du chapitre :

L'entrepreneuriat est devenu le moteur du développement économique et social à travers le monde. L'entrepreneuriat prend de plus en plus d'importance dans nos vies et nos sociétés. Les attentes sont multiples et prennent des formes différentes et complémentaires. L'entrepreneuriat en tant que phénomène économique et social doit être dynamique de façon à contribuer à la création d'emplois.

Pour réussir à lancer une jeune entreprise, il faut lui donner un taux de croissance solide et durable. En entendant le succès de ces "jeunes startups" à la télévision, à la radio où sur les réseaux sociaux, de nombreux jeunes et adultes ont aujourd’hui le désir de créer leurs propres startups, sur la base de capacités établies dans le développement de produits et/ou des services, la surveillance technologique et la protection des brevets. L’étude de la formation et du concept de ces start-up est la pierre angulaire de la croissance et du déploiement de ces start-up.

Ce chapitre vise à expliquer le terme "Startup ", qui est très large en raison de son introduction dans l'économie actuelle. À cette fin, nous avons divisé ce chapitre en trois parties : La première partie se concentre sur des informations générales sur l'entrepreneuriat et startups. La deuxième partie aborde ensuite le processus de démarrage à l'aide du business modèle. Enfin, la troisième partie traite du cycle de vie et de l'écosystème des startups.

Chapitre I : : Etat de l'art et caractérisation d'une nouvelle forme de jeune société : la startup

Section 1 : Cadre conceptuel de la startup et nouveau modèle de l'entrepreneuriat.

1. L'entrepreneuriat :

L'entrepreneuriat est considéré comme un phénomène économique et social très important. Il représente un sujet d'actualité car il attire toutes les couches de la société : enseignants, managers, chefs d'entreprise, consultants, politiciens, presque tout le monde s'y intéresse.

Comprendre le phénomène de l'entrepreneuriat n'est pas simple Une synthèse de définitions articulées par plusieurs auteurs. Chaque auteur explique d'une manière Différents concepts et comment ils traitent les phénomènes.

1.1 L'historique de l'entrepreneuriat :

« Il faut d'abord nuancer la croyance populaire qui attribue l'origine de l'entrepreneuriat à la seule science économique. Une lecture attentive des deux premiers auteurs généralement identifiés comme les pionniers du domaine, Cantillon (1755) et Say (1803, 1815, 1816 et 1839), nous fait découvrir des auteurs qui s'intéressaient tant à l'économie qu'aux entreprises, à leur création, à leur développement et à leur gestion. Cantillon était essentiellement un banquier qu'on qualifierait aujourd'hui de prêteur de capitaux de risque. Ses écrits nous révèlent un homme à la recherche d'occasions d'affaires, préoccupé par une gestion astucieuse et économe qui optimalise le rendement sur le capital investi.

Vérin (1982) nous a montré l'origine et l'évolution du terme « entrepreneur ». On peut constater que le terme a acquis sa signification actuelle au cours du xvii siècle. Même si le terme était utilisé avant Cantillon, on peut remarquer, comme Schumpeter (1954, p. 222) l'a noté, que Cantillon fut le premier à présenter une conception claire de l'ensemble de la fonction de l'entrepreneur.»[4]

« Le concept d'entrepreneuriat remonte à l'économiste autrichien Josef Schumpeter en 1950, et comme nous le savons tous, un entrepreneur est quelqu'un qui a la volonté et la capacité de transformer une nouvelle idée ou invention en une innovation réussie. Ainsi, la présence du pouvoir entrepreneurial dans différents marchés et industries crée de nouveaux produits et modèles commerciaux, faisant des entrepreneurs le moteur de la croissance économique à long terme. Frank H. KNIGHT 1967 et Peter DRUKER 1970. Ils croient que l'entrepreneuriat est intrinsèquement fondé sur le risque. Le comportement de l'entrepreneur reflète le type de sa capacité à réaliser sa situation professionnelle et financière en mettant en œuvre ses idées et en les mettant en pratique, en investissant plus de temps, d'énergie et d'argent dans des risques non garantis.»[5]

[4] Louis Jacques Filion, "Le champ de l'entrepreneuriat : historique, évolution, tendances", École des HEC de Montréal, Volume 10, numéro 2, 1997, P132

[5] Amer Kharbouty, Entrepreneurship and SMEs Management, Publications of the Syrian Virtual University (SVU), Available for download at: https://pedia.svuonline.org/, Syrian Arab Republic, 2018, p 06.)

1.2 Définitions de L'entrepreneuriat

L'entrepreneuriat désigne l'acte d'entreprendre ou d'exécuter un projet. Il est considéré comme une question brûlante et a été un thème, un concept qui a attiré et dominé divers auteurs au fil des ans. Dans ce contexte, l'entrepreneuriat est devenu une mode, un moyen pour les jeunes à la fois de s'approprier et de faire des profits, et il est considéré comme un état d'esprit qui inclut l'investissement dans des moyens matériels et immatériels pour obtenir des rendements.

« L'entrepreneuriat peut être défini comme "dans une économie Mener des entrepreneurs à créer une entreprise, le processus est à deux résultats La convergence des forces dépend avant tout des caractéristiques personnelles de l'entrepreneur, Deuxièmement, cela dépend des conditions de l'entrepreneuriat au sens large. Le plus important est un état d'esprit et une motivation à agir. **»**[6]

Thierry Verstraet (2000) insiste sur la complexité conceptuelle qui complique les définitions conceptuelles, selon lui, « L'entrepreneuriat est un phénomène trop complexe pour être réduit à une simple définition, et son intelligibilité demande à être modélisée » [7]

Le même auteur voit l'entrepreneuriat comme « un phénomène qui conduit à la création d'une organisation animée par un ou plusieurs individus réunis pour l'occasion ». Il recadre l'entrepreneuriat comme un phénomène complexe qui peut être un type spécifique d'organisation initiée par des entrepreneurs qui agissent pour atteindre leurs objectifs. Le mot entrepreneur, qui comprend le mot entrepreneur, donc le processus entrepreneurial est encouragé par l'individu[8]

Azzedine TOUNES estime que « L'entrepreneuriat est une dynamique et compliqué. Elle est psychologique, sociale, culturelle, politique et Économie. Il adopte les attitudes, les compétences, la cognition, la motivation et comportement dans un environnement donné ».[9]

Selon **BEN CHIEKH** : « L'entrepreneuriat est sans aucun doute une suite logique de l'empowerment, l'entrepreneuriat réside dans la mise en relation avec les autres pour créer des projets de communication et de richesse[10]

Et d'après **Julien et Marche ay**, le terme entrepreneuriat a été choisi par le Parlement du Québec. Français, au détriment du terme anglais « entrepreneur hip » Le mot signifie « Le statut (qualité) d'un ou plusieurs entrepreneurs. Cet état est composé de plusieurs Facteurs plus ou moins complémentaires, entrepreneuriat,

---

[6] MICHEL Coster, Entrepreneuriat, publié par PEARSON EDUCATION France, p5

[7] (VERSTRAET, T. (2000) « Histoire d'entreprendre-les réalisation de l'entrepreneuriat », Edition management et société,2000, p11.

[8] . (VERSTRAET, T. FAYOLLE A, (2005) « Paradigmes et entrepreneuriat », revue de l'entrepreneuriat, vol 4, n°1, 2005, p37.

[9] (Azzedine Tounes, l'intention entrepreneuriale, Thèse de doctorat en sciences de gestion, université de Rouen, Paris, 2003, P35.

[10] .(BEN CHIEKH, l'intention de créer une startup en TIC : cas des ingénieurs tunisiens, institution supérieur de gestion Sousse-Tunisie, Master de recherche en entrepreneuriat disponible sur www.memoireonligne.com par Assumpta MUNDEKE, Université libre des pays des grands lac RDC-Licences 2010.)

création d'entreprise et Action de créer ou de gérer une entreprise en tant qu'entrepreneur. »[11]

Dans le dictionnaire des sciences de gestion, l'entrepreneuriat désigne un état ou des états se sont des entrepreneurs. Cet état est le résultat de trois éléments inséparables ; la pensée L'entreprise, la création d'entreprise et l'entrepreneur lui-même.

1.3 Les forme d'entrepreneuriat :

L'entrepreneuriat est un vaste monde, allant des entrepreneurs égocentriques De même, pour qui, les entreprises peuvent constituer une porte de sortie du bois et vers un entrepreneuriat social centré sur la société et les autres. Selon la littérature, l'entrepreneuriat peut prendre plusieurs formes, telles qu'au-dessus du tableau :

Tableau 1 : Les formes d'entrepreneuriat

Formes entrepreneuriales	**Définition**	**Sources**
Création pure d'entreprise	La création est pure si l'activité exercée n'est pas pure Ne constitue pas une continuation d'activités similaires précédemment exercées par une autre entreprise au même endroit.	Counot et Mulic(2004)
Essaimage	La pratique des entreprises poussant certains salariés à partir et les aidant à créer leur propre entreprise	Office québécois de la langue française(2007)
Reprise d'entreprise	acheter, donner ou hériter déjà une entreprise existant	Counot et Mulic(2004)
Développement et croissance d'une entreprise	nouvelles opportunités commerciales (produits, services, processus) ou mettre en place une meilleure approche pour répondre aux besoins actuels	

[11] Henri Mahe de BOISLANDELLE: « Dictionnaire de gestion : vocabulaire, concept et outils, Economica, 1991, P11.

Intrapreneuriat	Développement de nouveaux projets ou de nouvelles activités de l'entreprise ou développement d'activités en cours. Existant, quelle que soit la taille de l'entreprise.	

Source : Julien, P. A et Cadieux, L (2010).la mesure de l'entrepreneuriat, Rapport d'étude, Institut de la statistique du Québec, page 28

1.3.1 L'entrepreneuriat social :

L'entrepreneuriat social est un type d'entrepreneuriat très populaire aujourd'hui. La principale caractéristique de l'entrepreneuriat social est la volonté de subordonner la performance économique aux critères de l'intérêt général, où le profit n'est pas le but ultime de l'entreprise, mais un moyen d'atteindre des objectifs plus larges, incluant des priorités sociales, sociales et environnementales. Créer une SARL sous forme d'association, de coopérative ou de société.

1.4 L'importance de l'entrepreneuriat :

La création et le développement d'entreprises sont deux réponses fondamentales aux défis auxquels sont confrontées les entreprises : croissance, emploi, innovation, réduction des déficits et de la dette, etc. C'est ainsi que le gouvernement accorde une grande importance à l'activité entrepreneuriale et s'attache à développer des politiques pour stimuler l'aide et l'accompagnement des entrepreneurs et porteurs de projets. Ces politiques visent à créer un environnement économique propice à l'entrepreneuriat et à stimuler l'entrepreneuriat par une série d'incitations spécifiques ou par la mise en place de nouvelles structures organisationnelles. Les pays doivent désormais encourager le développement de l'esprit d'entreprise et de la culture entrepreneuriale. Les aspects mis en évidence sont les contributions à la création d'entreprises, à l'emploi, à l'innovation et à la restructuration économique.[12]

1.4.1 L'entrepreneuriat et la création d'entreprise :

La création de nouvelles entreprises est l'un des principaux moteurs de la croissance économique, elle stimule la structure économique. Les entrepreneurs sont des entrepreneurs qui jouent un rôle essentiel dans le développement économique et la création d'emplois. Promouvoir l'entrepreneuriat auprès des jeunes d'aujourd'hui pour en faire les entrepreneurs de demain est devenu un levier pour les nations.

[12] Slimani R, Mechtour R, « L'entrepreneuriat : enjeux et importance », Revue d'économie et de statistique appliquée, volume13, n°1, P267-273.

1.4.2 L'entrepreneuriat et la création d'emploi :

L'entrepreneuriat est directement lié à la création d'entreprises qui créent des emplois, ce qui peut réduire le chômage et garantir l'emploi.

1.4.3 L'entrepreneuriat et innovation :

L'entrepreneuriat peut construire et renouveler des structures économiques en créant de nouvelles entreprises ou en rachetant ou en reprenant des entreprises existantes, en adoptant et en mettant en œuvre de nouvelles idées, ce qui permet d'équilibrer et de compenser les entreprises qui disparaissent en raison d'un échec.

1.5. L'entrepreneur principal acteur de l'acte entrepreneurial :

Il n'y a pas de comportement entrepreneurial sans entrepreneur, c'est l'innovateur, celui qui saisit l'opportunité, qui dirige l'entreprise.

1.5.1 Définition de l'entrepreneur :

La définition de l'entrepreneur évolue avec le temps, ce concept été le centre de recherche de plusieurs chercheurs.

« Say (1996) quanta soutient que les entrepreneurs sont la pierre angulaire de la dynamique capitaliste. L'entrepreneur est donc créateur et consommateur de valeur, indispensable à la prospérité de la société, et son but n'est pas d'exploiter le travail des autres, mais d'être financièrement indépendant. En bref, trois opérations industrielles ont émergé : la recherche par les scientifiques, l'application par les entrepreneurs et l'exécution par les travailleurs. »[13]

« Un entrepreneur est un individu qui valorise le risque calculé et a tendance à développer, innover ou créer des actions centrées » qui fait preuve de détermination, qui est très positif sur son image et qui est très confiant dans ses actions », définit-il ses projets et ses propres perspectives. (Miller, Kate de Vries & Toulouse)

Pour Toulouse (2000), « un entrepreneur se caractérise par son adhésion à des valeurs individuelles plutôt que collectives, une forte poursuite ou acceptation du risque, et un intérêt pour le développement qui dépasse de loin celui du financement »[14].

« Pour TOUNES (2003), le concept d'entrepreneur répond à la nécessité pour la théorie économique de s'appuyer sur des idéaux-types pour fournir une explication générale du fonctionnement d'une économie de marché. » [15]

[13] Manuscrits sur la monnaie, la banque et la finance (1767-1832). Cahiers Monnaie et Financement, Université Lumière-Lyon II, 1995.

[14] Richard Marc Lacasse, cité par Emilie-Michel Hernandez, le processus entrepreneurial vers un modèle stratégique d'entrepreneuriat, éd L'Harmattan, Paris, 1999, P47.

[15]. (JANSSEN Frank « entreprendre : une introduction à l'entrepreneuriat » 2eme édition, Paris, Edition de Boeck supérieur, 2016, P36.

1.5. 2. Les caractéristiques de l'entrepreneur :

Plusieurs études ont tenté d'identifier les caractéristiques qui motivent les individus à s'engager dans une activité entrepreneuriale. Nous avons alors différencié deux classes de traits, démographiques et psycho graphiques.[16]

a. Les caractéristiques démographiques :

Comme pour le sexe, l'état matrimonial et les tendances entrepreneuriales, l'âge entrepreneurial est souvent associé à des Comportements plus conservateurs. Les adultes plus âgés favorisent les objectifs de salaire et de sécurité au travail, et le sexe aide à déterminer les possibilités d'emploi et les cheminements vers les réseaux de carrière individuels. Les hommes ont un avantage sur les femmes dans le processus entrepreneurial, qui est lié aux barrières éducatives, aux traditions, aux pressions familiales et à l'environnement.

b. Les caractères psychologiques :

D'autres caractéristiques des entrepreneurs sont liées à la personnalité et aux caractéristiques psychologiques, et nous avons constaté que :

- **Exigences de réussite :**

  Les travaux de McClelland (1961, 1965) s'appuient sur le critère du besoin d'accomplissement, suggérant que ce dernier est l'une des principales caractéristiques de l'entrepreneur. Un entrepreneur est quelqu'un qui aime surmonter et résoudre les problèmes par lui-même.

- **Aventure :**

  Selon MacClelland (1935), la prise de risque se produit lorsqu'une idée d'entreprise avec une très faible probabilité de succès est poursuivie. Les startups sont réservées aux entrepreneurs qui veulent prendre des risques.

- **Esprit d'innovation :**

  Selon J. Schumpeter (1935), quiconque a la capacité d'innover est digne du titre d « entrepreneur », il peut l'imaginer, et il fait preuve d'initiative et de volonté. Il se spécialise dans la connexion du monde scientifique de la découverte au monde économique de l'innovation.

- **Autonomie** :

  Selon David (1963), le besoin d'autonomie se manifeste par une plus grande volonté des personnes à se fixer leurs propres objectifs, à développer et contrôler la réalisation de leur propre projet. Ce sont eux qui choisissent des activités indépendantes pour éviter les contraintes et les rôles établis dans l'organisation. Pour Kets De Vries (1977), l'entrepreneur serait une personne dysfonctionnelle, incapable de se soumettre à l'autorité des autres et incapable de s'adapter à la structure organisationnelle existante.

- **Prenez le contrôle de votre propre destin :**

  Dans une théorie avancée par ROTTER, selon BORLAND, l'entrepreneur aura pour motif de contrôler son

[16] JANSSEN Frank, « entreprendre : une introduction à l'entrepreneuriat » 2eme édition, Paris, Edition de Boeck supérieur, 2016, P45.

destin, et pour cet auteur les conséquences et conséquences de ses actes et actions ne seront pas des résultats accidentels, mais dépendront de son propre comportement.

- **Confiance en soi :**

Selon David (1963), c'est la confiance dans la capacité d'une personne à exécuter parfaitement certains mouvements. Les personnes ayant une grande confiance en soi sont plus aptes à résoudre les problèmes. Ils seront plus intuitifs, plus susceptibles de réussir et auront une vision à long terme.

« Par conséquent, en termes de caractéristiques de caractère, un entrepreneur ressemble plus à "une personne pleine de contradictions et d'une personnalité si riche, elle peut être n'importe qui", ce serait plutôt une caractéristique commune aux personnes qui réussissent, qu'elles soient entrepreneurs, managers ou autres. »[17]

2. Cadre conceptuel de la startup :

Beaucoup de nos professeurs d'économie et de gestion ont dû entendre ou lire récemment sur des start-up ou des entreprises innovantes dont les activités consistent en principe à trouver un modèle ou un concept économique qui leur permette de gagner de l'argent dès qu'une idée surgit à tout accomplir.

2.1 Historique de la startup :

En effet, ce phénomène est apparu aux États-Unis. De plus, le terme a commencé à apparaître sur le continent américain dans les années 1920. Mais nous avons vraiment commencé à l'utiliser en 1976, lorsque le célèbre magazine Forbes l'a cité dans l'un de ses articles : « unfashionable business of investing in startups in the electronic data processing field ».

A la fin du 20ème siècle, aux Etats-Unis, ces entreprises dynamiques spécialisées dans les TIC (Technologies de l'Information et de la Communication) ont donné naissance à de grandes inventions numériques. Cela commence dans des endroits non conventionnels. Aussi, quand on parle des grandes entreprises du numérique et des dernières technologies qui ont du succès, on pense au mythe du garage. HP, Apple et Google ont tous commencé dans leurs garages avant de devenir des géants du numérique. Les trois garages sont très proches de la célèbre Silicon Valley.

En 1939, David Packard a conçu et développé sa société, Hewlett-Packard, dans son garage de Palo Alto, en Californie. Son entreprise a connu un grand succès dans le domaine informatique.

En 1976, Steve Jobs dévoile son concept d'ordinateur dans son garage avec son ami Steve Wozniak. Ils vont développer et concevoir le premier ordinateur Apple : l'Apple I. Dans le même temps, ils créeront leur propre société, baptisée Apple. C'est au cours de la même période que Microsoft s'est développé comme l'un de ses plus grands concurrents.

« En 1997, l'un des moteurs de recherche Web les plus célèbres est né dans un garage. En effet, c'est dans leur

[17] JANSSEN Frank, « entreprendre : une introduction à l'entrepreneuriat » 2eme édition, Paris, Edition de Boeck supérieur, 2016, P46.

garage de la petite ville californienne de Menlo Park que deux amis de Larry Page et Sergey Brin vont concevoir Google. www.google.com sera enregistré le 15 septembre 1997.D'autres grandes entreprises qui ont commencé comme des start-ups ont émergé au milieu des années 1990 et au début des années 2000, comme Amazon en 1994 et Facebook en 2004. » [18]

2.2 Définition de startup :

La startup est maintenant entrée dans le jargon populaire, et le terme lui-même est ambigu. C'est vrai que "startup" veut dire "démarrer", autrement dit, l'entité est considérée comme une création d'entreprise, mais en pratique elle est essentiellement affiliée à une entreprise innovante qui attire toujours les particuliers et les investisseurs. (**GAUJARD, 2008**).[19]

Selon **Wikipédia** : « Une startup est une entreprise en construction qui n'est pas encore entrée sur le marché commercial (ou qui n'en est qu'au stade expérimental). C'est plus ou moins le ou moins d'une phase longue »[20]

Paul Graham dans son célèbre article sur la croissance "Growth" la définit comme « une entreprise qui vise à croître rapidement (Growth = Start-up), et l'entreprise nouvellement formée n'en fait pas elle-même une start-up, et il n'est pas non plus nécessaire d'être un start-up Limitez-vous à la technologie. La seule chose qui compte, c'est la croissance, et tout ce qui concerne une startup vient avec la croissance ».[21]

D'après **EZRATTY Olivier**, « En fait, le plus important, du point de vue d'un investisseur, Une startup est une entreprise à forte croissance, supérieure à la moyenne des PME Entreprises (PME). Sa forte croissance repose généralement sur une activité évolutive, non doit être en ligne. Il y a souvent un décalage entre l'initiation du démarrage et le démarrage Source de revenu. Parce que créer des offres et/ou capter des utilisateurs prend du temps avec le client. Cela soulève la notion de risque élevé, même si l'on crée en fait un il existe également de nombreux risques dans les affaires des industries traditionnelles. » [22]

Steve Blank définit la startup comme : « une organisation temporaire qui cherche à industrialiser un business model et à réaliser une croissance exponentielle ».[23]

Dans son livre The Lean Startup**, Eric Ries** définit une startup comme « une institution humaine conçue pour créer un nouveau produit ou service dans des conditions d'extrême incertitude » [24](Ries, année 2011).

[18] Sokeo, Qu'est-ce qu'une start-up ?, 2022, Disponible sur https://sokeo.fr/start-up-definition/ , (consulté le 01/05/2022)

[19] Dr. Yahia DJEKIDEL, Dr. Mohammed DOUA, Dr Rais MERRAD, Revue d'excellence pour la recherche en économie et en gestion., La startup en Algérie : Caractéristiques et Obligations, Vol 05, N°01 (2021), P417-427

[20] Http://fr.wikipedia.org/wiki/Startup consulté le 03 mai 2022.

[21]Paul Graham, Growth, [en ligne], publié en 2017, disponible sur : https://www.paulgraham.com/growth.html/.)

[22]EZRATTY Olivier. « Guide des startups : High-Tech en France ». 18eme édition. Mars 2014. P 13

[23] Dr. Yahia DJEKIDEL, Dr. Mohammed DOUA, Dr Rais MERRAD, Revue d'excellence pour la recherche en économie et en gestion., La startup en Algérie : Caractéristiques et Obligations, Vol 05, N°01 (2021), P417-427.

[24] Dr Yahia DJEKIDEL, Dr Mohammed DOUA, Dr Rais MERRAD, Revue d'excellence pour la recherche en économie et en gestion., La startup en Algérie : Caractéristiques et Obligations, Vol 05, N°01 (2021), P417-427

2.3 Les caractéristiques d'une startup :

Ainsi, les startups apparaissent comme une forme d'entreprise qui peut représenter de nouvelles caractéristiques et de nouveaux principes de fonctionnement. Mais comment savez-vous que vous avez affaire à une startup ? Voici les différentes caractéristiques des startups :

a- Temporaire :

Une startup n'a pas l'intention de faire cela pour le reste de sa vie. Devenir une startup n'est pas un but en soi. L'entrepreneuriat est une étape spécifique et l'objectif principal est d'en sortir. Comme l'a dit le célèbre entrepreneur de la Silicon Valley Peter Thiel : « De zéro à un, transformer des idées en entreprises, trouver de nouvelles façons de fournir des services et de créer de la valeur ». (Thiel, 2021)

b- Recherche d'un Business Model :

Devenir une startup, c'est offrir de la valeur aux clients grâce à un produit ou un service sans précédent. Le défi pour les startups est de trouver et de construire un 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 structure.

Là, il faut ne pas confondre le business model (l'ensemble du modèle, le mécanisme qui permet à l'entreprise de générer des revenus) et le business plan.

Un business plan est un document écrit qui formalise un projet d'entreprise. Il constitue la deuxième phase de création d'entreprise, qui intervient après l'évaluation du projet et peut également être utilisé lors du développement de nouvelles activités pour des entreprises existantes.

c- Industrialisable/Reproductible :

Cela signifie qu'une startup recherche un modèle qui, une fois que cela fonctionne (c'est-à-dire que vous gagnez de l'argent et que vous savez comment vous le faites), peut être réalisé ailleurs à plus grande échelle, ou fabriqué par quelqu'un d'autre.

Les exemples les plus parlants sont Airbnb ou Uber, qui se déploient ville par ville selon une recette qui marche (bien sûr, il faut parfois l'adapter aux conditions locales).

d- Scalable (pour une croissance exponentielle) :

Une autre caractéristique d'une startup est sa scalabilité. Ayez un modèle où plus vous augmentez de clients, plus vous êtes rentable. 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 plus traditionnelles. Donc, pas parce que votre entreprise est cool et que les employés portent des baskets et des sweats à capuche, ou même parce qu'il y a du baby-foot dans la salle de repos, vous êtes une startup. Travailler dans le domaine numérique ne suffit pas non plus.

2.4 Principes de la startup :

Le modèle startup est un système qui allie la rigueur du management traditionnel au caractère hautement itératif d'une startup. Il est susceptible d'être utilisé par toute organisation qui a l'intention d'innover en permanence, quels que soient sa taille, son âge ou sa mission. Les principes de l'initiation sont les suivants (Reis, 2018) :

a. **L'innovation continue :** Trop de dirigeants recherchent des innovations miraculeuses. Mais la croissance à long terme repose sur un autre préalable : une approche de découverte continue de nouvelles opportunités en mobilisant la créativité et les talents à tous les niveaux de l'organisation.
b. **La start-up comme unité de travail distincte :** Si elles veulent créer des cycles d'innovation continue et identifier de nouvelles sources de croissance, les entreprises doivent disposer d'équipes capables de les découvrir par l'expérimentation. Ces équipes sont des start-up internes et constituent donc des entités distinctes.
c. **La fonction manquante :** Intégrer les startups dans l'écosystème d'une organisation, c'est les gérer en s'éloignant des méthodes traditionnelles. Mais la plupart des organisations manquent d'une compétence essentielle - l'entrepreneuriat - aussi essentielle à leur succès futur que la fonction marketing ou financière.
d. **La seconde fondation :** Apporter un changement aussi fondamental à la structure d'une organisation, c'est la créer une seconde fois, que ce soit en cinq ans ou en cent ans.
e. **La transformation continue :** Tout cela suppose le développement de nouvelles capacités organisationnelles : l'ADN de l'organisation doit être réécrit pour répondre aux multiples défis auxquels elle est confrontée. Il serait dommage de s'en tenir à une seule transformation. Une fois qu'une entreprise a réussi sa transformation, elle peut et doit être prête à renouveler cette expérience.

2.5 Différence entre entreprise traditionnelle et entreprise startup :

La différence entre une entreprise traditionnelle et une start-up est que la première contrôle le fonctionnement du projet une fois le modèle économique concrétisé, tandis que la seconde en est le créateur. S'engager dans une startup, c'est prendre des risques et des paris. Il y a peu de risques pour les employés, car ils sont pour la plupart jeunes, célibataires et très employables, sachant que dans le pire des cas, ils perdront du temps et de l'énergie mais gagneront en retour une riche expérience. (Marty, 2002).

Section 2 : Le lancement de la startup « de l'aide au business model » :

1. Les étapes de création d'une startup :

« Créer une start-up permet de mettre en œuvre un projet d'innovation ambitieux. Cette structure peut garantir le succès d'activités à fort potentiel de développement aux niveaux local, national et international. De plus, la création de startups est relativement simple compte tenu des nombreuses ressources disponibles pour encourager les entrepreneurs.»[25]

1.1 Étape de construction d'idées :

« "Une startup part généralement d'une intuition, d'une idée. Elle peut venir d'un besoin précis, d'une observation du marché ou d'un environnement personnel ou professionnel immédiat ».[26]

C'est la première étape dans la création d'une startup. Tout le monde semble avoir une idée à un million de dollars, mais il est très rare d'en faire une réalité. Encore plus rare est la "grande idée" non seulement de décoller mais de trouver le public parfait. Cette étape peut être rapide, surtout si l'idée est facile à mettre en place. Le facteur décisif du succès d'une startup se situe avant la création de l'entreprise elle-même. Cette étape peut également être plus longue si le porteur d'idée mène des recherches pour obtenir un projet ou une idée plus complète, par exemple.[27]

Les idées doivent être testées dès le départ, car toutes les idées ne sont pas applicables. L'une des méthodes de test les plus courantes est la méthode MVP.

« "Le MVP est un processus itératif qui évolue à chaque étape de la conception d'un projet. Il se décompose en plusieurs phases de recherche :

a- **Compréhension** : (User Research), Analyse qualitative des prospects pour déterminer les bons outils à utiliser

b- **Exploration** : (Brainstorming) Définir visuellement les concepts et développer les prémices du storytelling.

c- **Définition** : (Stratégie) Les objectifs principaux et les caractéristiques fonctionnelles du produit sont toujours déterminés en fonction de l'utilisateur

d- **Idéation** : (Prototype) Créer un croquis utilisable pour une visualisation rapide et efficace du produit final

e- **Evaluation :** (User Testing) Soumission des résultats "modèles" à plusieurs tests protocolaires afin d'en tirer une conclusion hâtive mais suffisante.

[25] Legalplace, Comment créer une startup, (en linge), 24/03/2022,Disponible sur : https://www.legalplace.fr/guides/creer-une-start-up/ (consulté le 04/05/2022)

[26] FOURNIER Paul-François & EZRATTY Olivier," Génération Startup", Edition bpifrance, [en ligne], Paris France, p13

[27] DJILALI MAMMAR Houaria,, Le rôle de l'innovation sur la création des start-ups cas Projet start-up :DOWAYA, ORAN, Mémoire de master , Tlemcen, école supérieur de mangement tlemcen,2021,108p

Cependant, il n'y a pas de manière exacte de concevoir un MVP. Tout dépend du thème auquel il s'applique.

Cependant, tous les MVP ont une chose en commun : se concentrer sur un seul objectif

- Les produits MVP doivent avoir des caractéristiques uniques et spécifiques
- Les services MVP ne doivent fournir que des services spécifiques et simplifiés.
- L'interface MVP doit se concentrer sur les fonctionnalités du site/de l'application.

Mais tous doivent remplir parfaitement leurs tâches, même s'il s'agit encore de prototypes, forcément inachevés. Parce que les utilisateurs voudront quelque chose d'utile et ne devraient pas être frustrés par des bogues ou des problèmes. »[28]

1.2 Monter votre projet et le formaliser :

« Une fois votre concept de startup identifié et évalué, l'étape suivante consiste à monter votre projet et à le formaliser. Cette phase évalue la faisabilité du projet et son potentiel de croissance. Elle nécessite la mise en place de plusieurs éléments, notamment :

- Un business plan contenant la présentation du projet et ses aspects financiers ;
- Exécutive Summary, un document résumant les grandes lignes du plan d'affaires ;
- « Business Model » ou modèle économique ;
- Présentation, une présentation pour rapidement mettre en valeur et promouvoir le projet.

Tous ces éléments permettront aux investisseurs d'évaluer le projet de création d'une startup, sa viabilité et sa rentabilité .»[29]

- **Élaborer un business model :**

« Un business model doit être développé. Le modèle d'affaires décrit le produit ou le service que l'entreprise se propose de vendre, le noyau identifiable identifié et les dépenses prévues. Les modèles commerciaux sont importants pour les nouvelles entreprises, les start-ups et les entreprises établies.»[30]

« Les startups ne peuvent pas grandir sans un business model pertinent. En effet, l'offre (service ou produit) doit répondre au caractère innovant de la structure pour faire face à la concurrence voire se démarquer. La réalisation d'activités au sein d'une start-up doit permettre des économies d'échelle.

1.3 Financer la start-up :

« Une fois le projet formalisé, l'entrepreneur peut aller de l'avant et rechercher un financement. Divers éléments établis doivent constituer une documentation pour convaincre les investisseurs et les banques. Diverses solutions

[28] HUGO Vermot, NEWFLUX," Tout savoir sur le MVP (Produit Minimum Viable) ", [en ligne], publié le 30 juin 2015, Disponible sur : https://www.newflux.fr , mis à jour le 24 August 2016, Consulté le 26 mai 2021.

[29] Legalplace, Comment créer une startup, (en linge), 24/03/2022,Disponible sur : https://www.legalplace.fr/guides/creer-une-start-up/ (consulté le 04/05/2022)

[30] DJILALI MAMMAR Houaria,, Le rôle de l'innovation sur la création des start-ups cas Projet start-up :DOWAYA, ORAN, Mémoire de master , Tlemcen, école supérieur de mangement tlemcen,2021,108p

peuvent être envisagées.»[31]

« Il existe plusieurs options de financement possibles. Chacun a ses propres caractéristiques, avantages et inconvénients. Le type de financement présentera et définira également la relation entre l'investisseur et l'entreprise en tant que prêteur de capital. Avant de démarrer une entreprise, qui choisit le type d'entreprise qui lui convient le mieux, son marché, sa stratégie et la période pertinente à analyser»[32]

a) Contribution personnelle et "Love Money"

De manière générale, un entrepreneur démarre son projet entrepreneurial avec ses fonds propres, mais il est évidemment rare que cette démarche personnelle suffise à couvrir les investissements futurs. L'entrepreneur a visité 3F : ses proches, ses amis et sa famille. Cet apport est Love Mony. On peut définir "Love Mony" comme un moyen de financer la création d'une entreprise ou d'une start-up, c'est de l'argent récolté auprès de la famille, des proches, des amis, des actionnaires sociaux pour aider le porteur d'idée à réaliser et lancer sa start-up et lui permettre développer ses projets.

b) Aides et primes gouvernementales :

« Actuellement, plusieurs acteurs publics et territoriaux sont impliqués dans le développement de start-ups et de petits projets. Du lancement à devenir une startup ou une grande entreprise. Pour le développement et la croissance du pays et l'innovation. L'objectif principal de ce dernier est d'aider les entrepreneurs à concrétiser leurs projets et d'offrir de bonnes conditions de réussite. Cependant, les entrepreneurs n'ont souvent pas une bonne compréhension de toutes les aides possibles, et les démarches de base pour en bénéficier sont longues et fastidieuses.

Outre ces prêts ou apports en capital, des mesures gouvernementales et des mesures fiscales favorisent également le développement des start-up.»[33]

c) Crowdfunding :

Apparu aux Etats-Unis en 2008, il s'agit d'une nouvelle forme de financement qui met en relation des porteurs de projets en recherche de financement avec des particuliers souhaitant donner, emprunter ou investir des fonds via une plateforme internet. Le crowdfunding finance des projets humanitaires et artistiques, ainsi que des TPE, PME et start-up.

« Le crowdfunding est une méthode et un mécanisme de financement participatif qui fait appel au public pour un soutien financier via des plateformes Internet, visant à lever des fonds pour des projets. Il peut s'agir

[31] Legalplace, Comment créer une startup, (en linge), 24/03/2022,Disponible sur : https://www.legalplace.fr/guides/creer-une-start-up/ (consulté le 04/05/2022)

[32] 1LONEZ Mathilde, Comment déterminer le mode de financement le plus adapté pour les start-ups en Belgique lors de la phase de lancement ?, mémoire de master en Sciences de gestion/ Ingénieur de gestion, université de Catholique de Louvain, 2018, p 18.

[33] LONEZ Mathilde, Comment déterminer le mode de financement le plus adapté pour les start-ups en Belgique lors de la phase de lancement ?, mémoire de master en Sciences de gestion/ Ingénieur de gestion, université de Catholique de Louvain, 2018, p 19.

d'investisseurs professionnels, de chefs d'entreprise ou encore de clients confiants dans le projet.»[34]

d) Le prêt bancaire

« Avec de nombreux risques auxquels sont confrontées les jeunes entreprises et les start-up, les prêts bancaires sont le modèle le moins utilisé pour financer tout démarrage de projet. Une banque est une institution financière qui accepte des fonds du public, emploie le public pour des opérations de crédit et financières, et est responsable de la fourniture et de la gestion des moyens de paiement.»[35]

« Une fois qu'une banque accorde un prêt à un entrepreneur, elle devra le rembourser à un taux d'intérêt élevé selon un échéancier fixe.»[36]

e) Les Business Angels (BA) :

« Un business angel est une personne physique qui investit son capital dans une ou plusieurs entreprises innovantes, généralement au stade de l'amorçage.

Les business angels ou investisseurs providentiels sont l'une des méthodes de financement les plus récentes et les plus utilisées en Europe. Ce financement repose sur la confiance des investisseurs dans les nouveaux projets qui n'ont pas encore fait leurs preuves. Apparaît lorsqu'une entreprise fait ses premiers pas, le début de la phase de développement. Les business angels investissent dans les startups en échange d'actions de l'entreprise, tout en agissant en tant que mentors, offrant leur expérience, leurs compétences et leurs réseaux aux entrepreneurs. Souvent, ces personnes sont d'anciens dirigeants d'entreprise, des entrepreneurs déjà expérimentés ou des familles qui ont investi ensemble dans le même projet. Par leurs connaissances et connaissances, les investisseurs servent même leurs propres intérêts pour des intérêts futurs

L'utilisation de plusieurs BA peut apporter divers avantages aux jeunes entreprises innovantes. Outre son argent, un BA joue souvent un rôle de soutien. Il « parraine » l'entrepreneur en lui offrant ses compétences et son réseau de relations. Pour trouver un business angel, il faut privilégier les événements professionnels ou dédiés au financement des startups voire des petites entreprises. Il existe de nombreux clubs d'affaires providentiels qui se réunissent régulièrement pour participer à des projets. Enfin, certains incubateurs et accélérateurs de start-up peuvent jouer le rôle de BA en apportant un financement d'amorçage »[37]

f) Capital-risque :

« Le capital-risque est un investissement sous forme d'argent réalisé par des investisseurs au profit de jeunes entreprises.»[38]

---

[34] LONEZ Mathilde, Comment déterminer le mode de financement le plus adapté pour les start-ups en Belgique lors de la phase de lancement ?, mémoire de master en Sciences de gestion/ Ingénieur de gestion, université de Catholique de Louvain, 2018, p 20.

[35] Banque (n.d). Dictionnaire Le petit Larousse. Edition Larousse. Paris, France . Larousse.fr [en ligne], Disponiblesur: http://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/differenciation/25438 consulté le 24/05/2021.

[36] LONEZ Mathilde, Comment déterminer le mode de financement le plus adapté pour les start-ups en Belgique lors de la phase de lancement ? mémoire de master en Sciences de gestion/ Ingénieur de gestion, université de Catholique de Louvain, 2018, p 22

[37] LISON Chouraki, GUIDE DE LA JEUNE ENTREPRISE INNOVANTE, EDITIONS DELMAS, AVRIL 2006, p54

[38] JDN.Capital Risque, (2018).Disponible sur https://www.journaldunet.com/ebusiness/le-net/capital-risque/actualites/ (consulté

« Au début de la phase de croissance d'une entreprise et au tout début de son développement, les détenteurs de capitaux investissent dans un échange d'actions dans l'entreprise. Les capital-risqueurs sont des sociétés de capital-risque composées d'investisseurs professionnels qui participent à des startups considérées comme à fort potentiel et Les entreprises à haut risque font du financement, elles vont emprunter auprès d'autres acteurs, commanditaires, comme les fonds de pension, les grandes banques.»[39]

g) Concours :

« Participer à des concours est une opportunité de financer des projets. Il existe de nombreux concours d'entrepreneurs innovants organisés par des institutions publiques et privées. Les lauréats sont généralement récompensés sous forme de capital (argent).»[40]

h) Management Buy-Out :

« Management Buy-Out, ou MBO, est l'acquisition d'une entreprise par son équipe de direction existante auprès de son propriétaire actuel, généralement (mais pas toujours) avec l'aide d'un financement extérieur. La motivation commune des équipes dirigeantes est l'opportunité de s'approprier l'entreprise qu'elles dirigent au profit des autres, créant ainsi une opportunité de construire et réaliser leurs propres plus-values.

Une fois que le chef de projet sent que le moment est venu, il doit soigneusement réfléchir à son approche. Il s'agit d'une étape importante dans un processus où la planification et le calendrier sont essentiels. La manière dont le processus est géré dépendra en grande partie de la relation avec le propriétaire actuel. Premièrement, l'entrepreneur doit obtenir l'autorisation du propriétaire pour envisager un MBO. Il est particulièrement important de juger de la volonté du propriétaire actuel de vendre et de tout traitement spécial avant d'aborder un achat. Certains propriétaires peuvent considérer les demandes de MBO comme un signe d'infidélité et pourraient compromettre les relations de travail futures. Souvent, un entrepreneur n'obtient qu'une seule chance, il doit donc demander conseil à un professionnel. Avant d'avoir une conversation détaillée avec le propriétaire actuel. En tant que conseiller financier d'entreprise, aidera à identifier et à contacter les propriétaires potentiels avant de poursuivre »[41]

e) Capital- investissement :

« Le capital investissement est une activité financière dans laquelle des investisseurs professionnels entrent au capital de sociétés non cotées qui ont besoin de fonds propres pendant un certain temps. »[42]

05/05/2022).

[39] LONEZ Mathilde, Comment déterminer le mode de financement le plus adapté pour les start-ups en Belgique lors de la phase de lancement ? mémoire de master en Sciences de gestion/ Ingénieur de gestion, université de Catholique de Louvain, 2018, p 22.

[40] Guide start-up 2020, Une introduction au processus de création d'une entreprise, Ministère de l'enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique, Direction Générale de la Recherche Scientifique et du Développement Technologique, Edition 2020, Alger, 2020, pp 12.

[4141] Corporate finance, "A Guide to management Buy-Outs", Cattaneo, Royaume-Uni, 2005, P5. Disponible sur: www.cattaneo.co.uk

[42] Grant Thornton," Capital Investissement au Maroc : Guide pratique pour entrepreneurs ", conférence des nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED), [en ligne], version non édité, Maroc, 2012, p 07.

« Le capital-investissement ou les fonds de capital-investissement sont des actions qui ne sont pas cotées en bourse. »[43] « Ces sociétés, spécialisées dans le capital investissement, détiennent des participations majoritaires ou minoritaires dans l'entreprise pendant environ cinq ans. »[44]

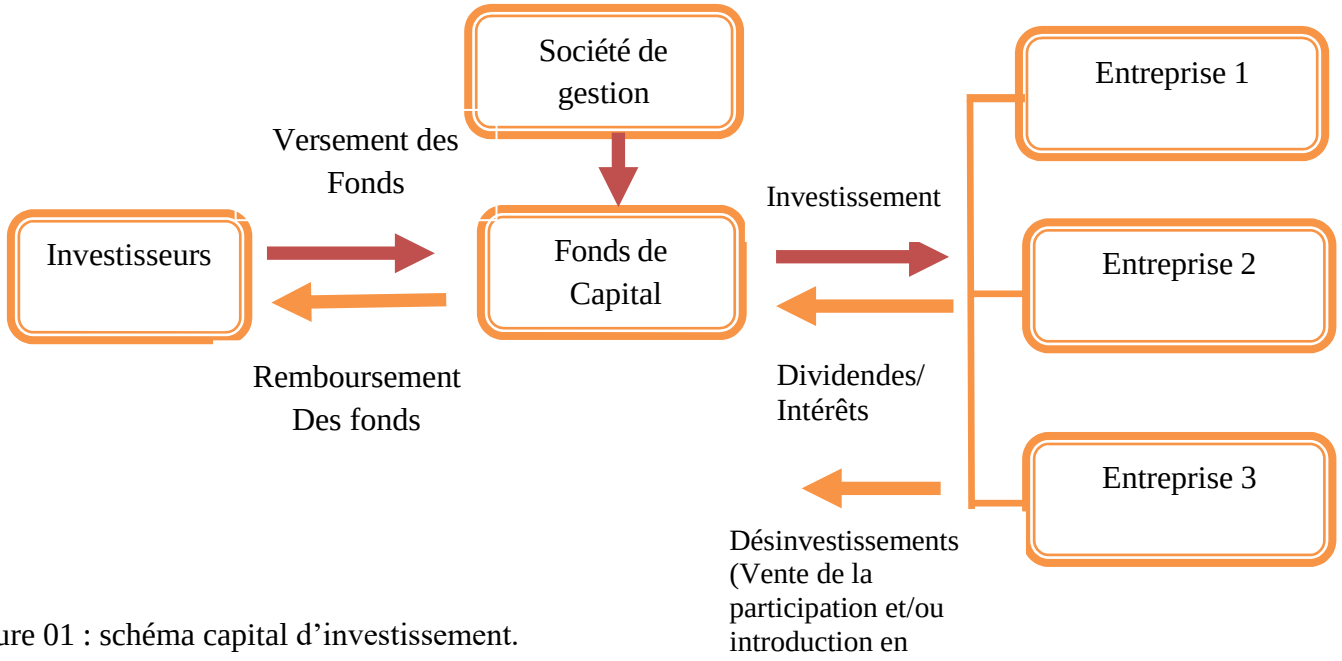


Figure 01 : schéma capital d'investissement.

Source : Grant Thornton," Capital Investissement au Maroc : Guide pratique pour entrepreneurs ", conférence des nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED), [en ligne], version non édité, Maroc, 2012, p 09.

1.4 Le choix de la forme juridique :

La sélection de la forme juridique appropriée est essentielle au développement d'un projet commercial et constitue l'une des étapes les plus importantes des procédures administratives pour la création de tout projet ou entreprise privée, elle affecte donc directement les voies à suivre pour mener à bien ces démarches. Cette étape importante doit être mûrement réfléchie en tenant compte de plusieurs facteurs tels que le nombre de partenaires, la protection du patrimoine, la taille du projet, le capital et les taxes.

« En pratique, les entrepreneurs peuvent choisir la forme juridique appropriée en fonction de la taille de leur organisation, du nombre et de la nature des actionnaires... Cependant, compte tenu du grand nombre de possibilités présentées dans la législation algérienne, ce choix est jugé difficile, surtout si Tout sans eu égard

[43] Finance de marché. Qu'est-ce que le private Equity ? Définition & raisons de base du capital-investissement : disponible sur : http://financedemarche.fr/finance/quest-ce-que-le-private-equity-definition-raisons-de-base-du-capital-investissement consulté le 06/05/2022.

[44] LONEZ Mathilde, Comment déterminer le mode de financement le plus adapté pour les start-ups en Belgique lors de la phase de lancement ? mémoire de master en Sciences de gestion/ Ingénieur de gestion, université de Catholique de Louvain, 2018, p 21.

aux conditions et critères attachés à chaque formulaire. Avec cette proposition, l'Algérie mettra en place des institutions pour toutes les formes juridiques possibles, et nous travaillerons à clarifier les critères et les conditions qui différencient chacune, en vue d'offrir une perspective globale aux différentes formes juridiques et au moins d'aider le projet porteur en limitant le nombre d'options disponibles.»[45]

1.4.1 Personne physique :

Cette forme juridique convient aux entrepreneurs et aux petites entreprises qui souhaitent se lancer rapidement. Elle ne requiert ni capital social ni statut juridique. Par conséquent, contrairement aux personnes morales, les étapes pour créer une telle forme juridique sont simples. Sa gestion et sa comptabilité sont simplifiées et ne nécessitent pas autant de contraintes que les autres formes juridiques.

« Cette forme juridique donne à sa création tout pouvoir de décider de l'avenir de son entreprise sans consulter d'autres partenaires. Cependant, les actifs de l'entreprise et de l'entrepreneur ne sont pas séparés, par exemple en cas de non-paiement des dettes, les actifs de l'entrepreneur seront loués si l'entreprise n'est pas en mesure de faire face » [46]

1.4.2 Personne morale :

« Une personne morale est une entité virtuelle créée par une ou plusieurs personnes physiques ou morales dans un but commun (SARL, SPA, etc.). Il existe différentes formes juridiques de personnes morales en Algérie, qui présentent plus ou moins les mêmes caractéristiques :

- Rédaction avec notaires des lois et règlements.
- Composition du capital social.
- Publier des comptes sociaux au CNRC.
- Obligation de se conformer au véritable régime IBS.
- Dépôt annuel des plans fiscaux (bilans comptables, comptes de résultat, etc.).
- Certaines formes juridiques d'obligation d'avoir un ou deux commissaires aux comptes (SARL, SPA).»[47]

1.5 Créer une startup :

« La dernière étape consiste à créer la startup elle-même. Il regroupe les étapes liées à la création d'une entreprise. Il comprend plusieurs étapes allant de la sélection du statut juridique à l'enregistrement de la startup. Les formalités à accomplir dépendent de la forme juridique choisie. Généralement, ils comprennent :

- Rédaction des statuts de la start-up.
- Dépôt et enregistrement des statuts.
- Rapports sur les activités de l'entreprise.
- Publication du contenu des statuts de la start-up dans le journal des mentions légales.

[45] Le site officiel de la ministre de, Portail algérien de création des start-ups", [en ligne], Disponible sur : http://www.jecreemonentreprise.dz/les-formes-juridiques-de-lentreprise. Consulté le 31/05/2021.

[46] L'entrepreneur Algérien, " Les formes juridiques en Algérie ", [en ligne], Disponible sur : https://www.lentrepreneuralgerien.com, Dernière modification le lundi, 24 mai 2021 13 :56, consulté le 31/05/2021.

[47] L'entrepreneur Algérien, " Les formes juridiques en Algérie ", [en ligne], Dernière modification le lundi, 24 mai 2021 13 : 56, Disponible sur : https://www.lentrepreneuralgerien.com, consulté le 31/05/2021.

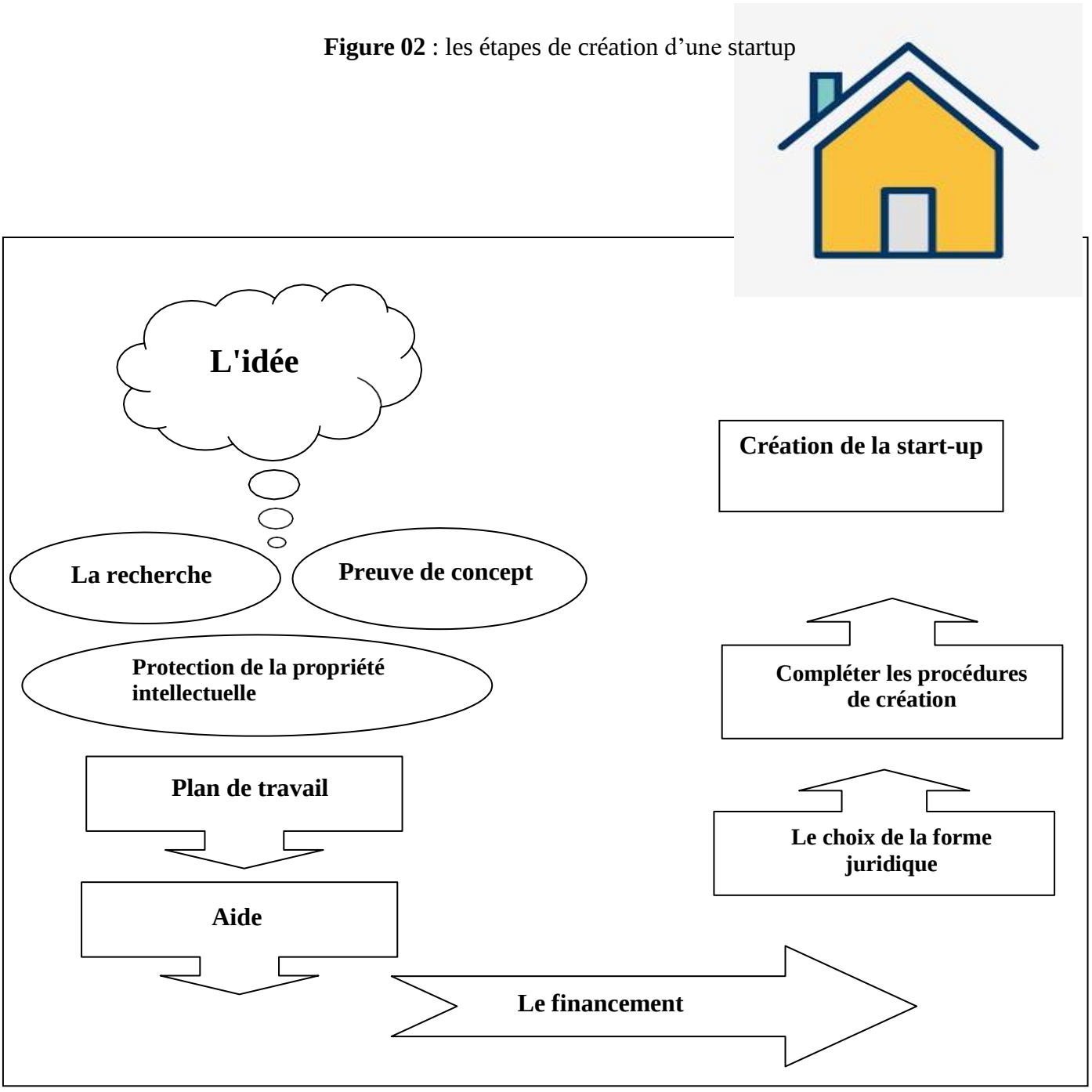
- Enregistrement de l'entrepreneuriat. »

Les étapes de création d'une start-up :

La création d'une start-up ne nécessite pas systématiquement de développer des technologies innovantes. Une idée novatrice peut tout à fait être mise en œuvre sur la base d'une offre existante ou en faisant évoluer un concept connu grâce à une ou plusieurs évolutions technologiques.

La première étape consiste à trouver une idée de start-up et la dernière à créer la société. La première étape de la création d'une start-up est la recherche d'une idée. Lors de cette phase, il faut s'assurer qu'elle est bien pertinente, unique et nouvelle

Figure 02 : les étapes de création d'une startup



Source : Une introduction au processus de création d'une entreprise, Ministère de l'enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique, Direction Générale de la Recherche Scientifique et du Développement Technologique, Edition 2020, Alger, 2020, p 06.

2. Le business model des startups :

Dans cette partie, nous allons introduire la définition du business model, ces bénéfices et des cas d'utilisation, exposant enfin les composants du modèle d'affaires.

2.1 Définition du concept business model :

« Un business model est également appelé modèle d'entreprise ou modèle économique. C'est la manière dont une entreprise gagne de l'argent, son fonctionnement, son organisation, ses objectifs, ses moyens, son modèle de tarification et de distribution de ses produits et services. » [48]

« Le business model décrit la logique générale de fonctionnement du projet, sa stratégie. Il explique comment les entreprises créent, délivrent et captent de la valeur .»[49]

2.2 L'utilité du business model :

« Selon l'Institute of Innovation Consultants, les objectifs de l'outil sont :

- Décrire et analyser chacun des 9 modules décrits dans le modèle (proposition de valeur, Segmentation client, canaux, relations clients, ressources clés, activités clés, partenariats clés, flux de revenus, structure de coûts)
- Utiliser des techniques créatives pour générer des idées ;
- Identifier les interdépendances qui les relient ;
- Concevoir des business models pertinents, innovants et performants ;
- Déterminer les intentions de l'entreprise et les besoins y afférents ;
- Décrire ses stratégies et mesures pour atteindre ses objectifs ;
- Positionnez-vous par rapport à vos concurrents et faites des offres qui correspondent à vos exigences besoins réels des clients ;
- Fournir une vision globale des composantes de l'activité ;
- Prendre connaissance de l'avancement des nouveaux projets. »[50]

2.3 Les composantes de business model :

a) **La proposition de valeur :** il s'agit de la promesse que l'on fait au client : le problème que l'on résout, ce que la solution que l'on a construite apporte concrètement.

[48] P. Factory . La tribu des startups. « Livre blanc : optimiser son business model ». P 02.

[49] CARRE Nathalie. « D'une idée a un business model innovant ». CCI Entreprendre. Février 2015. P 01.

[50] Association des conseils en innovation. « Fiche pratique : Le Business Model ». Février 2016. P 0 2.

b) **Les segments clients** : les cibles que nous visons. Ils doivent être décrits aussi précisément que possible.

c) **Les canaux de distribution** : Le vecteurs (magasin, site Web, application, etc.) utilisé pour apporter la proposition de valeur aux clients et les atteindre**.**

d) **La relation avec les clients :** La manière dont nous entretenons les relations avec les clients existants : gestion des problèmes ; SAV, up-streaming, cross-selling, key account management, community management, co-création, etc.

e) **Les partenaires clés :** Contrôler les fournisseurs et partenaires importants pour mettre en œuvre leur proposition de valeur**.**

f) **Les ressources clés** : Les ressources consommées par la création et la livraison d'une proposition de valeur. Ils peuvent êtres humains, intellectuels, technologiques, financiers, matériels, etc.

g) **Les activités clés** : Ce que les startups font au quotidien (développement, ventes, marketing, etc.).

h) **La structure de coûts** : Coûts supportés par d'autres éléments du modèle économique, notamment la distribution, les activités clés et les ressources.

i) **La base de revenus :** Les différentes lignes de revenus et la façon dont nous facturons nos clients. »[51]

- **Business model canvas**

Le **business model canvas** est un outil que l'on utilise pour retranscrire de manière simple le modèle économique d'une entreprise. Il est parfaitement adapté à la phase de création, et peut aussi être utilisé pour le lancement d'un nouveau produit ou d'un nouveau service.

Le **business model canvas** donne notamment des indications sur :

- le financement de l'entreprise ;
- la proposition de valeur ;
- le segment de clientèle visé ;
- la structure des coûts.

Il existe bien entendu plusieurs modèles. Nous en avons retenu un, pour sa clarté et sa simplicité d'utilisation : celui d'Alexander Osterwalder.

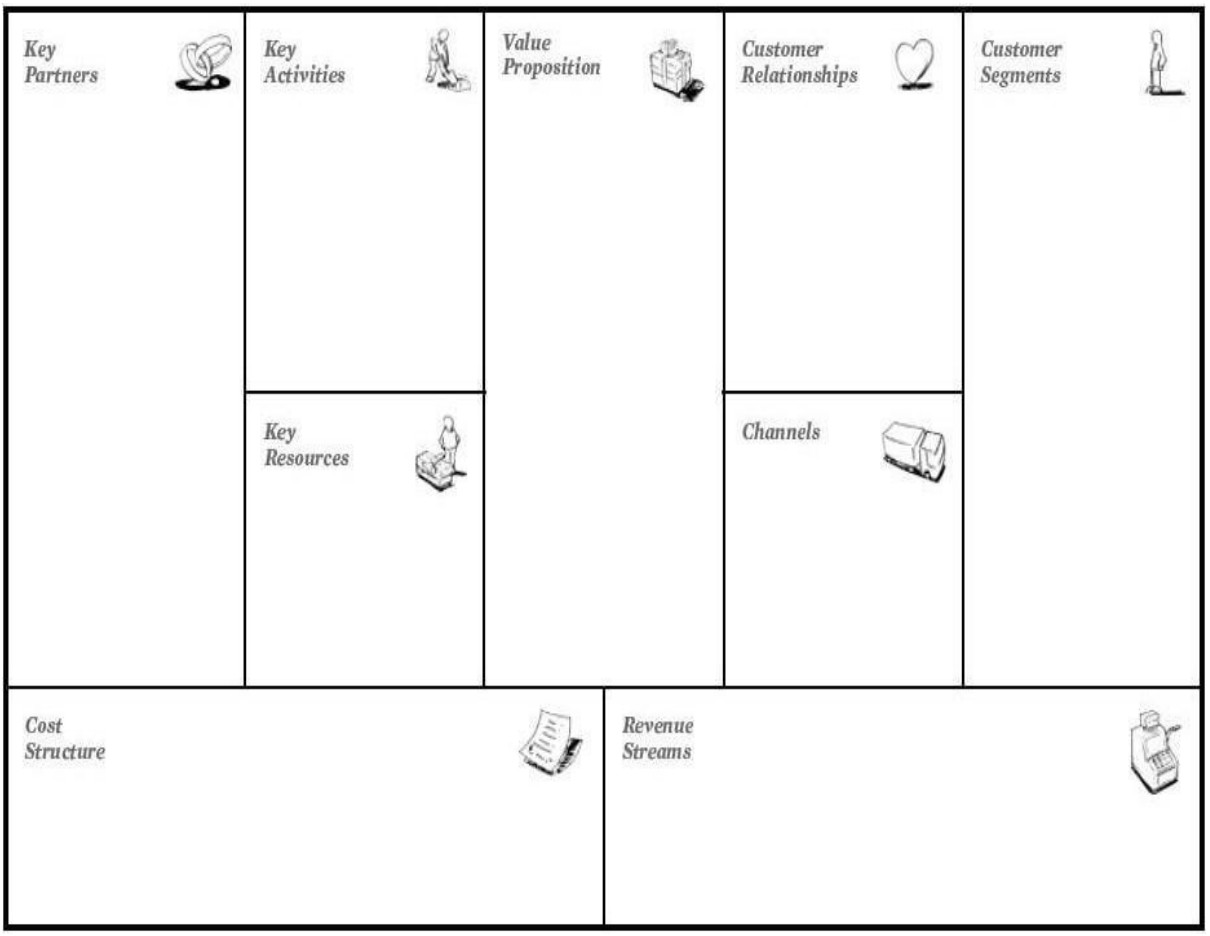
[51] Rharbaoui, Y. &, Bignon, Annabelle., Le livre de la jungle : Les secrets des meilleures startups pour prendre en main ta carrière, Dunod, Paris, France, P 25.

Attention : il est nécessaire néanmoins d'avoir effectué les démarches indiquées dans les précédentes pages de ce chapitre, à savoir :

- avoir analysé avec soin son environnement économique (marché global, marché d'entreprise, concurrence…) ;
- avoir défini la mission et la vision de son entreprise ;
- avoir fixé sa stratégie d'entreprise.

Sans cela, il n'est pas possible de réaliser son business model.

Figure 03 : Business model canvas



Source: www.bmc.com

3. Le business plan :

« C'est un document de référence avant de créer une startup ou une entreprise et peut donner aux entrepreneurs et futurs investisseurs une idée juste du projet. L'objectif principal d'un plan d'affaires est d'attirer des

investisseurs potentiels. Grâce à ce document, ils décideront (ou non) d'aller plus loin dans le projet avec l'entrepreneur. L'importance de la compréhension de ce document dépend de la qualité, de l'exhaustivité et de la qualité des informations qu'il contient. De plus, cela dépendra du succès de l'entrepreneur dans sa demande de financement pour démarrer son entreprise. Par conséquent, il est très important de travailler autant que possible sur votre plan d'affaires. »[52] « Un business plan est avant tout un moyen pour le futur entrepreneur d'articuler sa vision de l'entreprise en précisant les éléments essentiels tels que : son équipe, ses activités précises, sa moyenne, sa rentabilité et son avenir. Le processus de construction du business plan prend la forme d'un document de synthèse qui raconte une histoire et sa traduction financière. » [53]

3.1 Les objectifs du business plan :

Parmi les objectifs d'un business plan nous citons **:**

- « Aide les créateurs pilotes à démarrer en connectant les idées initiales à la réalité environnementale en répondant à deux questions fondamentales : * Existe-t-il un marché ? Si oui, comment occuper une position honorable ? Sinon, comment déplacer la ligne pour exister ? et Quelle valeur pouvons-nous apporter à nos clients ?
- Aider le créateur à prendre la bonne décision au bon moment (ex : commencer maintenant ou dans trois mois ? Revoir l'idée de départ en changeant de client ? Améliorer son offre ? Est-ce que quelqu'un le fait ou est-ce que quelqu'un le fait ? Organiser au mieux la nouvelle société en mettant en œuvre tous les moyens nécessaires à sa réussite.
- Vérifier si l'entreprise est rentable et durable.
- Séduire puis convaincre les lecteurs externes de la faisabilité et de la cohérence du projet et du sérieux du porteur de projet »[54].

3.2 La différence entre business model et business plan :

« Le business modèle est au cœur de votre business plan, et il est plus proche du concept que des prévisions. Un business plan est la version opérationnelle et économique de votre business model.»[55]

«Un business plan est votre document montrant votre business model. Le modèle d'affaires est un élément clé d'un plan d'affaires car il montre la structure financière de l'entreprise, la façon dont elle crée de la richesse. Si votre business model est pertinent, votre projet sera rentable sur le long terme.

Tableau 02 : La différence entre business model et business plan :

[52] Petite entreprise, Réalisation du business plan : Étapes et modèle, [en ligne], Disponible sur : https://www.petite-entreprise.net publié le mardi 21 mai 2013, mis à jour le mercredi 5 août 2020, consulté le 6/05/2022.

[53] Leger-Jarniou Catherine, Kalousis Georges,"Construire son business plan", 4e éd , Dunod, Paris, France ,2017,p 07.

[54] Idem, p 10.

[55] L'agence France Entrepreneur (AFE), Business model et business plan : quelle différence ? , [en ligne], Disponible sur : https://www.bpifrance-creation.fr , Publier le 01/01/2019, Consultez le 5/05/2022.

Business Model	Business plan
Une logique qui permet de créer de la valeur ajoutée pour les clients et de générer des revenus.	Mise en œuvre stratégique et opérationnelle de cette logique.
Aide à faire un pitch.	Nécessite l'accès à de grosses sommes d'argent.
Concentrer sur les contributions reçues lors de la validation. Décrire l'entreprise.	Concentrez-vous sur la sortie pour créer des présentations. Conseils pour développer votre entreprise
Rechercher la valeur client.	Analyser l'entreprise du point de vue du propriétaire et du client.
Modifier les hypothèses initiales pour répondre aux besoins des clients. Idéal pour le remue-méninges	Renforcez les hypothèses initiales avec les données correspondantes. Non configuré pour le brainstorming.
Attirez les clients pour obtenir la vérification nécessaire. Mais pas d'accent particulier sur la finance.	Trouver du financement pour obtenir les fonds nécessaires. Grand accent sur la finance.
Commencez par un processus testé par le client. et aider à démarrer	Parlez de ce qui pourrait arriver dans le futur.

Source : Kerwin Carol, Mentor, SCORE, [en ligne], publié le 01/11/2018, Disponible sur https://www.sanluisobispo.score.org, Consulté le (01/06/2021).

3.3 Les dix étapes pour réussir un business plan :

1. « Définissez vos activités commerciales.
2. Décrivez l'état actuel de votre entreprise.
3. Définissez les marchés externes, votre concurrence et votre positionnement sur le marché.
4. Définissez votre objectif principal.
5. Développer des stratégies pour atteindre ces objectifs.
6. Identifier les risques et les opportunités.
7. Développer des stratégies pour limiter les risques et exploiter les opportunités.
8. Mettre en œuvre ces stratégies.
9. Prévoir les dépenses, les revenus et les flux de trésorerie.
10. Compléter le planning.»[56]

[56] S STUTELY Richard, 2012, Business plan, 3e Ed, Pearson, Paris, France, P14.

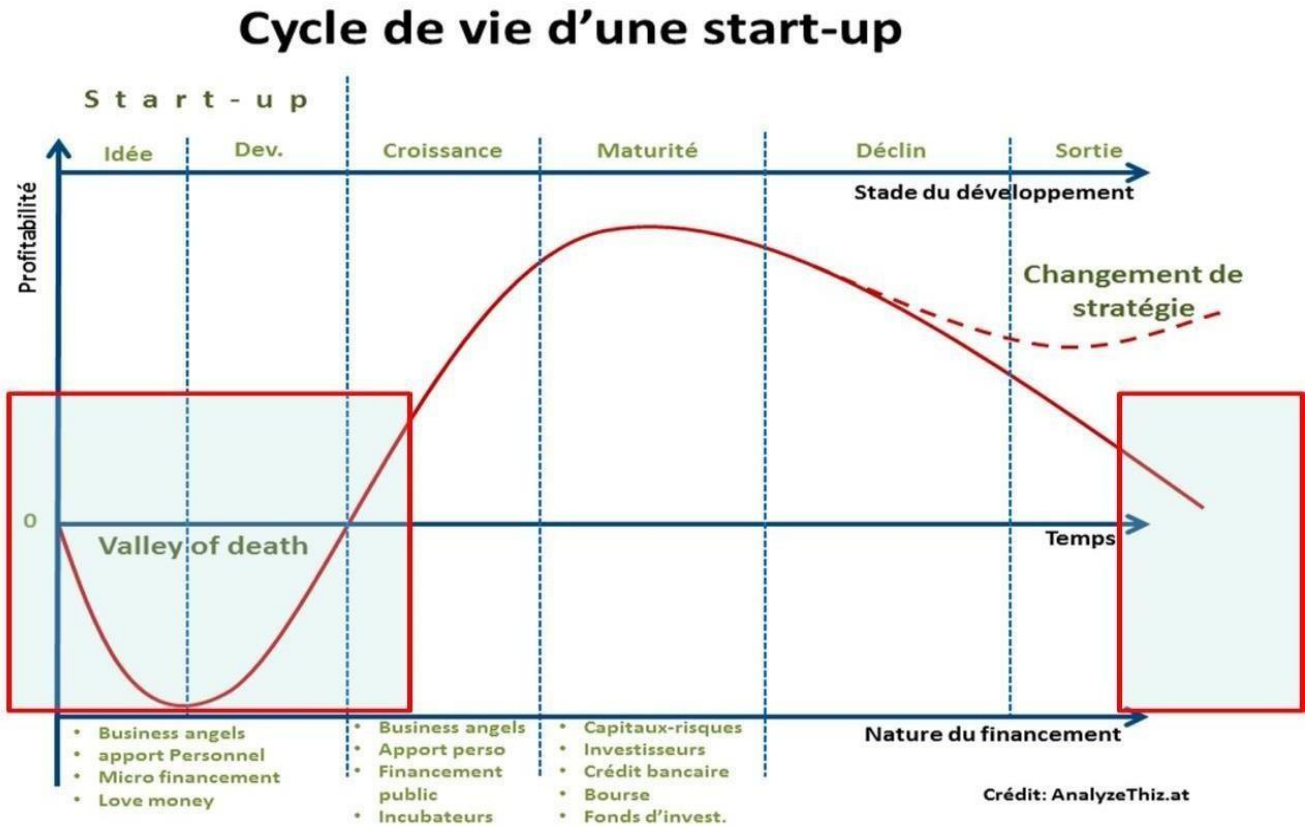
Section3 : Cycle de vie d'une startup et L'écosystème de la startup

1. Cycle de vie d'une startup

« Cependant, les startups sont de nature diversifiée et complexe, ces entités ont leur cycle de vie. Espérons que la recherche sur le cycle de vie des startups soit bien développée ces dernières années. Étant donné que la séquence des activités et des étapes peut varier selon les startups »[57]

"Selon la définition de Paul Graham d'une startup : « Une startup est une entreprise conçue pour croître rapidement'. Comme vous pouvez l'imaginer, les startups sont différentes en termes de croissance continue. La réalité est différente car ces institutions savent comment arriver au sommet échoue souvent, a des étapes difficiles et des oscillations sauvages. La courbe suivante conçue par Paul Graham peut en témoigner » [58]

Figure 04 : **Cycle de vie d'une Start up**



Source: Paul Graham, Start-up happiness curve, how to start a startup? 2021, Volume 9.

[57] Salamzadeh, Aidin and Kawamorita Kesim, Hiroko, (2015). Startup Companies: Life Cycle and Challenges. Proceedings of the fourth International Conference on Employment, Education and Entrepreneurship (EEE), Belgrade, Serbia.

[58] BOULECHOUR Cherifa, 2018, The role of business incubators to support and Develop StartUps: The Case of Algeria, Université de Skikda, Magazine économique dAl-Bashaer, 4, P 421.

À partir de la figure, nous notons que le cycle de vie de la startup est résumé en cinq phases de base comme suit :

a) La création :

« La phase de création est considérée comme la première étape essentielle, car elle comprend les activités requises pour établir formellement le lancement, déterminer principale source de financement et d'organisation des activités administratives, mais privilégiant un meilleur développement de produits aux tâches administratives à ce stade.

b) La croissance :

La phase de croissance est la deuxième phase du cycle de vie de la startup et se caractérise par une augmentation de la demande pour les produits et/ou services proposés par l'entreprise. Cette étape est cruciale car l'objectif principal des entreprises émergentes est d'atteindre une croissance rapide à court ou moyen terme.

c) La maturité et la restructuration :

Au stade de la maturité, les produits et/ou services offerts par l'entreprise sont considérés comme ayant atteint le seuil de maturité pour la rentabilité et le succès de l'entreprise, mais l'entrepreneur doit s'adapter aux nouvelles exigences du marché, aux nouvelles tendances et aux nouvelles technologie, éviter la stagnation dans la phase de restructuration, suivre la méthodologie et les nouvelles politiques.

d) Le déclin :

Au fur et à mesure que le produit/service traverse la phase précédente, la croissance des ventes ralentira, finira par se stabiliser, puis il y aura une période de ralentissement avec des changements naturels dans la société, la culture et la demande. Une baisse déclenche souvent une crise de confiance ou une confusion dans la valeur commerciale. La perte de créativité, de loyauté et d'employés qualifiés est une conséquence naturelle. Il en est résulté une période critique en peu de temps. » [59]

[59] Start-up.ma, Le cycle de vie d'une Startup , (en ligne),2022 disponible sur : https://www.start-up.ma/articles-et-conseils/le-cycle-de-vie-dune-startup/ consulté le 07/05/2022

e) Période critique :

« Ici, le marché ralentit et votre demande pour votre produit/service chute considérablement. Les prix baissent et le produit est retiré du marché. Les moments de crise remettent en cause la viabilité de l'agence. À un stade critique, vous avez besoin de dirigeants courageux pour prendre des décisions très difficiles et répondre à des questions de survie : l'entreprise doit-elle fermer ? Doit-on au moins continuer ? Ou avez-vous besoin de mettre à jour et de changer d'orientation ?

2. L'écosystème d'une startup :

« Dans le domaine de l'entrepreneuriat, le terme d'écosystème a été introduit pour la première fois par (Valdez, 1988) sous le concept « d'écosystème de startups ». Alors que de nombreux chercheurs ont proposé d'autres concepts, comme « l'environnement entrepreneurial », pour expliquer l'impact des conditions environnementales sur le développement de l'activité entrepreneuriale nationale. »[60]

2.1 La définition de l'écosystème startup :

« Un écosystème entrepreneurial est un ensemble d'individus et d'organisations qui travaillent ensemble pour faciliter la création, le développement, la croissance et le succès des startups. L'écosystème des startups est principalement composé d'organismes d'accompagnement et de sponsors événements, universités, financeurs, start-ups, grandes entreprises et gouvernement. »[61]

2.2 L'économie de l'écosystème des startups :

« Ce soutien unique à l'entrepreneuriat est nécessaire et repose sur le fait que : en partie Le développement économique régional dépend du développement des entreprises.

L'activité économique de type startup a un impact positif sur la stimulation de l'innovation locale. Une startup qui survit et reste sur le marché relativement longtemps contribue à augmenter le produit intérieur brut des pays dans lesquels elle opère, à créer des emplois, à réduire le chômage et à améliorer la qualité de vie. »[62]

« L'exemple le plus connu au niveau international est la Silicon Valley, un paradis pour les entreprises technologiques. Bien qu'en avance sur de nombreux écosystèmes dans la sécurisation des financements au stade du démarrage, cet écosystème californien n'est plus le seul point de référence. D'autres pays commencent à

[60] Aicha Bekaddour (2020) : Start-up et écosystème en Algérie », Annales de l'université de Bechar en Sciences Economiques, volume 07/ N°3, p.532-547

[61] Olivia Charlebois, 2021, L'illusion du financement dans l'écosystème startup québécois : Comment les entrepreneurs abordent les défis et les tensions dans leur recherche de financement et dans leur relation avec les investisseurs, Mémoire en Sciences de la gestion, école HEC MONTRÉAL, 107p

[62] Joanna Szarek, Jakub Piecuch, , 2018, The importance of startups for construction of innovative economies, Vol. 4, No. 2

émerger au niveau régional grâce à l'innovation et à la croissance des écosystèmes qui ont des effets d'entraînement sur l'ensemble des pays. De plus, pour certains Au fil des ans, le Canada a été en mesure de développer son marché du capital de risque et de l'activité entrepreneuriale, qui vaut actuellement plus d'un milliard de dollars, le secteur de la technologie des logiciels numériques attirant 31 % des investissements. Le gouvernement a mis en place plusieurs programmes de financement et de soutien aux start-ups pour assurer le succès de cet important écosystème d'innovation et de développement économique, qui pourrait être un moteur de l'économie post-pandémique. Les secteurs économiques matures du Canada, comme le secteur manufacturier, dépendront de l'innovation technologique pour atteindre. »[63]

2.3 Éléments de l'écosystème pour le succès de la startup :

« Les écosystèmes sont intrinsèquement dynamiques, donc le développement économique est dynamique également influencé par les différents acteurs qui s'y sont installés. Les écosystèmes varient selon les régions en leur sein. Les talents locaux, les pratiques culturelles et les niveaux de partage des connaissances déterminent les tendances locales en matière d'innovation. De plus, la force de l'écosystème dépend de la force des entrepreneurs prospères qui y participent. Le succès de l'écosystème dépend des retombées de ses startups à succès et du réinvestissement d'entrepreneurs chevronnés qui pourront également y trouver de nouvelles affaires. Nouvelle entreprise et agir en tant que mentor. De plus, le succès de l'écosystème dépend des participants pour le superviser, l'informer et le réglementer afin de le développer davantage. »[64]

2.3.1 Interdépendance dans les écosystèmes horizontaux :

« Il existe deux types d'économies d'agglomération, financière ou La technologie. Je vais me concentrer sur ce dernier ici, car cela fonctionne davantage pour l'écosystème des startups. Les entreprises de haute technologie ont plus de succès lorsqu'elles sont situées là où d'autres se retrouvent que si elles sont la seule entreprise de la région. Cela s'explique en deux temps. À première vue, la forte concentration d'entreprises et de main-d'œuvre, de fournisseurs et de clients réduit les coûts de transaction, ce qui entraîne une expansion du réseau. En outre, lorsque le flux d'informations est ouvert et que la relation est collaboration, avec des effets externes sur les entreprises, c'est-à-dire que les avantages des retombées des connaissances affectent l'avancement technologique des experts dans toutes les entreprises du même secteur dans l'économie d'agglomération. Les retombées de connaissances sont les plus efficaces et les plus bénéfiques dans une économie Peer-to-Peer, cela témoigne d'une passion pour le développement d'un écosystème entrepreneurial afin de favoriser les percées technologiques et d'accélérer le développement économique local, régional et national. En ce sens, des

[63] Olivia Charlebois, L'illusio du financement dans l'écosystème startup québécois : Comment les entrepreneurs abordent les défis et les tensions dans leur recherche de financement et dans leur relation avec les investisseurs, Mémoire en Sciences de la gestion, école HEC MONTRÉAL, 2021, 107p

[64] idem,P 107

communautés entrepreneuriales saines dépendent fortement du flux d'informations, de talents et de capitaux organisés horizontalement dans des structures en réseau. De plus, selon Feld et Hathaway (2020), La diffusion des connaissances est importante pour lutter contre l'asymétrie de l'information, car cette dernière Détermine la viabilité à long terme de l'écosystème de startups. La mission de la communauté des participants à l'écosystème est d'aider et de soutenir les startups, et non d'abuser de leur accès privilégié à l'information, aux ressources et aux viviers de talents. Au lieu de cela, le contrôle hiérarchique étouffe les écosystèmes (Feld et Hathaway, 2020), comme l'observe AnnaLee Saxenian (1996), l'un des deux écosystèmes similaires en termes de potentiel d'innovation dans la structure horizontale et fluide plus de succès. »[65]

2.3.2 Le réseautage de type startup

« Dans leur Global Startup Ecosystème Report 2018, publié par Startup Gnome, leurs résultats démontrer une forte corrélation entre la connectivité locale (réseau local) et les performances de démarrage. En plus des facteurs mentionnés ci-dessus, Startup Gnome ajoute quatre autres facteurs pour constituer sa définition de la connectivité locale. Le premier est de favoriser l'entraide et le sentiment d'appartenance dans des partenariats informels entre entrepreneurs. La seconde est la relation locale entre entrepreneurs, qui est bien plus importante que la relation extérieure au centre d'innovation. Troisièmement, la collision, c'est la forte concentration d'entrepreneurs et d'innovateurs dans la même communauté, ce qui augmente la Possibilité de se retrouver dans un lieu public ou lors d'un événement (fête). Enfin c'est la densité qui détermine la proximité entre startups, dans un espace de co-working Exemple. (Génomes de l'entrepreneuriat, 2018). »[66]

2.3.3 Les programmes d'accompagnement :

« L'accompagnement est une préoccupation croissante pour le développement économique, et l'accompagnement entrepreneurial est un thème important pour les entreprises. La montée en puissance de ce phénomène pro-entrepreneurial a conduit à « l'émergence d'un nouveau champ de recherche », ciblant prioritairement les TPE aux structures fragiles, au management incertain, et à l'importance illimitée des dirigeants.

L'accompagnement permet aux entreprises qui en bénéficient de survivre plus que celles qui n'en n'ont pas profité. Ainsi, le phénomène d'accompagnement est considéré comme une stratégie habilitante qui « fait fonctionner des technologies clés et éventuellement stratégiques De façon générale, les concepts soutenus visent à atteindre certains objectifs fondamentaux, dont la création de nouveaux emplois et de nouvelles entreprises,

[65] Regional Advantage : Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128 : une comparaison de la Silicon Valley avec le corridor de la Route 128 proche de Boston dans les années 1980 et 1990, deux écosystèmes similaires en termes de potentiel d'innovation et de présence des entreprises en technologie de l'information.

[66] Op cit, 107p

la promotion d'un climat entrepreneurial, la commercialisation des technologies, la diversification, la revitalisation de l'industrie et l'accélération de la croissance économique. Collectivités locales, réduction de la mortalité en entreprise, réduction du chômage, Accroître l'interaction entre les incubateurs universitaires et les animateur Développement technologique » [67]

Conclusion :

En conclusion de ce chapitre , on peut dire que le rôle de l'entrepreneur dans la création de nouvelles entreprises et le développement d'entreprises déjà établies, sa contribution à la création d'emplois, prouve l'importance de l'entrepreneuriat dans le développement économique, compte tenu de la nécessité de créer les conditions pour stimuler l'esprit d'entreprise, afin de construire une société entrepreneuriale.

En tant que forme de soutien à l'entrepreneuriat par la formation, l'accompagnement et le financement, nous cherchons à faciliter le travail des entrepreneurs, à minimiser les obstacles et à réduire le taux d'échec et de disparition des entreprises.

Les startups sont également l'un des moteurs les plus importants de la croissance économique du pays et ont besoin d'attention en raison de leur importance pour le développement de l'économie nationale. En effet, ils contribuent au développement d'un point de vue économique, tout en réduisant le chômage d'un point de vue social.

Ce chapitre nous a donc permis d’appréhender la notion de startup sous toutes ses facettes, de décrypter les étapes clés de sa création de comprendre son éco-système et de balayer tous les concepts relatifs à sa mise en place tel que le business model canva.

[67] EL BASSIM HAFSA ,L’ACCOMPAGNEMENT ENTREPRENEURIAL DE LA TPE ET SA PERFORMANCE : UNE ÉTUDE THÉORIQUE, Moroccan Journal of Research in Management and Marketing, V13, N ° 1, January-June 2021, p127-147

Chapitre (II).

Procédures, financement et parties prenantes des startups

Chapitre II : Procédures, financement et parties prenantes des startups

Introduction du chapitre :

Au cours des 10 dernières années, les startups ont été considérées comme un outil pour accélérer la productivité et développer les économies nationales grâce à la créativité et à l'entrepreneuriat. Dès lors, l'importance de cette nouvelle donne économique impose progressivement son statut et conduit à la mise en place de mécanismes et de politiques d'accompagnement pour favoriser le portage d'idées des entreprises émergentes à toutes les étapes du projet (financement, accompagnement et formation) et permettre le marché du travail.

« Depuis le début de la crise politique en 2014, l'Algérie porte une attention particulière à l'entrepreneuriat et aux PME, notamment les start-up qui jouent un rôle clé dans le développement de l'économie algérienne (Leghima & Djema, 2014). En ce sens, la régulation des start-up est devenue le centre d'intérêt des pouvoirs publics. Après plusieurs annonces solennelles par les médias algériens et étrangers des initiatives du gouvernement algérien concernant la mise en place d'un cadre réglementaire dédié aux start-up et leurs définitions, l'intérêt pour les start-up s'est enfin manifesté à travers des publications au Journal Officiel de la Décret exécutif. °20-254 du 15 septembre 2020, dans le cadre de la mise en place du Comité National pour la labellisation des Startups en Algérie »[68]

Dans ce chapitre, nous aborderons les réalités des startups en Algérie, et les défis les plus importants auxquels elles sont confrontées, outre les mécanismes de financement mis à la disposition des entrepreneurs et les mécanismes de soutien et d'accompagnement utilisés par l'État pour développer le domaine des institutions émergentes.

[68] ISMAIL Souraya, HARAOUBIA Imad Eddine, LES STARTUPS EN TANT QUE COMPOSANTE DU SYSTEME NATIONAL D'INNOVATION : CAS DES STARTUPS ALGERIENNES, Revue des Réformes Economiques et Intégration En économie mondial, Vol 15 N°02, Année 2021

Section 1 : les défis et enjeux de création de la startup en Algérie

« Le sujet des startups a été l'un des sujets les plus discutés dans l'environnement des affaires algérien récent, et il est important de souligner que l'Algérie est quelque peu en retard dans l'initiation de tels projets, surtout compte tenu du retard technologique de l'Algérie. Différents niveaux, en plus d'un faible développement, en 2016 n'ont pas dépassé 7% du PIB, l'Algérie se classait au 64e rang mondial, bien qu'il existe certaines mesures pour restreindre l'entrepreneuriat, jusqu'à présent il n'y a pas d'expérience pilote, car la plupart des start-ups sont actives dans le domaine du e-marketing, C'est aussi juste une simulation de l'expérience du monde passé. »[69]

1. Les défis des startups en Algérie :

« Les startups, ou ce que l'on appelle l'entreprenariat, font face à d'énormes défis en Algérie, d'une part en raison de leur nature et de leur spécificité, et d'autre part parce qu'elles sont nouvelles et nécessitent une période de temps pour créer et mettre en œuvre un environnement adapté à leur développement et mise en œuvre» [70], Les plus importants de ces défis sont :

1.1 Financement :

« Toutes les start-ups s'accordent à dire que le défi le plus important pour elles est d'obtenir des financements sous différentes formes, qu'il s'agisse de financement d'amorçage pour démarrer une entreprise, de financement de croissance pour développer leur activité ou de financement d'accélération pour augmenter la croissance à un rythme plus rapide. Heureusement, des initiatives, des sociétés d'investissement à risque et même des accélérateurs de croissance apparaissent, bien que progressivement et timidement, dans la région arabe pour encourager et faciliter l'accès au financement, mais ce n'est pas suffisant. Il y a un fossé entre les bonnes startups pour recevoir de la croissance, et les investisseurs (particuliers ou entreprises) qui offrent leur argent pour l'injecter. Mais le financement n'est pas un problème pour tout le monde, bien que ce soit un défi important, il y a beaucoup de startups autofinancées qui ont refusé des offres de financement parce qu'elles n'étaient pas en accord avec leur vision. »[71]

1.2 Petite taille du marché :

« Le défi de la commercialisation du produit de la startup est l'un des défis importants de ces entreprises car la commercialisation est le principal objectif de l'entreprise et le garant de sa continuité pour réaliser des

[69] Benzair Mebarak, Mokhtari Fatiha, Saadaoui Mourad Masoud, Emerging enterprises between the establishment project and the challenges of reality, Annuaires de l'Université Bechar en économie, Vol 08 N°02, Année 2021, p18-39

[70] Ould safi Othman, Larabi mustapha, The challenges facing startups in Algeria and the mechanisms for supporting and accompanying them, Annuaires de l'Université Bachar en economy, Vol 07 N°03, Année 2020,p469-483

[71] mouna.bessouyah , Yassine.mimouni ,soufyane.bouguetaia, The reality and prospects of emerging enterprises in Algeria, Annuaires de l'Université Bachar en economy, Vol 07 N°03, Année 2020,403-421

rendements et donc compter sur l'autofinancement, bien que les startups en Algérie ne sont pas en grand nombre par rapport à d'autres pays, mais cela se justifie par la petite taille du marché local en général. Il y a plusieurs facteurs qui jouent un rôle dans sa petite taille, qu'il s'agisse de la population, de la pénétration d'Internet, de la facilitation des paiements électroniques, de la culture des startups elle-même. Cependant, étant donné la petite taille du marché, les startups doivent chercher d'autres alternatives de marketing, comme le digital marketing.

1.3 Manque d'expérience des propriétaires de startups :

La création d'une startup nécessite une variété d'expertise, en plus de la grande constitution scientifique et technique que le propriétaire de la startup doit connaître certaines des bases de la gestion telles que la structure organisationnelle, l'équipe, le marketing et la stratégie. Si le propriétaire de l'entreprise ou de l'institution ne dispose pas de cette expérience, il devra l'acheter en acceptant le financement d'un investisseur qui possède l'expérience et le réseau de relations publiques nécessaires, et dans ce cas, il devra lui donner une part de son entreprise. Cette étude est généralement liée à l'étude financière relative à l'évaluation des besoins de financement de l'entreprise, surtout au début, et à l'étude de marketing relative à la commercialisation du produit, à la recherche de marchés, à la manière d'atteindre les clients, à la définition et à la promotion du produit par différents moyens, surtout la promotion par Internet. En outre, il y a une étude de faisabilité technique et liée à la structure de l'entreprise et de déterminer les tâches qui leur sont attribuées avec précision et de fixer des objectifs et des stratégies à long terme de l'entreprise, Par conséquent, nous trouvons la plupart des startups qui n'ont pas continué dans leur activité ou ont échoué en raison du manque de préparation d'une étude de faisabilité professionnelle, ce et les startups peuvent compter ou aider dans la préparation des études de faisabilité des bureaux d'expertise et d'études, ils peuvent également utiliser des incubateurs d'entreprises ou des accélérateurs d'entreprises. »[72]

1.4 Equipe de travail :

« Le travail d'équipe et le travail en équipe est d'une grande importance pour les entreprises et les start-ups, comme la plupart des expériences réussies des start-ups ont commencé leur travail en équipe, et ce défi peut apparaître au début de qu'il n'y a pas de département des ressources humaines dans l'entreprise pour attirer les employés à travailler en elle, mais il commence par la recherche du cercle de connaissances et de leur demander de nommer certains employés et ici entre le facteur de favoritisme au milieu pour affecter le principe de l'emploi basé sur l'efficacité . Les startups souffrent de ne pas pouvoir trouver rapidement un employé adéquat pour mener à bien un projet urgent, elles peuvent publier plusieurs annonces, mais tant qu'il s'agit d'une startup dont beaucoup n'ont pas entendu parler, l'annonce n'apparaîtra pas à ceux qui sont vraiment intéressés. Une solution à ce type de défi est d'embaucher des freelances en raison de la nature temporaire du projet, mais comment

[72]Ould safi Othman, Larabi mustapha, op cit ,p469-483

pouvons-nous les atteindre ? Nous pouvons les atteindre dans la recherche de plates-formes de freelance qui fournissent diverses compétences que vous pouvez demander et de contrat avec eux pour accomplir le travail requis avec précision et professionnalisme, comme ces plates-formes fournissent les consultations nécessaires en fonction du domaine d'activité de l'institution émergente grâce aux experts sur eux. »[73]

2. LES CONTRAINTES RENCONTREES PAR LES STARTUPS EN ALGERIE :

« Comme pour tout projet d'entreprise, il existe différentes raisons pour lesquelles une startup ne peut pas se développer. Nous vous présentons ci-dessous les limitations évoquées par les startups en question qui ont ralenti leurs projets :

2.1 Les contraintes liées au marché :

Les startups algériennes ignorent souvent cette étape et ne collectent pas toutes les données liées aux difficultés spécifiques du marché qu'elles souhaitent cibler. Il est donc nécessaire de réaliser une étude de marché pour déterminer tous les paramètres liés aux acteurs du marché (clients, concurrents, fournisseurs, etc.) et les frais encourus. Les fondateurs des startups interrogées pensent que toutes les idées innovantes peuvent être réalisées sans rechercher les besoins du marché. La startup ne trouvera pas forcément de clients pour son offre. Cela est principalement dû au manque de connaissances des fondateurs de startups, au manque de concept de startup et à la nécessité de suivre un processus d'innovation approprié. Cette contrainte agit directement sur l'investissement initial. »[74]

2.2 Les contraintes légales :

« En Algérie, cet aspect devient souvent une contrainte pour les startups dans leurs efforts pour retrouver le statut social qui leur convient. En fait, avant la publication du décret exécutif 20-254 en septembre 2020, les startups avaient du mal à trouver un texte législatif spécifique pour plaider en faveur de la création de startups innovantes en Algérie. Par ailleurs, l'Algérie n'a toujours pas de véritable stratégie de recherche et la création scientifique semble passer au second plan.

Ce panorama illustre de manière remarquable l'absence d'un système national d'innovation visant à intégrer tous ces acteurs et à les tendre vers une même politique d'innovation.

2.3 Les contraintes financières :

Cette contrainte est au cœur des préoccupations de toute startup, car elle ralentit considérablement ce qui devrait être une startup exponentielle. C'est pourquoi l'étape de démarrage est l'étape la plus critique pour une startup, car elle détermine si le porteur de projet dispose des fonds nécessaires pour lancer sa startup. A ce stade, les startups ont des besoins de financement pour financer des efforts de R&D et/ou des investissements liés à

[73] Ould safi Othman, op cit,p469-483

[74] ISMAIL Souraya, HARAOUBIA Imad Eddine, LES STARTUPS EN TANT QUE COMPOSANTE DU SYSTEME NATIONAL D'INNOVATION : CAS DES STARTUPS ALGERIENNES, Revue des Réformes Economiques et Intégration En économie mondial, Vol 15 N°02, Année 2021,p .444

l'innovation. En Algérie, le plan de financement du business plan d'une startup comprend un investissement majeur encore difficile à obtenir. En effet, les institutions publiques de financement en Algérie n'ont pas encore fourni d'investissements bancaires adaptés aux caractéristiques innovantes des start-up algériennes, qui sont considérées comme des investissements en capital-risque.

2.4 Les contraintes liées à l'identification du processus d'innovation :

Les startups considèrent l'innovation comme un projet qui suit un processus. Le processus est incertain car toutes les idées ne mènent pas nécessairement à l'innovation. Par conséquent, le succès de l'innovation repose sur un processus composé d'une série d'étapes de développement et de validation, depuis la recherche de nouvelles idées de produits jusqu'à la commercialisation du produit.

Après avoir parlé aux 12 startups que nous avons interrogées, nous avons constaté que les startups n'ont pas une idée claire du processus d'innovation qu'elles devraient adopter. Ces startups ne voient pas la nécessité d'ouvrir leurs processus à l'environnement extérieur afin de bénéficier des connaissances et de l'expérience que différents acteurs peuvent leur apporter. Cette contrainte affecte directement la croissance rapide des startups.»[75]

3. Les Formes juridiques en Algérie :

Voici les formes juridiques existantes en Algérie :

3.1 Société unipersonnelle et à responsabilité limitée (EURL) :

« Il s'agit d'une structure unipersonnelle[76], dont le capital social est librement déterminé par les associés dans la loi fondamentale de la société. Sauf motif légal, le patrimoine personnel des fondateurs de la société est séparé de leur patrimoine.[77] (les dispositions de la loi n°15-20 du 30/12/2015 modifiant et complétant les articles 566, en plus de la base juridique des dispositions de la loi n°15-20 du 12/30/2015., 567,567 bis et 567 bis 1, 590 du Code de commerce) .[78]

3.2 Société à responsabilité limitée (SARL) :

C'est une société de capitaux composée chaque mois de deux associés jusqu'à un maximum de cinquante (50) associés dont le capital social est librement déterminé par les associés dans les statuts. Un associé est tenu au passif du capital car il est géré par un ou plusieurs gérants, l'inscription au registre du commerce confère aux gérants la personnalité juridique et le statut de commerçant[79] .(Outre la base juridique, les dispositions de la loi

[75] ISMAIL Souraya, op cit, p445

[76] Une introduction au processus de création d'une entreprise, Ministère de l'enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique, Direction Générale de la Recherche Scientifique et du Développement Technologique, Edition 2020, Alger, 2020, pp 13-14.

[77] Le site officiel de la ministre de, Portail algérien de création des start-ups", [en ligne], Disponible sur : http://www.jecreemonentreprise.dz/les-formes-juridiques-de-lentreprise. Consulté le 9/05/2022.

[78] Décret exécutif n 15-20du 30 Décembre 2015 relatif à la loi commerciale et les formes juridiques des entreprises en Algérie, Journal officiel de la république Algérienne n 71 du 30 Décembre 2015, Alger, pp 05-06.

[79] Le site officiel de la ministre de, Portail algérien de création des start-ups", [en ligne], Disponible sur : http://www.jecreemonentreprise.dz/les-formes-juridiques-de-lentreprise. Consulté le 9/05/2021.

n° 15-20 du 30/12/2015 modifiant et complétant les articles 566. 567, 567 bis et 567 bis 1, 590 du code de commerce).[80]

3.3 Société par action (SPA) :

Cette forme juridique s'applique généralement aux grandes sociétés. C'est une société dont le capital est divisé en actions, composée d'associés qui ne supportent que la perte de leur apport en capital. Le nombre d'associés ne peut être inférieur à sept (7).[81] « Elle requiert la rédaction des lois et règlements devant notaire et un capital social minimum de 1 000 000 DA ou 5 000 000 DA » [82] « S'il s'agit d'un appel public à l'épargne, il appartient alors à l'entreprise de recourir aux services d'une banque ou d'un établissement financier ou d'un intermédiaire pour le placement de titres dans des opérations de bourse, qu'il s'agisse de toute opération promotionnelle de porte à porte. »[83] « Régie par un Conseil d'Administration composé de trois (03) membres au moins et de douze (12) membres au plus et contrôlée par le Conseil de Surveillance. Les gérants sont élus par l'assemblée générale des actionnaires ou des actionnaires ordinaires. La durée de son mandat est fixée par la loi et ne peut excéder six (06) ans. »[84]

[80] Décret exécutif n 15-20du 30 Décembre 2015 relatif à la loi commerciale et les formes juridiques des entreprises en Algérie, Journal officiel de la république Algérienne n 71 du 30 Décembre 2015, Alger, pp 05-06.

[81] Une introduction au processus de création d'une entreprise, Ministère de l'enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique, Direction Générale de la Recherche Scientifique et du Développement Technologique, Edition 2020, Alger, 2020, pp 13-14

[82] L'entrepreneur Algérien, " Les formes juridiques en Algérie ", [en ligne], Dernière modification le lundi, 24 mai 2021 13:56, Disponible sur : https://www.lentrepreneuralgerien.com , consulté le 9/05/2022.

[83] Information : La SPA est dans l'obligation de nommer et de certifier ses comptes par un ou plusieurs commissaires aux comptes

[84] Décret exécutif n 15-20du 30 Décembre 2015 relatif à la loi commerciale et les formes juridiques des entreprises en Algérie, Journal officiel de la république Algérienne n 71 du 30 Décembre 2015, Alger, pp 05-06.

4. Les démarches de la création :

4.1 Protéger l'identité de la start-up :

« L'enregistrement d'une marque est une étape importante dans la protection de l'identité d'une organisation émergente. L'Institut National de la Propriété Industrielle d'Algérie est un établissement public à caractère industriel et commercial placé sous la tutelle du Ministère de l'Industrie et des Mines, chargé de l'étude, de l'enregistrement et de la protection des droits immatériels (marques, brevets, dessins, modèles et données originales), conformément au décret exécutif n° 68-98. L'enregistrement d'une marque auprès de l'Office national de la propriété industrielle confère également un droit d'utilisation monopolistique de dix (10) ans renouvelable. Selon le décret n° 03-06, une marque est définie comme tout signe susceptible d'être exprimé de manière formelle, notamment les mots, les noms de personnes, les lettres, les formes, les chiffres, les images, la forme distinctive du produit ou de son emballage, ainsi que la couleur, qu'elles soient singulières Ou combinées, intentionnelles. Il est capable de distinguer les produits ou services des personnes physiques ou morales des autres signes. Il est également recommandé de renseigner le nom de domaine, c'est-à-dire l'adresse internet de l'entreprise, lors de la création de l'établissement. La gestion de l'enregistrement des noms de domaine sous (.dz) est prise en charge par le Network Internet Center (NIC.DZ), une organisation reconnue par Internet Corporation for Assigned Names and Numbers. »[85]

La propriété intellectuelle :

« Est un élément essentiel de tout entrepreneur, de l'idée au démarrage d'un projet, lors de la création de l'entreprise et tout au long de son développement. La direction générale de la recherche scientifique et du développement technologique a élaboré un "Guide de la propriété intellectuelle", disponible sur son site internet, pour une meilleure compréhension de tous les aspects de la propriété intellectuelle dans l'industrie, la littérature et l'art. ». [86]

a) **« Choix du nom** : Un nom pertinent est la meilleure garantie de réussite entrepreneuriale, et le choisir doit être le plus simple possible ».

« Quelques critères de choix de nom :

- Disponible : le nom ne doit pas être la propriété d'un tiers :

- https://www.infogreffe.fr/societes/ : pour vérifier la disponibilité de la dénomination sociale de la start-up dans le même secteur d'activité.
  http://bases-marques.inpi.fr/ pour vérifier la disponibilité de la marque.
- http://domai.nr/ : pour vérifier la disponibilité du nom de domaine avec les principales extensions (com.net, Fr, .eu…).
- https://www.namechk.com ; pour vérifier la disponibilité du nom sur plusieurs réseaux sociaux.

[85] Une introduction au processus de création d'une entreprise, Ministère de l'enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique, Direction Générale de la Recherche Scientifique et du Développement Technologique, Edition 2020, Alger, 2020, pp 13-14.

[86] Une introduction au processus de création d'une entreprise, Ministère de l'enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique, Direction Générale de la Recherche Scientifique et du Développement Technologique, Edition 2020, Alger, 2020, p 15.

- Court, simple, facile à retenir et rédigé dans la langue cible principale.
- - Représenter avec succès nos activités sans être trop strict KeywordToolsExternal de Google vous permet de voir la pertinence d'un mot-clé, le volume de recherche dans le moteur, et toute concurrence pour ce terme. »

b) **« Enregistrement de logiciel/application/site Internet :** une idée et un concept ne peuvent être protégés par là. Seule la réification de l'idée ou du concept peut être protégée. »

- Dépôt d'un brevet : « Les brevets sont des droits de propriété industrielle pour les inventions techniques. Elle confère à son titulaire le droit d'interdire à des tiers de fabriquer, d'utiliser, de vendre, d'importer et d'exploiter l'innovation brevetée. »
- « Dépôt d'une marque « Une marque est un signe (texte, logo, slogan, couleur, forme, etc.) utilisé pour différencier une startup de ses concurrents. L'obtention de droits exclusifs sur la marque interdit à toute personne physique ou morale d'utiliser le signe distinctif dans un secteur (classe) d'activité protégé. »
- Dépôt de dessins et modèles : L'ergonomie du logiciel/application/site web... peut être protégée par le dépôt des dessins et modèles.
- Droit d'auteur : « Les logiciels, sites Internet, applications, etc. Sont protégés par le droit de la propriété littéraire et artistique. Cette protection peut être obtenue sans aucune formalité. Ainsi, les programmes informatiques, les codes et les interfaces graphiques sont protégés dès leur création. En cas de plagiat, l'auteur doit prouver qu'il est bien le créateur de la date particulière :

- Dépôt à domicile : L'auteur s'envoie une lettre recommandée avec accusé de réception et une enveloppe cachetée.
- Enveloppe Solea : Permet de créer facilement une preuve de date de création à moindre coût. »[87]

4.2 Procédures de création d'une start-up :

« Pour créer une start-up, vous devez être immatriculé au registre national du commerce conformément au décret n° 41-97 du 18 janvier 1997 fixant les conditions d'immatriculation au registre du commerce. Le registre national du commerce est un établissement public réglementé par le Ministère du Commerce de tutelle, qui appartient au registre du commerce délivré par les archives judiciaires. »[88]

[87] HAMAOUI Issame, Création d'une start-up à succès de A à Z, Edition Bod-Boock on Demand, Paris, Octobre 2013.P 14. [En ligne] disponible sur https://www.books.google.dz:com consulter le 19/05/2021.

[88] idem

4.3 Conditions d'attribution de la marque start-up :

« La marque « Startup » appartient à toute institution de droit algérien répondant aux critères suivants :

- Les établissements ne doivent pas être âgés de plus de huit (08) ans.
- Le business model d'une entreprise doit être basé sur un produit, un service, un modèle d'entreprises ou toute idée innovante.
- Le chiffre d'affaires annuel ne doit pas dépasser le montant déterminé par la Commission nationale.
- Au moins 50% du capital de la société doit être détenu par des personnes physiques, fonds d'investissement agréés ou autres sociétés portant la marque "start-up".
- Le potentiel de croissance de l'entreprise doit être important.
- Le nombre de travailleurs ne doit pas dépasser 250. »[89]

4.4 Qui accorde la marque d'une '' Start-up'' :

« Cela a été fait par le Comité National des Marques 'Startups', Projets d'Innovation et Incubateurs décernées par le Ministre chargé des Institutions Emergentes (Startups) et il :

- Attribution de la marque d'une Start-up, d'un projet innovant et d'un incubateur.
- Contribuer au diagnostic et à la promotion de projets innovants.
- Participer à l'amélioration de l'écosystème des startups. »[90]

4.5 Comment obtenir la marque '' Start-up'' :

« Les institutions qui répondent aux critères ci-dessus et qui souhaitent recevoir la marque "start-up" doivent postuler via le portail national des entreprises émergentes » [91]

4.6 Quelle est la durée de validité de la marque ''start-up'' :

« La marque d'une 'start-up' est attribué à l'établissement pour quatre ans et ne peut être renouvelé qu'une seule fois. »[92]

[89] Décret exécutif n°20-254 de Muharram 27, 1442 correspondant au 15 septembre 2020, Ce qui inclut la formation du comité national pour attribuer la marque "start-up" et "projet innovant" et "incubateur" et identifier ses fonctions, sa formation et son fonctionnement

[90] Une introduction au processus de création d'une entreprise, Ministère de l'enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique, Direction Générale de la Recherche Scientifique et du Développement Technologique, Edition 2020, Alger, 2020, p 17.

[91] Ibid, p 17.

[92] Ibid, p 18

5. Réalité des start-ups en Algérie :

« En raison de la large diffusion de l'entrepreneuriat et des concepts entrepreneuriaux. Le gouvernement algérien accorde une attention particulière et prioritaire au domaine des start-up, puisqu'il leur attribue un ministère dédié. Même certains événements et faits de nombreux projets qui soutiennent et accompagnent les porteurs de projets sont organisés et la nécessité de financer, motiver et fournir toutes les mesures appropriées est soulignée. Laissez-les réaliser leurs idées. Un bureau de représentation pour l'économie de la connaissance et les start-up a ensuite été créé. Ce dernier organise l'initiative « START-UP MEETUP », qui vise à échanger sur les enjeux et les enjeux liés à la promotion et au développement des entreprises émergentes en Algérie. Afin de créer les conditions appropriées pour soutenir le rôle de ces parties dans le développement de l'économie nationale. Afin de participer à ces réunions, le service délégant a mis en place l'adresse mail contact@startup.dz du porteur de projet. Leur permet de soumettre des applications avec des cartes graphiques sur le thème des projets de démarrage ou innovants. Les porteurs de projet ont donc plus de chances de réussir dans ce domaine. Les institutions nationales sont encouragées à soutenir l'emploi des jeunes dans des projets et des projets émergents dans le secteur des médias et des technologies de la communication, et pour qu'ils bénéficient d'un soutien particulier, est l'une des institutions publiques les plus importantes. »[93]

[93] DJILALI MAMMAR Houaria,, Le rôle de l'innovation sur la création des start-ups cas Projet start-up :DOWAYA, ORAN, Mémoire de master , Tlemcen, école supérieur de mangement tlemcen,2021,108p

Section 2 : Le financement de la startup en Algérie :

« L'État algérien a pris des mesures et ajusté l'orientation institutionnelle pour accompagner l'évolution de l'environnement des start-up, notamment dans le secteur financier. Par rapport au financement par emprunt traditionnel, il a mis en place un mécanisme de financement sur une liste de différents investissements en capital pour permettre les entreprises émergentes d'une manière classifiée. Dans ce cas, des agences spécialisées ont été créées pour gérer les financements alloués aux entreprises émergentes.

1. La mise en place d'organismes spécialisés dans le financement des institutions émergentes :

Avec la création du Ministère de l'Economie du Savoir et des Institutions Emergentes, et l'élaboration d'un cadre juridique pour définir le statut et les intérêts des institutions émergentes, notamment celles actives dans le domaine de l'innovation et des nouvelles technologies, des organismes de financement spécialisés et des organismes d'aide, l'État -Désir d'accueil des entreprises soutenues.

1.1 Organismes de financement :

Le soutien financier aux entreprises émergentes se reflète dans la contribution des institutions compétentes à l'octroi de fonds pour fournir les liquidités dont les entreprises émergentes ont besoin lorsqu'elles y ont recours. À cet égard, un fonds a été créé pour aider les entreprises en démarrage, en mettant l'accent sur l'implication de l'entreprise de capital de risque.

1.1.1 Fonds de soutien aux entreprises émergentes :

Afin de soutenir et de développer le système économique des institutions émergentes et de contribuer à la mise à niveau de l'environnement des institutions émergentes, un fonds de soutien a été créé en vertu de l'article 131 de la loi financière de 2020[94]. Selon les fonctionnaires du Fonds, il finance des projets de démarrage et porte des charges, y compris les pertes possibles du projet, en mettant à leur disposition les services d'obtenir des fonds pour son activité, qui s'inscrit dans la perspective globale du soutien à l'esprit d'entreprise en Algérie.
En pratique, le lancement officiel des travaux du Fonds a eu lieu le 4 octobre 2020. Le Fonds a déjà commencé à financer des entreprises en démarrage en vertu de son permis de directeur général. Ceci pour les institutions émergentes qui ont obtenu Désignation sous le label "start-up "ceux-ci sont nécessaires pour bénéficier du financement basé sur le principe du risque et selon les déclarations des fonctionnaires, trois niveaux de

[94] La loi n ° 19-04, en date du 11 Décembre, 2019, qui comprend la loi de finances pour l'année 2020, c. R., n ° 81, publié en 30 décembre 2019.

financement (02 millions - 05 millions - 20 millions de dinars)[95] ont été identifiés. »[96]

« En attendant la publication du texte organisationnel régissant le travail du Fonds, on souligne que le Fonds éclairera le rôle d'un adjoint en matière de finances fondé sur le capital a fondé des mécanismes de financement en s'éloignant des méthodes traditionnelles de prêts et en optant pour une nouvelle méthode connue dans les pays développés, malgré les risques associés au processus.

Dans la pratique, la mise en place du Fonds et le lancement de financements destinés aux entreprises émergentes créent une contradiction entre les réalités pratiques et juridiques.

1.1.2 Sociétés de capital-risque :

La Société de Capital Risque a été créée par la loi N°06 - 11 sur les Sociétés de Capital Risque, dont l'article une stipule : « le but de cette loi est de déterminer les conditions de l'exercice de l'activité de capital-risque par la Société de capital-risque, ainsi que les modalités de son établissement et de son fonctionnement. »[97] Ces entreprises sont l'un des moyens les plus importants de soutien financier aux nouvelles entreprises en raison de leur capacité élevée à faire face aux risques auxquels les entreprises émergentes peuvent faire face. Comme il se spécialise dans la finance parce qu'il ne repose pas uniquement sur la fourniture de liquidités, comme c'est le cas avec le financement traditionnel, Plutôt, ils apportent le capital nécessaire et fournissent une aide non financière, comme la gestion et la participation[98]. Selon la loi N°06-11 et le décret exécutif N°16-205[99], les sociétés de capital-risque sont compétentes pour participer à la fourniture de financement aux entreprises en cours d'établissement, de croissance ou de transfert. On appelle cela du capital de risque, audacieux, aventureux ou risqué un investissement à risque élevé.

1.2 Les organismes d'aide financière :

À mesure que les entreprises émergentes se développent, il est nécessaire d'embrasser ces entreprises et de guider les entrepreneurs à travers des incubateurs d'entreprises. Le programme d'incubateur aide à fournir un financement, un accès à des ressources financières et souvent à des capitaux aventureux par le biais d'un réseau de prestataires de services externes. L'Algérie a reçu le concept d'incubateurs d'entreprises et l'obligation de désigner un incubateur s'inscrit dans le cadre de l'application de l'article 12 de la loi n° 01-18[100] portant directive

[95] Le lancement officiel du Startup Finance Fund, journal Al-Khabar, numéro du 22 janvier 2021, daté Accès : 22 janvier 2021 à 20h00.

[96] Revue critique de droit et de science politique Faculté de droit et de science politique – Université de Tizi Ouzou. Tome 16 Numéro 3 (Spécial) Année 2021 p.21

[97] Loi n° 11-06 du 24 juin 2006 relative à la Société d'Investissement Al-Aram, c. R., numéro 42 du 25 juin 2006.

[98] Diyaf Aliyah, Hamana Kamal, Capital-risque : une tendance mondiale moderne pour le financement des startups - Le cas de l'Algérie -, Al-Bahith Magazine The Economiste, volume 04, numéro 05 de 2016, page 171.

[99] Décret exécutif n° 16-205 du 25 juillet 2016, relatif aux modalités de constitution, de gestion et d'exercice de l'activité de société de gestion fonds d'investissement, c.R, numéro 45 du 31 juillet 2016.

[100] La loi n ° 01-18 du 12 Décembre 2001, qui comprend la loi directive pour la promotion des petites et moyennes entreprises, c. R., Numéro 77 publié le 15 Décembre 2001. Annulée.

PME, décret n° 78 portant loi fondamentale sur les incubateurs d'entreprises[101], par Abrogation de la loi n° 17-02.[102]

Cependant, la notion d'incubateur est modifiée par le décret 20-254, qui utilise le terme « incubateur », qui a été décrit comme toute structure du secteur public ou privé, ou un partenariat entre les secteurs public et public »[103]. Secteur privé. Un comité a été mis en place pour s'assurer que chaque structure juridique qu'elle requiert soit considérée comme spécifiquement accueillante pour les entreprises nouvelles et innovantes[104]. L'article 23 du décret 20-254 [105]précise les conditions d'utilisation du label pépinière d'entreprises. L'article 25 de la même loi reflète le rôle des pépinières d'entreprises en tant qu'entreprises économiques, visant à soutenir les entreprises innovantes.[106]

2. Nature du financement accordé aux startup :

Les entreprises émergentes recourent au financement par capitaux à risque. Ce type de financement est confirmé à plusieurs reprises par les responsables à travers leurs déclarations, car il contribue à la création, au lancement et à la croissance des entreprises émergentes. En d'autres termes, il contribue à toutes les étapes de leur existence jusqu'à leur entrée dans le monde des affaires, mais cela n'empêche pas les entreprises émergentes de recourir aux mécanismes de financement traditionnels, à savoir le recours aux banques et aux institutions financières.

[101] Décret exécutif n ° 03-78 du 25 Février 2003, qui comprend la Loi fondamentale pour l'entreprise Pépinières, c.R., numéro 13 Publié le 26 Février 2003

[102] la loi n ° 17-02, du 12 Décembre 2001, qui comprend la loi directive pour la promotion des petites et moyennes entreprises, c. R., Numéro 77 publié le 15 Décembre 2001.

[103] Revue critique de droit et de science politique Faculté de droit et de science politique – Université de Tizi Ouzou. Tome 16 Numéro 3 (Spécial) Année 2021 p.21

[104] Lamine Abdelhamid, Houssine Samia, des mesures de soutien startups et de l'innovation en Algérie : Une lecture des dispositions du décret exécutif N ° 20-254, Journal de la recherche dans les contrats et droit des affaires, Volume 05, numéro 02 de 2020, p 17.

[105] Décret exécutif n ° 20, le 254 mentionné ci-dessus.

[106] Bin Noaman Jamal, Incubateurs d'affaires et leur rôle dans le développement des petites et moyennes entreprises du secteur - avec référence au cadre juridique Pour Incubateurs affaires en Algérie - Dimensions économiques Journal, Volume 6 - Numéro 2, 2016, p. 495

2.1 Focus sur le financement par capital-risque :

« Le système de financement du capital-risque est basé sur l'économie dite de contribution, qui est une méthode de financement mais avec des techniques et des formules spéciales basées sur le principe de la participation. Le capital-risque est défini comme un véhicule de financement qui fournit la sécurité financière nécessaire pour une nouvelle entreprise, donnant aux projets la capacité de croître de manière significative mais à haut risque, car de telles exceptions sont souvent associées à des innovations technologiques et à des projets innovants avec des rendements attendus élevés ».[107]

Ainsi, tout bailleur de fonds d'une société de capital-risque participe en tant que partenaire financier à un projet financé, et dans chaque opération comporte l'apport d'une part de fonds privés ou semi-privés à une société en cours de constitution, de croissance, de cession ou de privatisation, au a perte Profits et profits pour les investisseurs, pour les entreprises émergentes qui entrent dans l'économie algérienne, car elles sont en train de s'établir et de se développer et de prendre les plus grands risques.

Les start-up ont besoin de ce type de financement, depuis le démarrage et l'installation jusqu'à l'entrée sur le marché. Les institutions bancaires, telles que les banques et les institutions financières, qui sont basées sur le mécanisme de prêt, sont difficiles à obtenir par l'embauche et le recours à cause du taux de risque élevé tant que l'institution est présente et que l'étendue de sa capacité de communiquer et de se maintenir sur le marché n'est pas connue, de sorte que les institutions bancaires sont prudentes dans le financement de ce type d'institution.

2.2 Capacité d'utiliser des mécanismes de financement traditionnels :

Les entreprises émergentes peuvent s'appuyer sur des mécanismes de financement traditionnels, avec des institutions bancaires telles que les banques et les institutions financières comme partenaires financiers importants, bien que ces dernières aient établi des conditions très difficiles pour bénéficier d'un financement en raison des inquiétudes concernant le risque élevé des entreprises émergentes. Les banques et les institutions financières sont des cercles importants de flux de capitaux, ce qui montre que certaines banques s'arrangent au profit de ces startups.

Le Fonds National de Réserve et de Réserve, agréé en tant que banque par décision n° 97-01, est dédié au financement des projets immobiliers, mais depuis 2007 ses activités se sont élargies au financement des projets immobiliers, des investissements, et surtout des PME. La Société Arabe de Crédit-Bail a démarré ses activités en 2002 avec les premiers prêts aux PME. La société a mis en place de nouveaux modes de financement à court et moyen terme, comme le crédit-bail, qui permettent aux petites et moyennes entreprises de louer des continents fixes et mobiles à usage industriel. »[108]

3. Les méthodes de Financement des start-ups :

[107] Mazyoud Ibraheem, Vers l'activation des modes de financement non traditionnels en Algérie – Financement par le capital-risque, Revue de la Nouvelle Economie,Tome 01, Numéro 10, Médéa – Algérie, 2014, p. 94

[108] Revue critique de droit et de science politique Faculté de droit et de science politique – Université de Tizi Ouzou. Tome 16 Numéro 3 (Spécial) Année 2021 p.21 p.34

3.1 Autofinancement :

Les contributions des individus ou des familles sont très précieuses pour la création d'une institution. L'autofinancement est la première source de financement dont dispose une entreprise, qu'elle génère par ses activités. Pour l'entreprise, c'est le moyen le moins risqué mais le moins défavorable de lever des capitaux en termes de croissance.

« L'autofinancement est la nouvelle richesse générée par une entreprise en un an, une fois que l'on a déduit la rémunération des actionnaires (dividendes). »[109]

3.2 Le financement par amortissement :

« L'amortissement est la partie la plus importante de l'autofinancement ; trois conceptions différentes sont généralement distinguées :

- **Conception juridique et comptable :** Amortissement=Dépréciation.

L'amortissement est le processus comptable qui corrige l'évaluation d'un actif, il enregistre la dépréciation de la valeur d'une immobilisation due au passage du temps, à l'usure, au progrès technologique ou à toute autre raison.

- **Conception économique :** Amortissement=Répartition.

L'amortissement est une procédure qui répartit le coût d'un investissement sur sa durée de vie utile.

- **Conception financière :** Amortissement=renouvellement

L'amortissement est conçu pour libérer les ressources nécessaires à la mise à jour des immobilisations. Il constitue un fonds d'amortissement destiné à financer de nouvelles immobilisations. »[110]

3.3 Aides et subventions des États :

Après avoir pris connaissance du rôle que les start-ups et les petites entreprises peuvent jouer dans la résorption du chômage et la création de richesses, l'État algérien a initié des politiques en faveur de ces entreprises en créant des institutions qui soutiennent la création et le développement.

3.3.1 L'ANDI et le Guichet Unique Décentralisé :

« L'Agence Nationale d'Investissement et de Développement a été créée sous la forme d'un guichet unique décentralisé par le décret n° 01-03 du 20 août 2001 relatif à l'investissement et au développement. "Au service des investisseurs nationaux et étrangers est un établissement public à caractère administratif. Il est placé sous la tutelle du Service du Chef du Gouvernement. »[111]

Le guichet unique a pour objectif principal de simplifier les procédures et formalités de création d'entreprise et de réalisation de projet. Dans un guichet unique, les investisseurs font appel à un représentant de l'ANDI comme

[109] Bolusset.Carole, « l'investissement », éd Bréal, Paris, 2007, P.50.

[110] G. DE PALLENS et J-P. JOBARD, « geFinancement par emprunt obligatairetion financière de l'entreprise », Sirey, paris, 1997, p 189.

[111] Evaluation des capacités de promotion des investissements de l'Agence National de Développement de l'Investissement, (2005), Rapport de la Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement, Genève.

interlocuteur unique pour assister les investisseurs en leur fournissant toutes les informations nécessaires, en vérifiant les documents et en les transmettant aux services concernés.

En vertu du décret exécutif 06-356, l'agence est spécifiquement chargée de :

- Mener toutes actions d'information, de promotion et de coopération avec des organismes publics et privés en Algérie et à l'étranger pour promouvoir le climat général d'investissement de l'Algérie, améliorer et renforcer l'image et la marque de l'Algérie à l'étranger ;
- Fournit des services pour établir des relations d'affaires et faciliter les liens entre les investisseurs non-résidents et les opérateurs algériens, ainsi que la promotion de projets et d'opportunités d'affaires ;
- Organiser des réunions, conférences, journées d'études, séminaires et autres activités liées à sa mission ;
- Participation à des activités économiques organisées à l'étranger dans le cadre des stratégies de promotion des investissements adoptées par les autorités compétentes ;
- Maintenir et développer des relations de coopération avec des organisations étrangères similaires ;
- Fournir des services de communication avec la communauté des affaires et les médias professionnels ;
- En conjonction avec son objectif, utiliser toutes les recherches et informations liées à des expériences similaires dans d'autres pays ; »[112]

« L'ANDI est responsable des tâches suivantes :

- Promotion, développement et poursuite des investissements Accueil, assistance et information des investisseurs nationaux et étrangers ;
- Concessions de bénéfices ;
- Gestion des fonds de soutien à l'investissement.

Pour atteindre ces objectifs, l'ANDI est chargée de construire un guichet unique décentralisé (GUD). Les guichets uniques décentralisés (un GUD par province) sont théoriquement conçus comme des interlocuteurs privilégiés pour les investisseurs. Leur objectif principal est de simplifier les procédures et formalités de création d'entreprises et de réalisation de projets. »[113]

3.3.2 L'agence Nationale de Soutien à l'emploi des jeunes (L'ANSEJ) :

« L'Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes a été créée en 1996, un environnement public à caractère

[112] BENZAID Sofiane, BENOUARET Massil, LE FINANCEMENT DES PME ET DES START-UPS EN ALGERIE, mémoire de Master en Sciences de Gestion , BEJAIA,universté Abderrahmane mira Bejaia ,2020,170p
[113] idem

spécial, doté de la personnalité juridique et de l'indépendance financière. Le ministère des Petites entreprises, des institutions émergentes et de l'économie de la connaissance est chargé de suivre ses activités. Cette agence a été créée pour accompagner les jeunes dans des projets visant à créer ou à développer des activités productives et de services dans le cadre d'une approche économique visant à créer de la richesse et des emplois. Elle a des antennes régionales et locales. Il dispose d'un réseau de 51 succursales couvrant tous les états ainsi que de nombreux accessoires situés au niveau de certaines régions. »[114]

« L'ANSEJ est pour le soutien et l'emploi Les jeunes chômeurs de 19 à 35 ans (la limite d'âge pouvant être portée à 40 ans lorsque le projet génère plus de 03 emplois, y compris ceux de cadres), les créent et/ou les agrandissent en leur offrant des incitations fiscales et financières des micro-entreprises.»[115]

L'ANSEJ a pour mission principale de[116] :

- Apporter soutien, conseils et accompagnement aux jeunes commanditaires lors de la création d'événements
- Toutes les informations économiques pour les jeunes promoteurs, Technologie, législation et réglementation liées à ses activités
- Établir des relations avec les différents partenaires du système (banques, fiscalité, CNAS, etc.)
- Développer un partenariat intersectoriel pour identifier les opportunités d'investissement dans tous les secteurs ;
- Offrir une formation en entreprise aux jeunes promoteurs
- Toutes autres formes d'actions et de mesures sont encouragées pour faciliter la création d'activités.

« L'Agence aide les jeunes qui veulent créer leurs propres institutions, des subventions leur sont accordées pour atteindre leurs buts, et nous distinguons deux types de prestations :

a) Type 01 : Il s'agit de subventions financières, afin que les jeunes investisseurs bénéficient de :

- Crédit sans intérêt.
- 100 ٪de réduction sur le taux d'intérêt pour la Triple Finance.
- Prêts supplémentaires sans intérêt pour les jeunes entrepreneurs, sous trois formes, résumées dans le tableau »[117] :

Tableau 03 : Type de prêt donné par l'ANSEJ

[114]Bouanini Samiha, op cit, p167-185

[115] BENZAID Sofiane, op cit, P 170

[116] Site officiel de l'ANSEJ : www.ansej.org.dz. Lien suivant : http://www.ansej.org.dz/ansej/?q=fr/content/le-Dispositif-de-soutien-l'emploi-des-jeunes.

[117] idem

Type	Contenu	Condition
Prêt locatif inégal	Bonification accordée aux jeunes entrepreneurs pour couvrir le loyer du magasin ou du lieu de débarquement au niveau du port, pour l'accueil de l'activité à incarner.	Le montant du prêt ne dépasse pas 500.000 DA
Prêt non équivalent pour la création de bureaux collectifs	Allocation supplémentaire pour les jeunes titulaires de certificats d'enseignement supérieur. Pour couvrir la location du magasin pour l'établissement de bureaux collectifs	Le montant du prêt ne dépasse pas 1.000.000 DA
Prêt non équivalent pour l'acquisition d'ateliers mobiles	Subvention pour l'acquisition d'un panier d'atelier est accordée uniquement aux jeunes avec des certificats de formation professionnelle pour l'exercice des activités d'empilage, architecture électrique, chauffage, conditionnement, bouteille, peinture de bâtiment et mécanique automobile	Approuve le montant du prêt 500.000 DA

Source : Préparé par des chercheurs à partir du site Web de l'Agence nationale d'aide à l'emploi des jeunes disponible sur le site Web : www.anseg.dz

b) Type 02 : « qui est des subventions fiscales et Semi-fiscales, de sorte que ce dernier varie entre La phase d'établissements de l'entreprise et entre la phase d'exploitation. Dans un premier temps, le jeune investisseur bénéficie de l'exonération des droits d'enregistrement pour les contrats fondateurs de la Fondation, de la taxe foncière sur les immeubles, de la taxe sur la valeur ajoutée de l'achat d'équipements directement impliqués dans la réalisation de l'investissement, l'exemption des frais de transfert sur les comptes immobiliers et l'utilisation du faible taux (5 %) lié aux droits de douane sur l'équipement et les moyens de production importés. À l'étape de l'exploitation, les frais immobiliers sont exonérés sur la construction et la construction

supplémentaire pour 3,6 ou 10 ans, ainsi que l'exonération de la seule taxe de pénalité pour 3, 6 ou 10 ans selon l'emplacement du projet, en plus du bénéfice de la réduction de l'impôt sur le revenu brut. L'impôt sur les bénéfices des sociétés et l'impôt sur l'activité grasse est de 70% pour la première année de subordination, 50% pour cent pour la deuxième année, 25% pour cent pour la troisième année. »[118]

« Le financement de l'ANSEJ est disponible sous deux formes : Financement Triangulaire (Prêt ANSEJ/Apport Individuel/Prêt Bancaire) et Financement Hybride (Apport Individuel/Prêt ANSEJ) pour des projets d'investissement (création ou expansion d'entreprise) jusqu'à un (10) millions de Dinars. Les prêts sont à long terme sans intérêt. Le montant de la contribution individuelle varie en fonction du montant du projet. Le tableau N° 07 ci-après, résume les deux formes de financement ANSEJ. »[119]

Tableau 04 : Formes de financement ANSEJ

Formes de financement		contribution personnelle	Prêt ANSEJ	Crédit bancaire
Financement triangulaire (créer et développer)	l'investissement moins de 5.000.000 DA	01 %	29%	70%
	l'investissement de 5.000.000 DA à 10.000.000 DA	02%	28%	70%
Financement Mixte (création et extension)	l'investissement moins de 5.000.000 DA	28%	72%	Néant
	l'investissement de 5.000.000 DA à 10.000.000 DA	29%	71%	Néant

Source : Préparé par des chercheurs à partir du site Web de l'Agence nationale d'aide à l'emploi des jeunes disponible sur le site Web : www.anseg.dz

3.3.3. La Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC) :

« C'est un organisme public de sécurité sociale qui met en place un système d'aide à la création et au développement d'activités d'entrepreneurs au chômage âgés de 30 à 50 ans. Le Fonds fournit une aide financière en fournissant des fonds par le biais de prêts, un arrangement soumis à plusieurs conditions.»

La CNAC n'utilise que le financement triangulaire, où les montants des crédits bancaires représentent 70% du coût total d'investissement, les montants des prêts de la CNAC ne dépassent pas 5 millions de dinars pour 29%

[118] Bouanini Samiha, op cit, p167-185

[119] BENZAID Sofiane, op cit,170p

et les investissements supérieurs représentent 28%. 5 millions de dinars et en dessous plus de 10 millions de dinars. Le solde (01% ou 02%, selon le seuil d'investissement) constitue l'apport personnel du promoteur. En plus de l'encours initial du prêt (PNR), la CNAC fournit également des PNR complémentaires pour certaines activités (voir Tableau N° 08). Ces prêts supplémentaires sont destinés à la création uniquement et ne concernent pas les projets d'expansion.

« La CNAC accorde aux parrains les avantages fiscaux suivants :

- Trois (03) ans d'exonération des IRG, IBS et TAP pour les activités hors Sud et zones à promouvoir.
- Cette exonération est portée à six (06) ans pour les activités réalisées dans la zone à promouvoir. »[120]

3.3.4 L'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit :

« Créée en 2004 par le décret n°04-14 du 22 janvier 2004, l'Administration Nationale de la Microfinance s'adresse aux personnes de plus de 18" qui souhaitent acheter des matières premières ou acheter du petit matériel et des matières premières pour le démarrage. »[121]

Les nouveaux propriétaires de l'Agence bénéficient des avantages suivants :

- L'Agence assure le soutien, les conseils et l'assistance technique ainsi qu'une escorte gratuite pour les entrepreneurs pendant la mise en œuvre de leurs activités
- Prêt sans intérêt en faveur de projets ne coûtant pas plus de 1.000.000 DZD.
- Prêt sans intérêt dans le cadre de l'acquisition de matières premières d'un coût n'excédant pas 250.000 dinars.
- Exonération complète de l'impôt sur le revenu brut. Impôt sur les bénéfices des sociétés pendant 3 ans
- Exonération des frais immobiliers sur les bâtiments utilisés dans les activités pendant trois ans
- Les frais de transfert sont exonérés, des acquisitions immobilières effectuées par des entrepreneurs dans le but d'établir des activités industrielles.
- L'exonération de la taxe sur la valeur ajoutée, l'acquisition de matériaux de transformation et de services directement liés à l'investissement dans la construction peuvent être utilisés.
- Réduction de l'impôt brut sur le revenu. Ou l'impôt sur les bénéfices des sociétés, ainsi que la taxe sur l'activité professionnelle due à la fin de la période d'exonération, au cours des trois premières années d'imposition, de sorte que le taux de réduction est de 70% la première année, 50% la deuxième année, et 25% la troisième année.

L'ANGEM finance la création et le fonctionnement de petites entreprises à travers deux programmes différents, que nous pouvons résumer dans le tableau ci-dessous :

Tableau 05 : Les différents programmes de financement proposés par l'ANGEM

Programmes de l'ANGEM	Montant	Type de financement	Crédit bancaire	Apport personnel	PNR ANGEM
Acquisition de	1.000.000 DA	Triangulaire	70%	05 %	25%

[120] A partir du lien : https://www.cnac.dz/p1/présentation.htm. Site officiel de la CNAC.

[121] Présentation de l'ANGEM, disponible sur le site officiel de l'agence, voir le lien suivant : http://www.angem.dz

petits équipements et matières premières de démarrage				03 % pour les régions du Sud	27% pour les régions du Sud
Achat de matières premières	100.000 DA 250.000 DA pour les régions du Sud	MIXTE	Néant	10%	90%

Source : site officiel de l'ANGEM : www.angem.dz. (Consulté 10/05/2022)

3.3.5 Fonds pour soutenir et développer le système économique de la start-up :

« Il s'agit notamment des coûts suivants : études de faisabilité, élaboration du business plan, assistance technique, coûts associés à la mise en place de prototypes, de formation et d'un incubateur « startup », ainsi que le niveau de l'écosystème startup. »[122]

3.4 Le capital investissement en Algérie :

Le but du développement des entreprises de capital-risque est principalement d'être impliqué dans chaque processus de renforcement des PME et startups, en Algérie, la loi n° 06-11 du 24 juin 2006 relative aux sociétés de capital-risque a suscité l'intérêt pour ces sociétés dont l'objet est de déterminer les conditions d'exercice des activités de capital-risque par les sociétés de capital-risque et la création et l'exploitation.

a- **SOFINANCE** : « La SOFINANCE, société de financement d'investissement, de participation et de placement, est un établissement financier public agréé par la Banque d'Algérie le 9 janvier 2001, elle est également spécialisée dans le capital investissement et le montage financier.

Il s'agit d'une institution financière publique, considérée comme une fondation d'investissement financier, et surtout, sa participation comprend une prise de participation. Le financement est exprimé sous la forme d'une contribution en espèces au capital institutionnel lors de la création, de la croissance et de la restructuration de l'établissement. SOFINANCE devient actionnaire de fait et cède ses actions à l'issue de la période précisée dans le pacte d'actionnaires. »[123]

b- **FINALEP** : Société franco-algérienne créée le 30 juin 1991 à l'initiative de deux banques publiques (BDL et CPA) et de la Caisse centrale de coopération économique, devenue l'Agence française de développement (AFD). En 1995, la Banque européenne d'investissement (BEI) est devenue actionnaire

[122] Loi °07-20 du 12 Shawwal, correspondant au 04 juin 2020, qui comprend la loi de finances rectificative pour l'année 2020.

[123] www.sofinance.dz

de FINALEP. La société a pris des participations dans plus d'une dizaine d'entreprises algériennes.

c- **AISICOM** : « Le capital de la Société algéro-saoudienne d'investissement, créée par l'accord signé par les ministres des Finances de l'Algérie et du Royaume d'Arabie saoudite en avril 2004, est détenu à parts égales par les deux pays. L'entreprise a réalisé plus d'une douzaine de participations. »[124]

d- **FSIE** : « Le Fonds de Soutien à l'Investissement Emploi (FSIE) est un établissement financier public créé en 2004 par la loi n° 04-21 du 29 décembre 2004 portant loi de finances 2005. Épargne pour le financement des startups et l'investissement en valeurs mobilières. »125

e- **EL-Djazair Istithmar** : « Il s'agit d'une société de capital-risque filiale de deux banques publiques, la Banque de développement agricole et rural et la Caisse nationale d'épargne et de réserve. Ses activités consistent en la participation d'une minorité temporaire de liquidités au capital d'une petite et moyenne entreprise. »[126]

Malgré l'existence de toutes ces sociétés de capital investissement et fonds d'investissement en Algérie, il y a peu d'intérêt pour les activités de capital investissement. Par rapport aux économies des pays développés et même des économies en développement, l'intérêt et la pratique de cette activité par les entreprises émergentes sont encore très limités.

[124] www.asicom.dz

[125] Article 58 Loi n° 04-21 du 29 décembre 2004 portant loi de finances pour 2005, portant création du FSIE.

[126] www.eldjazair-istithmar.dz

Section 03 : Les parties prenantes (Modalité d'accompagnement en Algérie) :

1. Introduction à l'écosystème algérien de soutien à l'entrepreneuriat :

L'écosystème startup en Algérie a une forte influence sur le démarrage et le succès des entreprises. Le premier piège est le financement. En effet, il est difficile pour les startups d'obtenir du crédit en raison du manque de culture du risque dans un système bancaire obsolète. Le deuxième piège réside dans les lenteurs bureaucratiques et la mauvaise administration à tous les niveaux. Ces retards sont une source de frustration. A cela s'ajoute un cadre juridique confus et inadapté qui rend difficile la distinction entre les différentes formes d'entrepreneuriat, rendant difficile l'action en faveur des intérêts des startups.

« L'absence de concurrence au niveau du marché crée des barrières artificielles et un environnement commercial défavorable. Cette situation est exacerbée par la faible numérisation de l'administration publique et de l'environnement, y compris les banques, la faiblesse des infrastructures TIC et des réseaux de transmission de données et d'informations. »[127]

« Depuis plus de deux décennies, l'Algérie développe une politique d'accompagnement pour aider les jeunes porteurs de projets à créer des start-up et des PME innovantes. Plusieurs mesures ont été prises et des dispositifs mis en place, aboutissant à la création de plusieurs entrepreneurs qui interviennent à différents stades de développement des PME. Parmi les acteurs les plus importants figurent les programmes d'aide et de soutien à la création d'entreprise, les incubateurs et les investisseurs. »[128]

2. Structure de l'écosystème d'accompagnement en Algérie (les structures pour soutenir la création d'une start-up) :

« Si le but du démarrage d'une entreprise est de créer de la richesse par l'entrepreneuriat, alors il est important de se rappeler que d'un point de vue statistique, une entreprise nouvellement créée a 80 % de chances d'échouer. S'il a été créé par le biais d'une pépinière, les chances sont inversées : il a 80 % de chances de succès. L'approche algérienne de l'accompagnement des entreprises repose sur ce principe.

Bien qu'elles soient relativement tardives par rapport au développement important des pays développés, les mesures et institutions de soutien et d'accompagnement de l'entrepreneuriat en Algérie se précisent en effet depuis les années 2010. La mise en place de ces structures a pour objectif, d'une part, de permettre l'émergence de PME et de favoriser l'entrepreneuriat par un accompagnement adapté aux porteurs de projets pour favoriser la création et la pérennité des entreprises. D'autre part, un environnement économique tenace et de plus en plus concurrentiel nécessite un encadrement particulier pour développer un profil entrepreneurial compétitif et

[127] Abdelrahmi Bessaha (2021) : Pour une nouvelle approche des start-up en Algérie : transformer les problèmes en opportunités, édition économie d'EL WATAN.

[128] Aicha Bekaddour (2020) : Start-up et écosystème en Algérie », Annales de l'université de Bechar en Sciences Economiques, volume 07/ N°3, p.532-547

stimuler l'esprit entrepreneurial des porteurs de projets par une meilleure compréhension de l'environnement d'affaires et socio-économique dans lequel évolue l'entreprise.

A partir de 2020, plusieurs mesures ont été prises pour renforcer le développement de l'écosystème. Impulsées par le ministère des Microentreprises, des Startups et de l'Économie du savoir nouvellement créer, ces mesures ont affecté le cadre juridique et institutionnel. Ainsi, la direction des start-up et des structures d'accompagnement (y compris les sous-sections d'appui et les structures d'accompagnement) opère sous la tutelle du ministère et est chargée de mettre en œuvre les actions stratégiques. Incubateurs, accélérateurs et pépinières spécifiques et leur suivi.

Sur le plan juridique, le gouvernement a promulgué un projet de loi portant création et définition de labels institutionnels pour les start-up et les incubateurs. Le projet met également l'accent sur l'aspect financier et prévoit la mise en place d'un système de financement spécifique. Le label de l'incubateur, tel qu'énoncé dans le décret n°20-254 du 15 septembre 2020, dans le cadre de la création du Comité national pour la labellisation des « startups », « projets innovants » et « incubateur », apporte une nouveauté vision de responsabiliser ces structures publiques et privées prennent une place plus prépondérante dans l'accompagnement et le développement de l'écosystème startup algérien. »[129]

2.1 Les structures publiques d'accompagnement :

« Dans sa démarche de développement d'un écosystème entrepreneurial, le gouvernement algérien a accordé une place importante, c'est-à-dire : l'accompagnement, aux liens forts de cet écosystème. Ainsi, plusieurs organisations ont émergé depuis la mise en place de la politique de soutien aux PME. Plus récemment, ces structures ont été placées sous la tutelle du ministère des Microentreprises, des Startups et de l'Economie du savoir. Ce dernier est composé de deux bureaux : le Bureau de l'Economie de la Connaissance et le Bureau des Startups, composé d'un sous-bureau pour la promotion et le développement des start-up et d'un sous-bureau pour la structure d'accompagnement et de développement.

2.1.1 Centres de facilitation :

Créé par décret n°03/78 du 25 février 2003, constitue un espace de dynamisme économique. Selon les termes du décret, les centres de proximité sont définis comme : « Etablissements publics à caractère administratif, dotés de la personnalité juridique et de l'autonomie financière. Support. »

Ces centres aident les investisseurs à surmonter les obstacles rencontrés lors de la phase d'établissement des procédures administratives. Ils accompagnent les porteurs de projets et les entrepreneurs dans les domaines de la formation et du management, et assurent des prestations de conseil dans la fonction gestion des ressources humaines.

[129] Écosystème D'accompagnement Entrepreneurial en Algérie : Etat des Lieux

Inspirée du modèle espagnol, l'Algérie vise le transfert des méthodes de travail, la formation des managers et l'échange d'expériences à travers un jumelage avec le Centre de Promotion de Valence. De même, l'Agence espagnole pour la coopération internationale et le développement et le Centre d'initiative et de recherche en Europe en Méditerranée (CIREM) ont fourni une assistance technique pour la création du Centre de promotion.

2.1.2 Les pépinières d'entreprise :

« Dès qu'on regarde ces structures, on s'aperçoit que les documents officiels utilisent le terme générique d'incubateur pour désigner un incubateur, un hôtel ou un atelier relais. » [130]

« En effet, le Ministère de l'Industrie utilise les termes "crèche" ou "incubateur" pour désigner toute structure d'accompagnement, d'accueil, d'accompagnement et d'accompagnement des porteurs de projets. D'autre part, la loi n° 01-18 du 12 décembre 2001 a créé l'agence chargée d'aider les PME et les startups , appelées pépinières d'entreprises, qui, en plus des dispositions précédentes, ont utilisé les notions d'ateliers relais et d'hôtels commerciaux.»[131]

Ces structures se définissent par leur mission d'accueil, d'hébergement et d'accompagnement des entreprises émergentes et des porteurs de projets pour un temps limité.

Établissements pépinières est un établissement public à caractère industriel et commercial, placé sous la tutelle du Ministre des Petites et Moyennes Entreprises, et l'incubateur prend l'une des formes suivantes[132] :

- **Incubateur :** prend en charge les porteurs de projets dans le secteur des services.
- **Atelier relais :** prend en charge les porteurs de projets dans le secteur de la petite industrie et les métiers d'artisanat.
- **Hôtel d'entreprise :** prend en charge les porteurs de projets issus du domaine de la recherche.

2.1.3 Maison de l'entrepreneuriat :

« Grâce à la coopération entre les collèges et universités et l'Agence nationale d'aide à l'emploi des jeunes, près de 58 foyers d'entrepreneuriat ont été créés dans les collèges et universités, couvrant l'ensemble du pays. La Maison de l'Entrepreneuriat a pour mission de favoriser la culture entrepreneuriale chez les étudiants par la sensibilisation, la formation et l'accompagnement préalable des étudiants porteurs de projets. »[133]

2.1.4 Les incubateurs des parcs technologiques :

« Dans le cadre d'e-Algérie, l'Agence Nationale de Promotion et de Développement des Parcs Scientifiques et

[130] Albert et *al.* (2003) utilisent aussi le terme d'incubateur dans un sens générique qui réfère à la fois aux incubateurs au sens strict et aux pépinières

[131] Dénommée également incubateur dans la loi n°03/78 du 25 février 2003 qui définit le statut type des pépinières d'entreprises.

[132] Selon l'article 2 du décret exécutif n°78-03 du 24 Dhu al-Hijjah 1423 correspondant au 25 février 2003.

[133] Guide start-up 2020, Une introduction au processus de création d'une entreprise, Ministère de l'enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique, Direction Générale de la Recherche Scientifique et du Développement Technologique, Edition 2020, Alger, 2020, pp 07-08.

Technologiques (ANPT) est l'agence nationale chargée de la mise en œuvre de la Stratégie Nationale de Développement des Technologies de l'Information et de la Communication et à travers les Technoparc (Parcs Technologiques) chargé de favoriser la création de start-up. Ainsi, plusieurs incubateurs ont vu le jour à travers le pays ; CyberSidi Abdallah à Alger en janvier 2010, Technoparc à Ouargla en 2012, Annaba en 2014 et Oran en 2017. Actuellement, il travaille à la création d'autres parcs technologiques. Il s'agit des Technoparc de Sétif, Constantine et Boughezoul. La mission principale de l'Incubateur ANPT est d'accompagner des porteurs de projets innovants dans le secteur des TIC et de les accompagner par une expertise, une assistance, un accompagnement individualisé et une formation jusqu'à la création de start-up.

2.1.5 Les incubateurs universitaires :

Les incubateurs universitaires sont des structures qui accueillent et accompagnent des projets innovants directement liés à la recherche. Ils aident les porteurs de projet à formaliser leurs idées et à valider la viabilité du projet. Ils sont chargés de deux tâches : la tâche de promotion et la tâche de publicité. La Mission Valeur comprend la création d'activités de développement par la valorisation des résultats de la recherche scientifique et technologique, la dérivation par le processus de détection et d'incubation de projets innovants issus des activités de recherche, et la création d'entreprises innovantes. La sensibilisation comprend des formations pour promouvoir une culture entrepreneuriale en milieu universitaire et une culture scientifique en milieu immédiat. Parmi les incubateurs dédiés à l'évaluation des résultats de la recherche scientifique et technologique, on peut citer : l'incubateur INTILAK au niveau de l'Agence Nationale d'Evaluation des Résultats de la Recherche et du Développement Technologique (ANVREDET) et le Centre de Développement des Technologies Avancées « CDTA » créé en coopération avec l'ANVREDET. »[134]

2.2 Les structures d'accompagnement privées :

À l'instar du système mis en place par l'État, le secteur privé fournit divers services et cible une grande partie du public appartenant à différents secteurs d'activité. Ces incubateurs sont généralement à but lucratif et recherchent un retour sur investissement en soutenant des projets générateurs de valeur ajoutée à court ou moyen terme.

2.2.1 Les incubateurs privés :

Nous citons dans ce qui suit quelques incubateurs :

[134] Aicha Bekaddour op cit, p.532-547

- **L'incubateur Alinov :**

« C'est le premier incubateur privé d'entreprises innovantes en Algérie. Il a été lancé en février 2009 par la société « Alliance Consulting 1AC » avec le soutien du réseau international de conseil Médaf CO-Développement. Grâce au soutien financier de l'Ambassade Royale de Norvège à Alger et de la Fondation allemande Friedrich Naumann Free, les services de l'incubateur Alinov sont fournis gratuitement aux start-up innovantes et aux jeunes entrepreneurs. L'objectif principal d'Alinov est de contribuer annuellement à 20 start-up innovantes algériennes dans les domaines suivants : TIC/R&D, conseil et formation, énergies renouvelables, agriculture et agro-alimentaire, protection de l'environnement, tourisme et loisirs. »[135]

- **L'incubateur d'Ooredoo :**

« Dans le cadre de la mise en œuvre des programmes tStart (accompagnement) et Istart (créer des applications mobiles natives et des objets connectés) lancés en 2013, Ooredoo a créé deux incubateurs à Alger et Annaba pour mieux inciter les jeunes à créer des startups. Les secteurs des Technologies de l'Information et de la Communication (NTIC) tels que les logiciels, les télécommunications, les réseaux, la sécurité informatique ou encore les technologies vertes ou l'énergie ».[136]

2.2.1 Les accélérateurs :

Ce sont généralement des structures privées créées par des investisseurs, des entrepreneurs, pour accompagner des start-up plus établies dans leur développement et leur recherche de rentabilité. Ils ciblent les startups établies qui ont commercialisé leur produit/service. En Algérie il existe deux accélérateurs privés :

- **Sylabs :**

Née en 2015 en tant qu'initiative privée pour améliorer l'écosystème des startups en Algérie. Il travaille avec le gouvernement, la province d'Alger et d'autres entreprises telles que General Electric pour créer un environnement propice à l'épanouissement des start-ups.

- **The pivot :**

Créée en 2018 par l'agence Innopreneurs, elle est spécialisée depuis 2013 dans le conseil à la création et à la croissance des entreprises. Son objectif est d'assurer la formation, le mentorat, le mentorat, le réseautage et tous les besoins des jeunes start-up. Il est réservé aux startups en cours de création, ou ayant développé un produit ou service en test auprès des premiers clients ou utilisateurs.

[135] Aicha Bekaddour (2020) : Start-up et écosystème en Algérie », Annales de l'université de Bechar en Sciences Economiques, volume 07/ N°3, p.532-547
[136] Ibid p 541

2.2.3 Les investisseurs :

« Ce sont des investisseurs étrangers et locaux

Les investisseurs étrangers : Les investissements directs étrangers en provenance d'Europe, de Chine et d'autres pays arabes ont augmenté ces dernières années. Cependant, leur principal objectif reste le secteur de l'énergie. Les technologies de l'information ne sont pas un domaine d'intérêt.

Maghreb Private Equity Fund : Il a exprimé son intérêt pour les ordinateurs. Le fonds, géré par Tuninvest Investments Ltd avec un investissement total de 80 millions d'euros, investit dans des start-ups situées en Afrique du Nord sous la forme d'investissements en fonds propres et assimilés.

Les investisseurs locaux : Pour les investisseurs locaux, la tendance est de s'impliquer davantage dans les nouvelles sociétés informatiques, ces investisseurs sont :

JiL'FCE : L'objectif de la plateforme est de construire un réseau national d'entrepreneurs et d'apporter un soutien financier. Dès le premier semestre 2016, les chefs d'entreprise sont prêts à investir 1 milliard de dinars algériens dans des start-up sélectionnées.

Casbah Business Angels : les Business Angels sont généralement des experts en création, management et développement de l'entreprise qui investissent personnellement dans des projets innovants, et accompagnent les créateurs d'entreprises en leur apportant leur savoir-faire et leurs réseaux. Le réseau « Casbah Business Angels » est une initiative de la diaspora algérienne de la Silicon Valley aux États-Unis en coopération avec les dirigeants algériens. Lancés en 2012, ils accompagnent les start-up par le mentorat et les investissements monétaires. »[137]

2.3 Les services d'accompagnement proposés par les dispositifs d'aide à la création de l'emploi :

« L'aide aux créateurs d'entreprise fait partie d'un ensemble de dispositifs et de structures gérés par l'État au niveau national. Ces structures jouent un rôle important dans l'accompagnement de la création d'entreprise. Ils mettent généralement à disposition des porteurs de projets un espace d'accueil physique, un espace d'accompagnement, les aident à établir une chronologie de développement des projets, et les mettent en relation avec différents partenaires (banques, organismes de formation, fiscalité, sécurité sociale, comptables, etc.). De même, ils apportent un soutien technique, logistique et financier. Parmi ces organismes on peut citer :

ANGEM : (Agence Nationale de Gestion du Micro Crédit) : Un dispositif pour tous les citoyens sans revenu de plus de 18 ans et les femmes au foyer. Il offre un financement à 100% avec un coût total ne dépassant pas 1 000 000 DA.

ANADE (ex ANSEJ) : Il s'agit de l'Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat nouvellement dénommée Agence d'Aide à l'Emploi en application du décret n° 20-329 du 22 novembre 2020 qui modifie et complète le décret n° 96-296 du 8 septembre 1996. En plus des missions précédentes de l'ANSEJ,

[137] Aicha Bekaddour (2020) : Start-up et écosystème en Algérie », Annales de l'université de Bechar en Sciences Economiques, volume 07/ N°3, p.532-547

l'ANADE a mis en place de nouvelles mesures plus souples, notamment le développement d'écosystèmes basés sur les opportunités d'investissement offertes par les différentes filières, ainsi que la modernisation et la standardisation du processus de création, d'accompagnement et de suivi des micro-entreprises (article 6, décret n° 20-329 du 6 Rabie Ethani 1442, correspondant au 22 novembre 2020).

CNAC : (Caisse Nationale d'Allocation Chômage) : Création et extension d'un dispositif de soutien aux activités réservées aux chômeurs parrains âgés de 30 à 55 ans. Le coût maximum est de 10 millions de dinars. »[138]

3. L'état actuel des startups en Algérie :

« Au cours des deux dernières décennies, les nombreuses mesures de soutien gouvernementales pour promouvoir l'entrepreneuriat se sont traduites par une augmentation significative du nombre d'entreprises créées entre 2010 et 2017. Leur nombre n'a cessé d'augmenter, passant de 618 515 en 2010 à 1 074 236 en 2010. De 2017 à la fin du premier semestre 2018, 1 092 908 PME privées ont contribué à la création de plus de 2 668 173 emplois (Ministère de l'Industrie et des Mines, Bulletin d'information statistique du premier semestre 2018 n°33). Ces résultats sont en deçà des objectifs fixés par les pouvoirs publics. En effet, l'Algérie compte 23 PME pour 1 000 habitants, bien en deçà de la moyenne internationale de 45 PME pour 1 000 habitants. Et le nombre de start-ups dans ces PME est négligeable. Les petites entreprises représentaient 2,53 % et les moyennes entreprises 0,31 %. Ces PME (personnes morales) sont principalement actives dans l'industrie des services (52,52%), l'industrie de la construction 30,34% et l'industrie manufacturière 15,52%. Comme vous pouvez le voir sur ces chiffres, la taille des startups ne figure pas en bonne place dans ces statistiques. En effet, de nombreuses mesures et initiatives dans la création de start-up n'ont pas rendu possible un grand nombre de start-up qui pourraient contribuer à la forte croissance de l'économie nationale, améliorer les services à la population, à de nouveaux domaines de l'information et de la communication technologie L'émergence de l'industrie du contenu. Le secteur ne représente actuellement que 4% du PIB, sachant que la moyenne dans la région est de 8%, alors que l'Algérie a le potentiel pour atteindre 10% du PIB (Remouche, 2020).

Ces résultats suggèrent que l'Algérie ne dispose pas encore d'un écosystème véritablement propice à l'entrepreneuriat. Le réseau des structures publiques d'incubation est très limité. Il est composé d'un nombre restreint de participants qui accompagnent le porteur de projet. Il n'y a que 15 des 634 incubateurs en Afrique, dont 34 au Maroc, 27 au Sénégal, 90 au Nigeria, 56 en Egypte et 150 en Afrique du Sud. Les statistiques présentées dans le tableau ci-dessous illustrent l'évolution très lente de l'activité de 16 incubateurs en activité en termes d'hébergement ou d'entrepreneuriat entre 2014 et le 30 juin 2018. »[139]

[138] Sabeha Harrar Écosystème D'accompagnement Entrepreneurial en Algérie : Etat des Lieux, Revue Abaad Iktissadia Vol: (11) N°(01) Année: 2021 page(391-418)

[139] Aicha Bekaddour (2020) : Start-up et écosystème en Algérie », Annales de l'université de Bechar en Sciences Economiques, volume 07/ N°3, p.532-547

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

Année	2014	2015	2016	2017	30/12/2018	Total
Nombre d'entreprises hébergées	120	135	158	161	127	701
Nombre d'entreprises créées	75	84	70	83	50	362

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

Conclusion du chapitre :

Suite à la transition de l'Algérie vers une économie de marché, compte tenu de l'importance économique et sociale des startups, les pouvoirs publics algériens ont pris plusieurs mesures visant à définir des cadres institutionnels, organisationnels et réglementaires pour encourager les startups. Depuis quelques années, l'Algérie a pris conscience de l'importance d'avoir des start-up innovantes pour générer de la croissance et des exportations, et doit donc repenser l'écosystème actuel pour favoriser la coopération public-privé afin de mettre en place des configurations adaptées aux besoins de tous les acteurs (start-up, investisseurs, structures d'accompagnement, structures de formation, etc.).

Le chapitre suivant nous permettra d'approfondir notre étude des startups. Nous discuterons des étapes pratiques pour créer une startup en se basant sur une expérience réelle.

Chapitre(III).

Création du projet GAIDO
Etude de cas

Introduction du chapitre :

Les entreprises émergentes dites startup sont devenues un pilier si fondamental de l'économie actuelle qu'elles ont évolué de façon incroyable au cours des dernières années.

Dans le chapitre précédent, nous avons discuté de tous les défis et mécanismes de la création d'une start-up en Algérie, de la phase d'idée à la phase de lancement du projet.

Dans ce chapitre, nous présenterons une idée du projet en cours et de la phase de construction, afin d'expliquer les mesures prises pour établir l'entreprise et son consensus futur.

Section 1 : Présentation du projet GAIDO

Une start-up est une nouvelle entreprise innovative qui recherche généralement un financement important, qui a un très fort potentiel de croissance économique, et qui a une forte dimension d'innovation, notamment par la réalisation de technologies et de financements à haute valeur ajoutée

Dans cette section, nous allons présenter notre startup : son historique et son statut, la mission de notre projet, une description de notre startup, afficher son logo, son nom et sa localisation, ainsi que le partenariat envisagé pour satisfaire l'obtention du label "startup".

1. Concept et émergence de l'idée :

Le concept de création de la start-up repose sur l'innovation et l'utilisation des nouvelles technologies de communication TIC.

Lors de notre participation aux événements du Camp d'Excellence pour les institutions émergentes au niveau de l'École des hautes études commerciales EHEC– KOLEA (Tipaza). , avec le soutien de la Maison de l'entrepreneuriat par la formation à l'entrepreneuriat et la création d'entreprises ; nous avons appris que chaque idée nouvelle qui te traverse l'esprit peut se matérialiser en opportunité et que chaque obstacle peut devenir une occasion de succès. Depuis mon premier voyage hors de mon pays j'ai constaté l'absence de conseils en matière de tourisme numérique et le manque de connaissances sur le lieu de la destination, et après que nous ayons souffert lors de notre voyage, notre problème était le point de départ du projet.

L'idée du projet est une solution innovante pour numériser le secteur du tourisme algérien (Tourisme d'orientation) du problème du manque de guides touristiques, en particulier dans les villes non intentionnelles, et l'absence d'une idée du tourisme algérien, cela est dû à de nombreuses raisons, dont le plus important est le manque d'intérêt de l'État dans ce secteur, ainsi que le manque de l'idée de numérisation dans les services touristiques disponibles (Hôtels, restaurants, lieux de loisir) et pas de projets touristiques spéciaux (Récemment commencé à émerger), il y a aussi le problème de l'absence d'une culture d'itinérance et de voyage dans les villes algériennes. La plupart des touristes algériens se tournent vers les villes côtières connues. (Annaba, Alger, Oran) ou aux pays voisins (Tunisie) Cela est dû au manque et à la rareté d'informations sur les autres Wilaya

(prix des hôtels, qualité des restaurants).

La startup sera équipée d'équipements modernes et d'une connectivité solide : accès et infrastructure TIC qui lui permettront de développer et d'améliorer le secteur du tourisme et les services touristiques.

1.1 L'origine du nom :

Il ne fait aucun doute que la sélection des noms joue un rôle important dans la conception de la marque, en facilitant la sauvegarde d'un client ou en attirant son attention dès le début. GAIDO est un nom japonais qui exprime le domaine de l'orientation touristique. Il a été choisi pour faciliter la rétention des clients, surtout les voyageurs qui sont considérés comme le groupe le plus ciblé dans notre projet. Nous nous sommes fiés à la facilité et à la simplicité d'utilisation et de commercialisation du nom pour renforcer la marque, ce qui peut être considéré comme un avantage concurrentiel qui nous distingue des autres sur le marché.

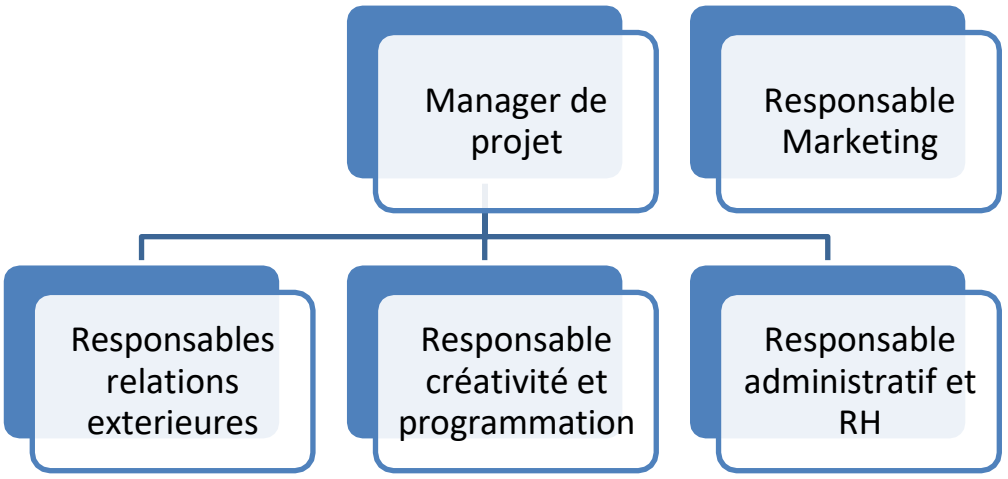
Fiche signalétique de la société :

Tableau 07 : Fiche signalétique de la société GAIDO

Nom	**GAIDO**
Nom du domaine commercial	**@GAIDODZ.com**
Frome juridique	**S.P.A**
Lieu d'implantation	**TLEMCEN**
Activités	**Programmation (application , site web)**

Source : élaboré par nous même

Figure 05 : Organigramme de l'entreprise :



Source :élaboré par nous-même.

- **Logo de la startup GAIDO :**

Figure 06 : Logo de GAIDO



Source :élaboré par nous

La figure montre le logo de la Start-up GAIDO , qui est constitué de lettres en français qui en japonais prononciation, de sorte qu'il a un cercle à l'arrière qui fait allusion à la forme du globe et la flèche à l'intérieur sous la forme d'une boussole qui vous guide, pour les couleurs utilisées utilisent 3 couleurs : bleu clair, qui symbolise la couleur du ciel, l'océan et le vert, la couleur de la terre et de la nature et le bleu profond, qui symbolise la technologie, parce que l'idée du projet est considérée comme la numérisation.

2. Conception de GAIDO :

Aujourd'hui en ALGÉRIE , le voyageur et touriste est présent et les services touristiques adaptés pour son séjour sont disponibles aussi mais le lien entre eux est inexistant, en tant que touriste je dois passer par diffèrents sites pour trouver le transport adapté à mes horaires, le meilleur hôtel adapté à mes besoins, je dois poser des questions à des gens aléatoires non professionnels pour trouver une information sur l'endroit où je suis ou pour trouver des opportunités de voyage guidées et c'est cet ensemble auquel on veut s'attaquer avec notre projet, en franchissant ce défi on créera une révolution dans le domaine du tourisme en Algérie.

GAIDO est une plateforme moderne unique en son genre qui sera le parfait intermédiaire du voyageur ou qu'il aille et ceci en le connectant avec les différents fournisseurs de services dans le domaine d'habitation (hôtels , auberges) ; de nourriture (restaurant chic et traditionnel , pâtisserie) ; de transport (Bus , avion , train , taxi) et d'intermédiaires spécialisées (service de livraison , service VTC , agence de voyage , club d'aventure et de randonnées , guide touristique) sans oublier de lui offrir une base de données utiles (place à visiter avec leur aspect historique et culturel , numéro d'urgence , les bulletins sanitaire de la zone) et une communauté auquelle il pourra interagir avec à travers la plateforme.

Site-Web : C'est un espace disponible pour les voyageurs et les partenaires potentiels (hôtel, restaurant, agence de tourisme.) Le client peut accéder à la plate-forme afin de visualiser les services fournis et les dernières offres et peut réserver et faciliter son voyage. Quant au partenaire, il peut accéder à la plateforme pour modifier ses informations et services et saisir ses offres. D'autre part, la plate-forme peut être utilisée pour la publicité, que ce soit pour d'autres institutions ou services touristiques.

Application spécial pour les clients : L'application sera une image en direct de la plate-forme numérique de sorte que le voyageur est en possession de son téléphone sans avoir besoin d'utiliser les plates-formes de recherche afin qu'il recevra des notifications des dernières offres et faciles à utiliser. Il sera également privé de sorte que chaque client est tenu d'ouvrir un compte avec les informations personnelles complètes dans l'application pour faciliter les réservations et les demandes de renseignements et de distinguer entre le client fidèle et le client ordinaire.

Application spécial pour les partenaires : L'application partenaire sera une plateforme permettant à chaque partenaire d'entrer des renseignements personnels et des renseignements généraux qui peuvent être partagés avec les clients. Il sera l'interface pour les propriétaires de services touristiques de fournir et de modifier leurs services à tout moment et aussi un moyen de communiquer avec le client via une plate-forme privée. La fonction de notification comprendra dans le cas où le client soumet une réservation ou une demande ainsi que des notifications des commentaires fournis par le client afin d'améliorer le service.

4. Le lieu d'implantation :

Pour parler de l'emplacement géographique de GAIDO, après plusieurs études, nous n'avons trouvé aucun meilleur choix que la wilaya de Tlemcen. Tlemcen est une Wilaya situé à l'ouest de l'Algérie, où la capitale de l'État est considérée comme un ville intérieur et possède des villes côtières comme la ville de Ghazouat. La ville a été choisie pour plusieurs raisons. Le groupe de travail est principalement basé dans la ville de Tlemcen. La ville de Tlemcen est relativement petite. Cela aidera dans le processus de communication avec les partenaires au sein de l'Etat comme le début du projet, ainsi que son emplacement important à proximité de la deuxième capitale de l'Algérie, Oran, et aussi à proximité de la plupart des villes touristiques (Sidi-Belabas, Mostaganem). Un autre avantage est la présence de clubs de la randonnée pour les excursions en abondance, et ils sont considérés comme des partenaires potentiels du projet de sorte que les opportunités vont augmenter. Les jeunes de la région sont ouverts à l'idée de la numérisation et au rythme du temps. Cela facilitera la commercialisation du projet

Section 02 : Vision et fonctionnement du démarrage de GAIDO :

1. Vision du projet :

Développement des services dans le secteur du tourisme (numérisation).

Continuer d'améliorer la qualité des services touristiques.

Innovation et utilisation de nouvelles technologies de communication solides à valeur ajoutée et compétitivité aux niveaux national et international.

- **Problématique que GAIDO Résout :**

- Indisponibilité d'un annuaire des services touristique numérisée.
- Réservation online.
- Manque de vitrine digitale traditionnel.
- Initiation au voyage organisé.
- Manque d'informations sur les événements touristiques.

- **Nos Services :**

- **Trouver un professionnel** : Grâce à l'immense base de données collectées on vous offre l'accès à un large choix de services comme l'hébergement, la restauration, les Banque-assurance, Loisir, Agence de voyage et même les locations de voitures adaptées à vos besoins.
- **Mon agenda** : Les événements ce n'est pas ce qui manquent mais comment les rejoindre ? où ? quand ? tout ceci sera exposé dans cet espace pour vous offrir la facilité de choisir l'événement qui vous intéresse le plus.
- **Offres et Promotions** : L'espace ou les rêves deviennent réalité, des prix imbattables, de places limités, les meilleurs du domaine c'est les opportunités qui viennent vers vous.
- **Boutique** : L'art a ses gens et c'est ici qu'il s'exprime, vous trouverez des petits bijoux en vente (sculpture, bracelet, Collier) et toutes les créations traditionnelles qui ont passé par là.
- **Plan your Trip :** ici c'est vous le chef ! vous décideriez du budget, du nombre de personnes, des places à visiter … Il suffit de remplir le formulaire et de préparer vos bagages pour votre voyage.
- **Découvrir la wilaya** : Chaque place à ses secrets que seuls les Autochtones connaissent, dans cet espace on vous donne accès complet à tout ce qui peut vous servir dans vos voyages ; histoires ? Numéro à appeler ? Expérience réelle ? …

2. Mission de projet :

- Être l'intermédiaire entre le voyageur et les prestataires de services en tous genres et faciliter le voyage
- Construire des plateformes nationales et des infrastructures technologiques adéquates.
- Possède une infrastructure technique étendue.
- Diffuser des contenus numériques : synchrone et asynchrone.

- Plateforme numérique révolutionnaire dans le domaine du tourisme

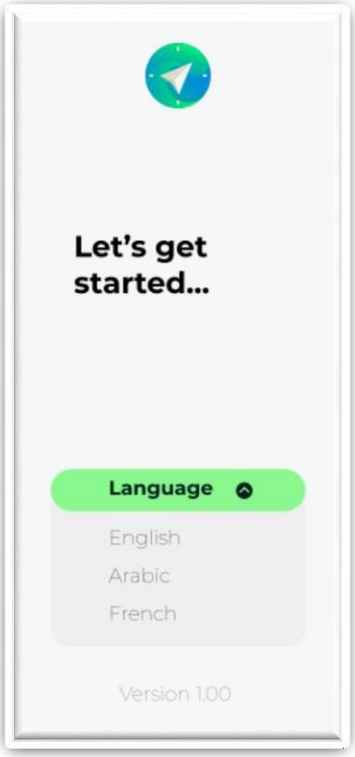
➢ **Les objectifs du projet :**

La consolidation de l'orientation stratégique de la Startup est basée sur le développement de :

- Répandre le voyage et la culture touristique au peuple algérien et à l'avenir à l'international.
- Rendre le domaine du tourisme plus actif.
- Digitalisation le secteur de tourisme et ses services.
- Adopter les services touristiques et rendre les voyages et les voyages plus faciles et meilleurs. Faciliter l'accès aux services touristique pour les voyageurs en termes de disponibilité et d'économies.
- Ouvrir un espace de communication entre le voyageurs et l'offreur de service afin d'échange d'expérience et de connaissances.
- Création d'un marché virtuel concurrentiel dans le secteur touristique.
- Créer une communauté consciente de la culture touristique

3. Le fonctionnement de l'application, site Web :





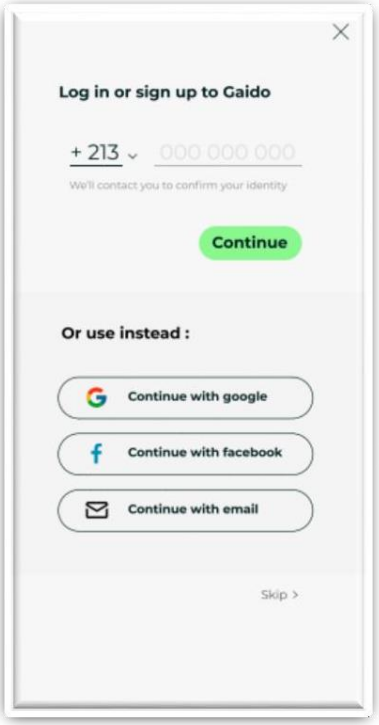
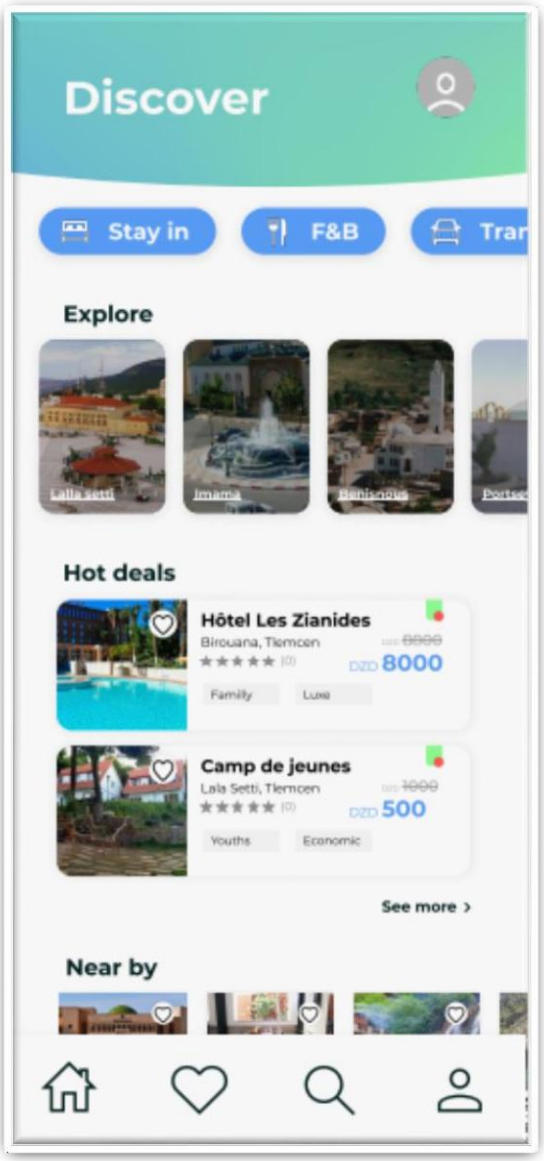
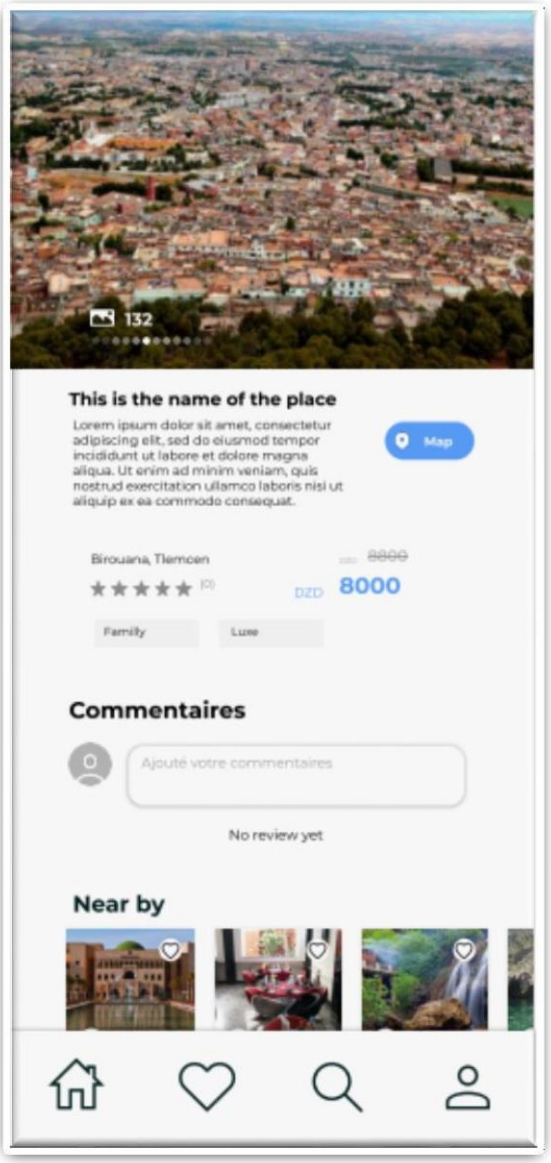


Figure 07 : prototype de l'application GAIDO





Source : moi même

Grâce à une plateforme interactive qui s'appuie sur les besoins de notre communauté et en s'appuyant sur nos partenaires spécialisées dans divers domaines et ceci à travers ces services :

- Informations sur hébergement - informations sur les services intermédiaires spécialisées (VTC. LIVRAISON).
- Offre d'actualité (comme les voyages …)
- Information sur la ville et information légales.

3.1 Étapes pour utiliser l'application GAIDO :

- **Les partenaires :**

- ✓ Téléchargez l'application
- ✓ Créez un compte (nom de l'établissement, numéros de téléphone et email, puis choisissez l'emplacement de l'établissement)
- ✓ Téléchargez des photos de l'organisation et de ses services et élaborez ses propres renseignements et offres.
- ✓ Des offres peuvent être ajoutés dans le cas où ils ne sont pas disponibles au début (ils seront affichés après les avoir consultés par les responsables de l'application).

- **Les clients :**

  - ✓ Téléchargez l'application
  - ✓ Enregistrer un compte (nom du client, numéros de téléphone et données de base)
  - ✓ Choisir la Wilaya à visiter ou à destiner.
  - ✓ Choisissez le service et consultez les offres.

3.2 Valeur ajoutée :

- ✓ Création de base de données actualisées sur le domaine touristique prêt à être interprété et à utiliser.
- ✓ Création d'une communauté intéressée qui contribue et accompagne le développement de la plateforme.
- ✓ Offrir à notre clients les choix adaptés à leur besoin et leur capacités financières
- ✓ Créer une dynamique pour nos partenaires (hôtel - restaurant – application, vtc service, food livraison, agence de voyage).
- ✓ Une application adaptée avec la mentalité algérienne et les besoins du voyageur algérien.

Section 3 : L'état de développement de la start-up GAIDO :

1. La stratégie marketing :

La stratégie de marketing se divisera en deux parties : Marketing numérique et publicité, Marketing traditionnel et publicité. Et c'est ainsi que cela allait se faire :

- Focus sur le marketing digital et les réseaux sociaux.
- S'inspirer de Tendances des publications pour attirer l'attention et augmenter le nombre d'abonnés.
- S'inspirer de Tendances des publications pour attirer l'attention et augmenter le nombre d'abonnés
- Participation in the events of start-up companies and tourism
- Exploitation des grandes événement et utilisation d'affiches dans les lieux publics
- Partenariat avec des entreprises réputées pour le marketing.

Tableau 08 : Marketing promotions

Type de publicité	**Détails**
Internet	Sur notre site web, emails Les réseau soucieux
Des fiches	X banner Les affiches (A4, A3) Carte visite
Radio , TV	Les émissions du startup et du secteur de tourisme
Bouche à oreille	Jours ouverts Rencontres Les évènements de tourisme

Source : élaboré par nous même.

2. Marché des services actuels

Comme d'autres entreprises, la startup GAIDO a adopté une stratégie de sortie (stratégie pull) pour percer le marché algérien, considéré comme un marché fertile, ou connu comme l'océan bleu. Stratégie marketing attrayante : Toute stratégie qu'une entreprise utilise pour générer une demande pour son produit et utiliser les médias pour promouvoir le produit et encourager les consommateurs à acheter. Elle peut dépenser beaucoup d'argent en publicité pour générer une demande pour le produit. Cette tactique est également connue sous le nom de marketing entrant. Les stratégies d'attraction en marketing incluent de nombreux canaux de marketing modernes et sont souvent utilisées sur Internet via des sites Web d'entreprise, des blogs, etc. Comme pour ces canaux, l'acheteur cible connaît au moins le type de service et s'y intéresse, sinon le service spécifique proposé par l'entreprise. Par exemple, un consommateur peut être intéressé par la recherche d'un hôtel ou d'un service de voyage spécifique, il effectue donc une recherche sur le moteur de recherche Google ou se rend sur le site Web

de notre société. Parlant du marché algérien, il y a 58 wilayas. Initialement, la startup GAIDO a choisi de s'implanter dans les wilayas de l'ouest du pays, un échantillon qui peut maintenant être lancé, avec une extension à moyenne échelle à 58 provinces à travers le pays. Quant à l'estimation à long terme de la startup GAIDO, qui est estimée à 5 ans, la startup travaille dur pour se développer sur la scène internationale.

3. Concurrence sur le marché algérien :

Récemment, le monde a connu une diffusion généralisée de ce qu'on appelle la numérisation, la conversion d'informations provenant de signaux en données numériques pouvant être traitées par des ordinateurs ou de l'électronique numérique. Avec l'avènement des systèmes de numérisation et de l'intelligence artificielle, nous constatons que la plupart des entreprises se bousculent pour obtenir la dernière version et la dernière technologie. Parler des startups GAIDO, comme toute autre startup ou même toute autre entreprise de toute taille, est soumis aux lois sur la concurrence. Et avec l'État encourageant l'entrepreneuriat, de nombreuses entreprises pensent presque la même chose. Cela a incité GAIDO à rechercher et à s'efforcer d'acquérir un avantage concurrentiel afin de maintenir sa part de marché. En particulier, le taux de réussite de l'entrepreneuriat est très faible. Nous devons trouver la bonne stratégie et surtout créer un avantage concurrentiel pour survivre et dominer le marché.

Tableau 09 : les concurrents de la Startup GAIDO :

Concurrents Directs	Concurrents indirect
Google maps	Les réseaux sociaux
Trivago	Ouedkniss
Tripeadviser	Google
Booking	Les agences de voyages
Namlatic	clubs do randonnes
Ville en main	

Source : élaboré par nous même

4. Diagnostic stratégique du projet GAIDO :

4.1 Business model :

Tableau 10 : business model du projet GAIDO

<table>
<tr><td colspan="2">Conçu pour :</td><td colspan="2">GAIDO</td><td colspan="2">Conçu par :</td></tr>
<tr><td colspan="3">Business Model Canevas</td><td colspan="3">WAIL BENABDELAZIZ</td></tr>
<tr><td colspan="6"></td></tr>
<tr><td>Partenaire sClés</td><td>Activités Clés</td><td rowspan="3">Propositions devaleur</td><td>Relation Client</td><td colspan="2">Segments declients</td></tr>
<tr><td rowspan="3">-Hôtels
-Restaurants
-Propriétaires d’habitations locatives
-Autres activités Ex : parc, muséums ...
-Airlines, bus et train stations, aéroports…
-agence de voyages
-Food livraison Platforms Ex: Food beeper…
-VTC services Ex: Yassir, Heetch, TemTem…
-Media</td><td>Création de partenariat
-Enrichissement de la base de données
-L'événementiel
-Maintenance des plateformes
-Marketing</td><td rowspan="3">Service Client
-Réseaux sociaux
-Review system
-Emailing
-Evènements</td><td colspan="2" rowspan="3">B2C :
-Voyageur (de toutes catégories : étudiants Business familles)
-Touristes

B2B :
-Hôtels
-restaurants
-Agence de Voyages</td></tr>
<tr><td>Ressources Clés</td></tr>
<tr><td>Application développement
- Des Employés
-un Local</td></tr>
<tr><td colspan="2">Pour les voyageurs :
-Simplicité
-Etendue de choix
-Mindset moderne de jeunes

Pour les partenaires
-Un nouveau Marché a porté de main
-Analyse de données
-Etendre ses horizons</td><td>Canaux de distribution</td><td colspan="2"></td></tr>
<tr><td colspan="2"></td><td>-Application
-Réseaux sociaux
-Evènements</td><td colspan="2"></td></tr>
<tr><td colspan="3">Structure de Coûts</td><td colspan="3">Flux de Revenus</td></tr>
<tr><td colspan="3">La programmation / mis à jour / développement.
Marketing / publicité.
Réservation sur le site Web.
Charges des employés.
Dépenses administratives.</td><td colspan="3">-Pourcentage a la réservation
-Abonnement
-Revenue de l’evenementiel
-Tarifs sur l’exposition au niveau de l’application</td></tr>
</table>

Source : élaboré par nous même

Dépenses de loyer.	

Source : élaboré par nous même

4.2. Analyse SWOT :

Tableau 11 : Analyse SWOT de la startup GAIDO

Forces	**Faiblesse**
• Une idée englobante pour le secteur du tourisme • De nouveaux partenariats seront établis grâce à l'application • L'utilisation du principe : community over compétition • Large Choix pour les clients.	• Difficulté de pénétration du marché avec un nouveau concept • Manque de DATA en Algérie • Manque de ressources Légales
Opportunités	**Menaces**
• Un nouveau marché • La disponibilité du besoin • Equipe de jeunes avec différentes perspectives et arrières plan	• La difficulté du consommateur à s'adapter aux nouveaux • La difficulté de pénétrer le marché cote partenaire • La non collaboration de l'état

Source : élaboré par nous même.

4.3 Analyse quatre P de GAIDO :

Tableau 12 : Analyse quatre P du projet GAIDO

Produit	**Prix**
• **Réservation directe.** • **Informations sur les restaurants et leurs disponibilités.** • **Découvrir des activités diverses.** • **Offres et services des agences**.	• **Prix moyens.** • **Des pourcentages pour les partenaires.** • **Affichage des prix sur la plateforme.**
Place	**Promotion**
• **Court Terme (3mois): wilaya d'Oran.** • **Long Terme (5ans) : Algeria.**	• **Les réseaux sociaux.** • **Email marketing (email data base)** • **Marketing d'influence.** • **SEO** • **Live events.** • **Banners and ads**

Source : élaboré par nous même

Section 04 : Le dispositif financier de la start-up :

1. Financement de la Start-up GAIDO

Les incubateurs d'entreprises jouent un rôle très important dans l'accompagnement et le développement des start-up, car ces institutions sont fortement présentes en Algérie et constituent l'un des piliers les plus importants du pari du pays sur la diversification économique. Ce dernier contribue grandement à transformer des idées révolutionnaires en idées commercialisables. Les produits dans ce domaine favorisent efficacement la consommation de passerelles de coopération entre les centres de recherche et les industries en fournissant un ensemble complet de services de support. Afin de rechercher le soutien et la compagnie nécessaires, GAIDO a signé un accord de coopération avec la société « multi-projets investissement » selon les termes convenus.

- **Amortissement du matériel et équipements :**

Tableau 13 : Amortissement du matériel et équipements

Désignation des immobilisations	Date d'achat	Valeur H.T	Type d'amortissement	Durée	Montant annuel de l'amortissement
Matériel informatique	01/02/2021	300.000	Linéaire	05 ans	60.000
Local (siège)	01/02/2021	60.000	Linéaire	01 an	60.000
Véhicule	01/04/2020	1.500.000	Linéaire	05 ans	300.000
Mobilier	01/02/2021	200.000	Linéaire	10 ans	20.000
TOTAL	/	**2.060.000**	/		**440.000**

Source : élaboré par nous même

- **Bilan d'ouverture :**

Tableau 14 : Bilan d'ouverture

Actif (DA)		Passif (DA)	
Éléments	Montants (DA)	Éléments	Montants (DA)
Immobilisations incorporelles • Brevets Immobilisations corporelles • Matériel de transport • Matériel et outillage • Autre immobilisations corporelles Caisse Chèques postaux	500.000 1.200.000 1.734.000 700.000 1.750.000 500.000 97.000	**Capital** Fond des startups	6481000
Total Actif :	6.481.000	**Total Passif :**	6.481.000

Source : élaboré par nous Même

2. Étude économique et financière :

- **Coûts et financement du projet :**

Tableau 15 : Coûts et financement du projet.

Rubriques	Quantité	Prix Unitaire (DA)	**Montant (DA)**
Investissement			
Véhicule	01	1.500.000	**1.500.000**
Matériel informatique	03	100.000	**300.000**
Location du local	01*12	5.000	**60.000**
Hébergement du site Web	01*12	3.325	**39.900**
Mobilier	04	50.000	**200.000**
Fonds de roulement	-	-	**300.000**
Carburant	Hebdomadaire	5000	**260.000**

Source : élaboré par nous même

- **Compte d'exploitation prévisionnel annuel :**

Tableau 16 : Compte d'exploitation prévisionnel annuel

Éléments	1er année	2 émet année	3 émetannée	**Total**
Chiffre D'affaires (DA)	10, 179,000	17.160.000	16, 140,000	**43.479.000**
Charges D'exploitation (DA)	2, 149,345	2.164.020	2, 668,020	**6.981.385**
Valeur ajoutée (DA)	8, 029,655	14.995.980	16, 015,980	**39.041.615**
Amortissement et prévisions	440.000	440.000	440.000	**1.320.000**
Résultat D'exploitation	10, 066,980	14,995,980	16, 015,980	**41.078.940**
Cash flow= R+Amort	10,506,980	15,435,980	16,455,980	**42,398,940**

Source : élaboré par nous même

- **Calcul du seuil de rentabilité**

Tableau 17 : Calcul du seuil de rentabilité

Chiffre d'affaires prévisionnel HT	**7.208.500**
Charge variables	**2.040.000**
Chiffre d'affaires – Charge variables = Marge sur coûts variables	**5.168.500**
Marge sur coût variable / **Chiffre d'affaires** **= Taux de marge sur coûts variables**	**71.7%**
Taux de marge sur couts variable *Les charges fixes = Seuil de rentabilite	**1.680.149**

Source : élaboré par nous même

Seuil de rentabilité à partir de 1.680.149 DA de chiffres d'affaires
Le point mort de l'activite (1.680.149/16.140.000*365 =37,99)

Donc apres presque 38 jours dans la troisième année l'entreprise devient rentable .

- **Business Plan de la start-up GAIDO**

Tableau 18 : Business Plan de la start-up GAIDO

		Janvier	**Février**	**Mars**	**Avril**	**Mai**	**Juin**	***CUMUL / AN***
Ventes	***Abonnement dans l'application***	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	**300,000.**	***5, 400,000***
	Abonnement dans le site web	0.00	0.00	0.00	300,000	300,000	**300,000**	***4, 500,000***
	publicité	15,000	15,000	15,000	**21,000**	21,000	21,000.00	***279,000***
	Total CA	315,000	315,000	315,000	621,000	621,000	621,000	***10, 179,000***
Salaires	***Manager de projet***	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	
	Responsable administratif	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	
	Responsable créative et programmation	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	
	Responsable de communication et relation extérieures	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	
	Responsable marketing	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	
	Masse Salariale	135,000	135,000	135,000	135,000	135,000	135,000	***1,620,000***
	%	52.38%	52.38%	52.38%	26.57%	26.57%	26.57%	***19.45%***
Charges	***Loyer***	0	0	0	0	5000.00	5000	
	Gasoil	0	0	0	0	1000.00	1000	
	Eau/ Electricité	0	0	0	0	0	0	
	Internet	1000	1000	1000	1000	1000	1000	
	Publicité	5000	5000	5000	5000	5000	5000	***60,000***
	Téléphone	1000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	***12,000***
	Google Play	3,325	3,325	3,325	3,325	3,325	3,325	
	Intégration payement en ligne	8,335	8,335	8,335	8,335	8,335	8,335	***100,020***
	Total Charges	18660	9,335	9,335	9,335	15,335	15,335	***169,345***
	%	5.92%	2.96%	2.96%	1.50%	2.47%	2.47%	***1.66%***
	Total Chiffre d'affaire	**315,000**	**315,000**	**315,000**	**621,000**	**621,000**	**621,000**	***10, 179,000***
	Total Couts	**183,660**	**174,335.00**	**174,335.00**	**174,335**	**180,335**	**180,335**	***2, 149,345***
Résultat	***MARGE BRUT***	**305,665**	**305,665**	**305,665**	**611,665**	**611,665**	**611,665**	***10, 066,980***
	%	97.04%	97.04%	97.04%	98.50%	98.50%	98.50%	***98.90%***
	MARGE NET	131,340	140,665	140,665	446,665	440,665	440,665	***8, 029,655***
	%	41.70%	44.66%	44.66%	71.93%	70.96%	70.96%	***78.88%***

Conclusion du chapitre :

Pour conclure ce chapitre, Choisir la voie de l'entrepreneuriat et créer une startup nécessite un grand courage pour relever les défis et la patience du monde de l'entrepreneuriat. Choisir la bonne idée est un point important pour le succès de la startup. En Algérie, plusieurs mesures ont été prises pour encourager et faciliter la création d'une jeune entreprise afin qu'un portefeuille ministériel spécial soit alloué pour faciliter et clarifier toutes les thèses possibles pour les jeunes ambitieux. le reliant au monde de la numérisation et de la technologie qui l'améliorera et le développera de sorte que l'idée soit basée sur l'enracinement de l'idée du tourisme algérien pour les citoyens algériens.

L'idée de GAIDO a commencé par un concours national pour les start-up et a évolué en une entreprise prometteuse. Dans ce chapitre, nous avons connu les services les plus importants du projet Gaido ainsi que ses avantages, nous sommes partis d'un problème puis d'une idée ,après quoi nous avons créé un prototype d'application dans le but de le développer et de mettre l'idée sur le terrain.

Nous avons ensuite étudié les facteurs financiers nécessaires pour créer le projet et refléter l'entreprise en général à travers des études financières tel que le compte d'exploitation prévisionnel , avant de nous diriger vers une réflexion stratégique sur les outils stratégiques connus (BMC, SWOT…).

Le secteur du tourisme est un secteur important pour l'économie algérienne ,les TIC et la numérisation contribueront à son amélioration significative. L'idée de GAIDO est d'améliorer le visage touristique des Algériens et de déplacer le tourisme algérien vers le monde.

GAIDO cherche à jeter des bases solides dans le marché concurrentiel du secteur du tourisme qui a récemment commencé à se déplacer, l'idée est de déplacer le tourisme algérien dans le monde

Conclusion Générale

Conclusion générale :

De plus en plus de jeunes algériens veulent créer une startup. Cet engouement est à encourager puisque les startups, et les PME/PMI en général, jouent un rôle prépondérant dans développement de l'économie du pays. Cependant, il est important de savoir que la création d'une startup nécessite une étude approfondie du projet à réaliser et le respect de certaines formalités pour éviter tout échec.

Une start-up n'a pas vocation à le rester toute sa vie. Être startup n'est pas un objectif en soi. Une startup est une phase particulière, et le principal objectif est d'en sortir. Il s'agit comme le dit Peter Thiel, célèbre entrepreneur de la Silicon Valley : « de passer de Zero-to-One, de transformer une idée en entreprise, de trouver une nouvelle manière de rendre un service, de créer de la valeur ».

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 start-up est de trouver et construire le Business Model qui va avec. Un Business Model qui n'est pas calqué sur une structure existante, et qui n'est pas forcément évident au lancement de la structure.

L'entreprise startup est une personne morale qui doit avoir un statut juridique et bénéficie d'un régime fiscal. Avant de se lancer dans la création de notre propre entreprise il est bien d'étudier les textes juridiques, leurs mises à jour, mieux s'informer sur le bon statut à adopter et détecter au maximum les opportunités et les avantages qu'ils offrent pour tel projet notamment la législation fiscale. Il est à noter que les dispositions de l'article 69 de la loi n° 19-14 du 11/12/ 2019 portant loi de finances pour 2020 sur les startup sont modifiées comme suit : (Journal Officiel de la République Algérienne, 2019) - Les Startups sont exonérées de la TAP et de l'IRG ou de l'IBS, pour une durée de trois (3) années, à compter de la date de début d'activité. - Sont également exonérées de l'IFU et dans les mêmes conditions, les Startups soumises au régime de l'IFU. - Sont exonérés de la TVA, les équipements acquis par les Startups, au titre de la réalisation de leurs projets d'investissement. - Les conditions et les modalités d'application du présent article, sont fixées par voie réglementaire.

Tous les facteurs impliqués dans la création de l'institution émergente sont mentionnés dans cette recherche, à commencer par les institutions d'État pour le financement et le soutien, et les lois régissant la facilitation des travaux sur ces institutions, comme le Ministère des startup et des projets innovants spécifiquement développés pour ce domaine, l'intérêt des incubateurs d'entreprises, les accélérateurs et les entreprises d'accompagnement des projets de start-up.

GAIDO est une idée émergente qui vient d'être lancée . L'objectif est de faire progresser le tourisme algérien et d'acquérir un avantage concurrentiel qui nous permet de dominer tous les États du pays et de passer ensuite

à l'échelle mondiale.

A travers l'expérience de mon projet , j'ai essayé à travers le troisième chapitre de balayer les différentes étapes ou démarches que j'ai effectuées afin que mon projet voit le jour .

Il est vrai que ca n'a pas été une mince affaire mais comme dit le proverbe : « la volonté permet de grimper sur les cimes, sans volonté on reste au pied de la montagne. » .

Bibliographie

Ouvrages

- Bolusset.Carole, « l'investissement », éd Bréal, Paris, 2007, P.50.
- EZRATTY Olivier. « Guide des startups : High-Tech en France ». 18eme édition. Mars 2014. P 13
- FOURNIER Paul-François & EZRATTY Olivier," Génération Startup", Edition bpifrance, [en ligne], Paris France, p13
- G. DE PALLENS et J-P. JOBARD, « geFinancement par emprunt obligatairetion financière de l'entreprise », Sirey, paris, 1997, p 189.
- Guide start-up 2020, Une introduction au processus de création d'une entreprise, Ministère de l'enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique, Direction Générale de la Recherche Scientifique et du Développement Technologique, Edition 2020, Alger, 2020, pp 12.
- Isenberg D., (2011): « The Entrepreneurship Eco system Strategy as a news paradigm for economic Policy: principles for Cultivating Entrepreneurship.
- JANSSEN Frank, « entreprendre : une introduction à l'entrepreneuriat » 2eme édition, Paris, Edition de Boeck supérieur, 2016.
- Leger-Jarniou Catherine, Kalousis Georges,"Construire son business plan", 4e éd , Dunod, Paris, France ,2017,p 07.
- Leger-Jarniou Catherine, Kalousis Georges,"Construire son business plan", 4e éd , Dunod, Paris, France ,2017,p 10.
- LISON Chouraki, GUIDE DE LA JEUNE ENTREPRISE INNOVANTE, EDITIONS DELMAS, AVRIL 2006, p54
- MICHEL Coster, Entrepreneuriat, publié par PEARSON EDUCATION France, p5
- Rharbaoui, Y. &, Bignon, Annabelle., Le livre de la jungle : Les secrets des meilleures startups pour prendre en main ta carrière, Dunod, Paris, France, P 25.
- Richard Marc Lacasse, cité par Emilie-Michel Hernandez, le processus entrepreneurial vers un modèle stratégique d'entrepreneuriat, éd Le Harmattan, Paris, 1999, P47.
- Salamzadeh, Aidin and Kawamorita Kesim, Hiroko, (2015). Startup Companies: Life Cycle and Challenges. Proceedings of the fourth International Conference on Employment, Education and Entrepreneurship (EEE), Belgrade, Serbia.
- STUTELY Richard, Business plan, 3e Ed, Pearson, Paris, France, 2012, P14
- Une introduction au processus de création d'une entreprise, Ministère de l'enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique, Direction Générale de la Recherche Scientifique et du Développement Technologique, Edition 2020, Alger, 2020, pp 13-14.

- VERSTRAET, T. (2000) « Histoire d'entreprendre-les réalisation de l'entrepreneuriat », Edition management et société,2000, p11.
- VERSTRAET, T. FAYOLLE A, (2005) « Paradigmes et entrepreneuriat », revue de l'entrepreneuriat, vol 4, n°1, 2005, p37.

Articles

- Abdelrahmi Bessaha (2021) : Pour une nouvelle approche des start-up en Algérie : transformer les problèmes en opportunités, édition économie d'EL WATAN.
- Aicha Bekaddour (2020) : Start-up et écosystème en Algérie », Annales de l'université de Bechar en Sciences Economiques, volume 07/ N°3, p.532-547
- Aicha Bekaddour (2020) : Start-up et écosystème en Algérie », Annales de l'université de Bechar en Sciences Economiques, volume 07/ N°3, p.532-547
- Albert et *al.* (2003) utilisent aussi le terme d'incubateur dans un sens générique qui réfère à la fois aux incubateurs au sens strict et aux pépinières
- Amer Kharbouty, Entrepreneurship and SMEs Management, Publications of the Syrian Virtual University (SVU), Available for download at: https://pedia.svuonline.org/, Syrian Arab Republic, 2018, p 06.)
- Article 58 Loi n° 04-21 du 29 décembre 2004 portant loi de finances pour 2005, portant création du FSIE.
- Association des conseils en innovation. « Fiche pratique : Le Business Model ». Février 2016. P 0 2.
- Benzair Mebarak, Mokhtari Fatiha, Saadaoui Mourad Masoud, Emerging enterprises between the establishment project and the challenges of reality, Annuaires de l'Université Bechar en économie, Vol 08 N°02, Année 2021, p18-39
- Bin Noaman Jamal, Incubateurs d'affaires et leur rôle dans le développement des petites et moyennes entreprises du secteur - avec référence au cadre juridique Pour Incubateurs affaires en Algérie - Dimensions économiques Journal, Volume 6 - Numéro 2, 2016, p. 495
- Bouanini Samiha, Kerroumi Assia, An evaluation study of the reality of financing and revitalizing startups in Algeria, Annuaires de l'Université Bachar en economy, Vol 07 N°03, Année 2020, p167-185
- BOULECHOUR Cherifa, The role of business incubators to support and Develop StartUps: The Case of Algeria, Université de Skikda, Magazine économique dAl-Bashaer, 4, 2018, P 421.
- CARRE Nathalie. « D'une idée a un business model innovant ». CCI Entreprendre. Février 2015. P 01.
- Corporate finance, "A Guide to management Buy-Outs", Cattaneo, Royaume-Uni, 2005, P5. Disponible sur: www.cattaneo.co.uk
- Décret exécutif n ° 03-78 du 25 Février 2003, qui comprend la Loi fondamentale pour l'entreprise

Pépinières, c.R., numéro 13 Publié le 26 Février 2003

- Décret exécutif n 15-20du 30 Décembre 2015 relatif à la loi commerciale et les formes juridiques des entreprises en Algérie, Journal officiel de la république Algérienne n 71 du 30 Décembre 2015, Alger, pp 05-06.
- Décret exécutif n° 16-205 du 25 juillet 2016, relatif aux modalités de constitution, de gestion et d'exercice de l'activité de société de gestion fonds d'investissement, c.R, numéro 45 du 31 juillet 2016.
- Décret exécutif n°20-254 de Muharram 27, 1442 correspondant au 15 septembre 2020, Ce qui inclut la formation du comité national pour attribuer la marque "start-up" et "projet innovant" et "incubateur" et identifier ses fonctions, sa formation et son fonctionnement
- Dénommée également incubateur dans la loi n°03/78 du 25 février 2003 qui définit le statut type des pépinières d'entreprises.
- Diyaf Aliyah, Hamana Kamal, Capital-risque : une tendance mondiale moderne pour le financement des startups - Le cas de l'Algérie -, Al-Bahith Magazine The Economiste, volume 04, numéro 05 de 2016, page 171.
- Dr. Yahia DJEKIDEL, Dr. Mohammed DOUA, Dr Rais MERRAD, Revue d'excellence pour la recherche en économie et en gestion., La startup en Algérie : Caractéristiques et Obligations, Vol 05, N°01 (2021), P417-427
- Écosystème D'accompagnement Entrepreneurial en Algérie : Etat des Lieux
- EL BASSIM HAFSA, L'ACCOMPAGNEMENT ENTREPRENEURIAL DE LA TPE ET SA PERFORMANCE : UNE ÉTUDE THÉORIQUE, Moroccan Journal of Research in Management and Marketing, V13, N ° 1, January-June 2021, p127-147
- Evaluation des capacités de promotion des investissements de l'Agence National de Développement de l'Investissement, (2005), Rapport de la Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement, Genève.
- Grant Thornton," Capital Investissement au Maroc : Guide pratique pour entrepreneurs ", conférence des nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED), [en ligne], version non édité, Maroc, 2012, p 07.
- Henri Mahe de BOISLANDELLE: « Dictionnaire de gestion : vocabulaire, concept et outils, Economica, 1991, P11.
- HUGO Vermot, NEWFLUX," Tout savoir sur le MVP (Produit Minimum Viable) ", [en ligne], publié le 30 juin 2015, Disponible sur : https://www.newflux.fr, mis à jour le 24 August 2016, Consulté le 26 mai 2021.
- ISMAIL Souraya, HARAOUBIA Imad Eddine, LES STARTUPS EN TANT QUE COMPOSANTE DU SYSTEME NATIONAL D'INNOVATION : CAS DES STARTUPS ALGERIENNES, Revue des Réformes Economiques et Intégration En économie mondial, Vol 15 N°02, Année 2021

- Joanna Szarek, Jakub Piecuch, The importance of startups for construction of innovative economies, 2018, Vol. 4, No. 2
- Kouraiche N (2018) : Le rôle de l'écosystème entrepreneurial dans la promotion de l'entrepreneuriat en Algérie, Les cahiers du CREAD, vol.34-n°2-2018, p. 78
- La loi n ° 01-18 du 12 Décembre 2001, qui comprend la loi directive pour la promotion des petites et moyennes entreprises, c. R., Numéro 77 publié le 15 Décembre 2001. Annulée.
- La loi n ° 17-02, du 12 Décembre 2001, qui comprend la loi directive pour la promotion des petites et moyennes entreprises, c. R., Numéro 77 publié le 15 Décembre 2001.
- La loi n ° 19-04, en date du 11 Décembre, 2019, qui comprend la loi de finances pour l'année 2020, c. R., n ° 81, publié en 30 décembre 2019.
- Lamine Abdelhamid, Houssine Samia, des mesures de soutien startups et de l'innovation en Algérie : Une lecture des dispositions du décret exécutif N ° 20-254, Journal de la recherche dans les contrats et droit des affaires, Volume 05, numéro 02 de 2020, p 17.
- Le lancement officiel du Startup Finance Fund, journal Al-Khabar, numéro du 22 janvier 2021, daté Accès : 22 janvier 2021 à 20h00.
- Loi °07-20 du 12 Shawwal, correspondant au 04 juin 2020, qui comprend la loi de finances rectificative pour l'année 2020.
- Loi n° 11-06 du 24 juin 2006 relative à la Société d'Investissement Al-Aram, c. R., numéro 42 du 25 juin 2006.
- Louis Jacques Filion, "Le champ de l'entrepreneuriat : historique, évolution, tendances", École des HEC de Montréal, Volume 10, numéro 2, 1997,
- Manuscrits sur la monnaie, la banque et la finance (1767-1832). Cahiers Monnaie et Financement, Université Lumière-Lyon II, 1995.
- Mazyoud Ibraheem, Vers l'activation des modes de financement non traditionnels en Algérie – Financement par le capital-risque, Revue de la Nouvelle Economie,Tome 01, Numéro 10, Médéa – Algérie, 2014, p. 94
- mouna.bessouyah , Yassine.mimouni ,soufyane.bouguetaia, The reality and prospects of emerging enterprises in Algeria, Annuaires de l'Université Bachar en economy, Vol 07 N°03, Année 2020,403-421
- Ould safi Othman, Larabi mustapha, The challenges facing startups in Algeria and the mechanisms for supporting and accompanying them, Annuaires de l'Université Bachar en economy, Vol 07 N°03, Année 2020,p469-483
- P. Factory . La tribu des startups. « Livre blanc : optimiser son business model ». P 02.
- Regional Advantage : Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128 : une comparaison de la Silicon Valley avec le corridor de la Route 128 proche de Boston dans les années 1980 et 1990,

deux écosystèmes similaires en termes de potentiel d'innovation et de présence des entreprises en technologie de l'information.

- Revue critique de droit et de science politique Faculté de droit et de science politique – Université de Tizi Ouzou. Tome 16 Numéro 3 (Spécial) Année 2021 p.21
- Revue critique de droit et de science politique Faculté de droit et de science politique – Université de Tizi Ouzou. Tome 16 Numéro 3 (Spécial) Année 2021 p.21
- Revue critique de droit et de science politique Faculté de droit et de science politique – Université de Tizi Ouzou. Tome 16 Numéro 3 (Spécial) Année 2021 p.21 p.34
- Sabeha Harrar Écosystème D'accompagnement Entrepreneurial en Algérie : Etat des Lieux, Revue Abaad Iktissadia Vol : (11) N° (01) Année : 2021 page (391-418)
- Selon l'article 2 du décret exécutif n°78-03 du 24 Dhu al-Hijjah 1423 correspondant au 25 février 2003.
- Slimani R, Mechtour R, « L'entrepreneuriat : enjeux et importance », Revue d'économie et de statistique appliquée, volume13, n°1, P267-273.

Thèses, mémoires ou rapports de stage

- Azzedine Tounes, l'intention entrepreneuriale, Thèse de doctorat en sciences de gestion, université de Rouen, Paris, 2003, P35.
- BEN CHIEKH, l'intention de créer une startup en TIC : cas des ingénieurs tunisiens, institution supérieur de gestion Sousse-Tunisie, Master de recherche en entrepreneuriat disponible sur www.memoireonligne.com par Assumpta MUNDEKE, Université libre des pays des grands lac RDC-Licences 2010.)
- BENZAID Sofiane, BENOUARET Massil, LE FINANCEMENT DES PME ET DES START-UPS EN ALGERIE, mémoire de Master en Sciences de Gestion, BEJAIA, université Abderrahmane mira Bejaia ,2020,170p
- DJILALI MAMMAR Houaria, Le rôle de l'innovation sur la création des start-ups cas Projet start-up : DOWAYA, ORAN, Mémoire de master, Tlemcen, école supérieur de mangement tlemcen,2021,108p
- LONEZ Mathilde, Comment déterminer le mode de financement le plus adapté pour les start-ups en Belgique lors de la phase de lancement ? mémoire de master en Sciences de gestion/ Ingénieur de gestion, université de Catholique de Louvain, 2018, p 18.
- Olivia Charlebois, L'illusio du financement dans l'écosystème startup québécois : Comment les entrepreneurs abordent les défis et les tensions dans leur recherche de financement et dans leur relation avec les investisseurs, Mémoire en Sciences de la gestion, école HEC MONTRÉAL, 2021, 107p

Sites web

- A partir du lien : https://www.cnac.dz/p1/présentation.htm. Site officiel de la CNAC.

Bibliographie

- Banque (n.d). Dictionnaire Le petit Larousse. Edition Larousse. Paris, France. Larousse.fr [en ligne], Disponible sur : http://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/differenciation/25438 consulté le 24/05/2021.
- Dzairdaily.com consulté le 22 Mai 2021
- Finance de marché. Qu'est-ce que le private Equity ? Définition & raisons de base du capital-investissement : disponible sur : http://financedemarche.fr/finance/quest-ce-que-le-private-equity-definition-raisons-de-base-du-capital-investissement consulté le 06/05/2022.
- HAMAOUI Issame, Création d'une start-up à succès de A à Z, Edition Bod-Boock on Demand, Paris, Octobre 2013.P 14. [En ligne] disponible sur https://www.books.google.dz:com consulter le 19/05/2021.
- Http://fr.wikipedia.org/wiki/Startup consulté le 03 mai 2022.
- JDN.Capital Risque, (2018).Disponible sur https://www.journaldunet.com/ebusiness/le-net/capital-risque/actualites/ (consulté 05/05/2022).
- L'agence France Entrepreneur (AFE), Business model et business plan : quelle différence ? [En ligne], Disponible sur : https://www.bpifrance-creation.fr, Publier le 01/01/2019, Consultez le 5/05/2022.
- Le site officiel de la ministre de, Portail algérien de création des start-ups", [en ligne], Disponible sur : http://www.jecreemonentreprise.dz/les-formes-juridiques-de-lentreprise. Consulté le 06/05/2022.
- Le site officiel de la ministre de, Portail algérien de création des start-ups", [en ligne], Disponible sur : http://www.jecreemonentreprise.dz/les-formes-juridiques-de-lentreprise. Consulté le 9/05/2021.
- Legalplace, Comment créer une startup, (en linge), 24/03/2022,Disponible sur : https://www.legalplace.fr/guides/creer-une-start-up/ (consulté le 04/05/2022)
- L'entrepreneur Algérien, " Les formes juridiques en Algérie ", [en ligne], Dernière modification le lundi, 24 mai 2021 13 :56, Disponible sur : https://www.lentrepreneuralgerien.com , consulté le 9/05/2022.
- Paul Graham, Growth, [en ligne], publié en 2017, disponible sur : https://www.paulgraham.com/growth.html/.)
- Petite entreprise, Réalisation du business plan : Étapes et modèle, [en ligne], Disponible sur : https://www.petite-entreprise.net publié le mardi 21 mai 2013, mis à jour le mercredi 5 août 2020, consulté le 6/05/2022.
- Présentation de l'ANGEM, disponible sur le site officiel de l'agence, voir le lien suivant : http://www.angem.dz
- Site officiel de l'ANSEJ : www.ansej.org.dz. Lien suivant : http://www.ansej.org.dz/ansej/?q=fr/content/le-

- Sokeo, Qu'est-ce qu'une start-up ?, 2022, Disponible sur https://sokeo.fr/start-up-definition/ , (consulté le 01/05/2022)
- Start-up.ma, Le cycle de vie d'une Startup, (en ligne),2022 disponible sur : https://www.start-up.ma/articles-et-conseils/le-cycle-de-vie-dune-startup/ consulté le 07/05/2022
- www.asicom.dz
- www.eldjazair-istithmar.dz

Tables des matières

Table des matières

Présenté par....1
BENABDELAZIZ WAIL Soutenu le : 26/06/2022 1
Année universitaire :2021/2022....1
LISTE DES TABLEAUX 2
LISTE DES FIGURES 4
Introduction Générale....9
Introduction du chapitre....14
Section 1 : Cadre conceptuel de la startup et nouveau modèle de l'entrepreneuriat....15
1. L'entrepreneuriat....15
1.1 L'historique de l'entrepreneuriat....15
1.2 Définitions de L'entrepreneuriat....16
1.3 Les forme d'entrepreneuriat....17
1.3.1 L'entrepreneuriat social....18
1.4 L'importance de l'entrepreneuriat....18
1.4.1 L'entrepreneuriat et la création d'entreprise....18
1.4.2 L'entrepreneuriat et la création d'emploi....19
1.4.3 L'entrepreneuriat et innovation....19
1.5. L'entrepreneur principal acteur de l'acte entrepreneurial....19
1.5.1 Définition de l'entrepreneur....19
1.5. 2. Les caractéristiques de l'entrepreneur....20
2. **Cadre conceptuel de la startup**....21
2.1 Historique de la startup....21
2.2 Définition de startup....22
2.3 Les caractéristiques d'une startup....23
2.4 Principes de la startup....24
2.5 Différence entre entreprise traditionnelle et entreprise startup....24
Section 2 : Le lancement de la startup « de l'aide au business model »....25
1. Les étapes de création d'une startup....25
1.1 Étape de construction d'idées....25
1.2 Monter votre projet et le formaliser....26
- **Élaborer un business model**....26
1.3 Financer la start-up....26
1.4 Le choix de la forme juridique....30
1.4.1 Personne physique....31
1.4.2 Personne morale....31
1.5 Créer une startup....31
2. Le business model des startups....33
2.1 Définition du concept business model....33
2.2 L'utilité du business model....33

2.3 Les composantes de business model 33
3. Le business plan 35
3.1 Les objectifs du business plan 36
Parmi les objectifs d'un business plan nous citons 36
3.2 La différence entre business model et business plan 36
3.3 Les dix étapes pour réussir un business plan 37
Section3 : Cycle de vie d'une startup et L'écosystème de la startup 38
1. Cycle de vie d'une startup 38
2. L'écosystème d'une startup 40
2.1 La définition de l'écosystème startup 40
2.2 L'économie de l'écosystème des startups 40
2.3 Éléments de l'écosystème pour le succès de la startup 41
2.3.1 Interdépendance dans les écosystèmes horizontaux 41
2.3.2 Le réseautage de type startup 42
2.3.3 Les programmes d'accompagnement 42
Conclusion 43
Introduction du chapitre 45
Au cours des 10 dernières années, les startups ont été considérées comme un outil pour accélérer la productivité et développer les économies nationales grâce à la créativité et à l'entrepreneuriat. Dès lors, l'importance de cette nouvelle donne économique impose progressivement son statut et conduit à la mise en place de mécanismes et de politiques d'accompagnement pour favoriser le portage d'idées des entreprises émergentes à toutes les étapes du projet (financement, accompagnement et formation) et permettre le marché du travail 45
« Depuis le début de la crise politique en 2014, l'Algérie porte une attention particulière à l'entrepreneuriat et aux PME, notamment les start-up qui jouent un rôle clé dans le développement de l'économie algérienne (Leghima & Djema, 2014). En ce sens, la régulation des start-up est devenue le centre d'intérêt des pouvoirs publics. Après plusieurs annonces solennelles par les médias algériens et étrangers des initiatives du gouvernement algérien concernant la mise en place d'un cadre réglementaire dédié aux start-up et leurs définitions, l'intérêt pour les start-up s'est enfin manifesté à travers des publications au Journal Officiel de la Décret exécutif. °20-254 du 15 septembre 2020, dans le cadre de la mise en place du Comité National pour la labellisation des Startups en Algérie » 45
Section 1 : les défis et enjeux de création de la startup en Algérie 46
1. Les défis des startups en Algérie 46
1.1 Financement 46
1.2 Petite taille du marché 46
1.3 Manque d'expérience des propriétaires de startups 47
1.4 Equipe de travail 47
2. LES CONTRAINTES RENCONTREES PAR LES STARTUPS EN ALGERIE 48
2.1 Les contraintes liées au marché 48
2.2 Les contraintes légales 48
2.3 Les contraintes financières 48
2.4 Les contraintes liées à l'identification du processus d'innovation 49
3. Les Formes juridiques en Algérie 49
3.1 Société unipersonnelle et à responsabilité limitée (EURL) 49
3.2 Société à responsabilité limitée (SARL) 49

3.3 Société par action (SPA) 50

4. Les démarches de la création 51

4.1 Protéger l'identité de la start-up 51

La propriété intellectuelle 51

4.2 Procédures de création d'une start-up 52

4.3 Conditions d'attribution de la marque start-up 53

4.4 Qui accorde la marque d'une '' Start-up'' 53

4.5 Comment obtenir la marque '' Start-up'' 53

4.6 Quelle est la durée de validité de la marque ''start-up'' 53

5. Réalité des start-ups en Algérie 54

Section 2 : Le financement de la startup en Algérie 55

1. La mise en place d'organismes spécialisés dans le financement des institutions émergentes 55

1.1 Organismes de financement 55

1.1.1 Fonds de soutien aux entreprises émergentes 55

1.1.2 Sociétés de capital-risque 56

1.2 Les organismes d'aide financière 56

2. **Nature du financement accordé aux startup** 57

2.1 Focus sur le financement par capital-risque 58

2.2 Capacité d'utiliser des mécanismes de financement traditionnels 58

3. **Les méthodes de Financement des start-ups** 58

3.1 Autofinancement 59

3.2 Le financement par amortissement 59

3.3 Aides et subventions des États 59

3.3.1 L'ANDI et le Guichet Unique Décentralisé 59

3.3.2 L'agence Nationale de Soutien à l'emploi des jeunes (L'ANSEJ) 60

Type 62

Contenu 62

Condition 62

Prêt locatif inégal 62

Bonification accordée aux jeunes entrepreneurs pour couvrir le loyer du magasin ou du lieu de débarquement au niveau du port, pour l'accueil de l'activité à incarner 62

Le montant du prêt ne dépasse pas 500.000 DA 62

Prêt non équivalent pour la création de bureaux collectifs 62

Allocation supplémentaire pour les jeunes titulaires de certificats d'enseignement supérieur. Pour couvrir la location du magasin pour l'établissement de bureaux collectifs 62

Le montant du prêt ne dépasse pas 1.000.000 DA 62

Prêt non équivalent pour l'acquisition d'ateliers mobiles 62

Subvention pour l'acquisition d'un panier d'atelier est accordée uniquement aux jeunes avec des certificats de formation professionnelle pour l'exercice des activités d'empilage, architecture électrique, chauffage, conditionnement, bouteille, peinture de bâtiment et mécanique automobile 62

Approuve le montant du prêt 62

500.000 DA 62

3.3.3. La Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC) 63
3.3.4 L'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit 64

Les nouveaux propriétaires de l'Agence bénéficient des avantages suivants 64

- L'Agence assure le soutien, les conseils et l'assistance technique ainsi qu'une escorte gratuite pour les entrepreneurs pendant la mise en œuvre de leurs activités 64
- Prêt sans intérêt en faveur de projets ne coûtant pas plus de 1.000.000 DZD 64
- Prêt sans intérêt dans le cadre de l'acquisition de matières premières d'un coût n'excédant pas 250.000 dinars. 64
- Exonération complète de l'impôt sur le revenu brut. Impôt sur les bénéfices des sociétés pendant 3 ans 64
- Exonération des frais immobiliers sur les bâtiments utilisés dans les activités pendant trois ans..... 64
- Les frais de transfert sont exonérés, des acquisitions immobilières effectuées par des entrepreneurs dans le but d'établir des activités industrielles. 64
- L'exonération de la taxe sur la valeur ajoutée, l'acquisition de matériaux de transformation et de services directement liés à l'investissement dans la construction peuvent être utilisés 64
- Réduction de l'impôt brut sur le revenu. Ou l'impôt sur les bénéfices des sociétés, ainsi que la taxe sur l'activité professionnelle due à la fin de la période d'exonération, au cours des trois premières années d'imposition, de sorte que le taux de réduction est de 70% la première année, 50% la deuxième année, et 25% la troisième année. 64

L'ANGEM finance la création et le fonctionnement de petites entreprises à travers deux programmes différents, que nous pouvons résumer dans le tableau ci-dessous 64

Tableau 05 : Les différents programmes de financement proposés par l'ANGEM 64

Programmes de l'ANGEM 64

Montant 64

Type de financement 64

Crédit bancaire 64

Apport personnel 64

PNR ANGEM 64

Acquisition de petits équipements et matières premières de démarrage 64

1.000.000 DA 64

Triangulaire 64

70% 64

05 % 64

03 % pour les régions du Sud 65

25% 64

27% pour les régions du Sud 65

Achat de matières premières 65

100.000 DA 65

Sud 65

MIXTE 65

Néant 65

10% 65

90% 65

Source : site officiel de l'ANGEM : www.angem.dz. (Consulté 10/05/2022) 65

3.3.5 Fonds pour soutenir et développer le système économique de la start-up.....65
3.4 Le capital investissement en Algérie.....65
Section 03 : Les parties prenantes (Modalité d'accompagnement en Algérie).....67
1. Introduction à l'écosystème algérien de soutien à l'entrepreneuriat.....67
« L'absence de concurrence au niveau du marché crée des barrières artificielles et un environnement commercial défavorable. Cette situation est exacerbée par la faible numérisation de l'administration publique et de l'environnement, y compris les banques, la faiblesse des infrastructures TIC et des réseaux de transmission de données et d'informations. » 67
« Depuis plus de deux décennies, l'Algérie développe une politique d'accompagnement pour aider les jeunes porteurs de projets à créer des start-up et des PME innovantes. Plusieurs mesures ont été prises et des dispositifs mis en place, aboutissant à la création de plusieurs entrepreneurs qui interviennent à différents stades de développement des PME. Parmi les acteurs les plus importants figurent les programmes d'aide et de soutien à la création d'entreprise, les incubateurs et les investisseurs. »....67
2. Structure de l'écosystème d'accompagnement en Algérie (les structures pour soutenir la création d'une start-up) :67
« Si le but du démarrage d'une entreprise est de créer de la richesse par l'entrepreneuriat, alors il est important de se rappeler que d'un point de vue statistique, une entreprise nouvellement créée a 80 % de chances d'échouer. S'il a été créé par le biais d'une pépinière, les chances sont inversées : il a 80 % de chances de succès. L'approche algérienne de l'accompagnement des entreprises repose sur ce principe 67
Bien qu'elles soient relativement tardives par rapport au développement important des pays développés, les mesures et institutions de soutien et d'accompagnement de l'entrepreneuriat en Algérie se précisent en effet depuis les années 2010. La mise en place de ces structures a pour objectif, d'une part, de permettre l'émergence de PME et de favoriser l'entrepreneuriat par un accompagnement adapté aux porteurs de projets pour favoriser la création et la pérennité des entreprises. D'autre part, un environnement économique tenace et de plus en plus concurrentiel nécessite un encadrement particulier pour développer un profil entrepreneurial compétitif et stimuler l'esprit entrepreneurial des porteurs de projets par une meilleure compréhension de l'environnement d'affaires et socio-économique dans lequel évolue l'entreprise.....67
A partir de 2020, plusieurs mesures ont été prises pour renforcer le développement de l'écosystème. Impulsées par le ministère des Microentreprises, des Startups et de l'Économie du savoir nouvellement créer, ces mesures ont affecté le cadre juridique et institutionnel. Ainsi, la direction des start-up et des structures d'accompagnement (y compris les sous-sections d'appui et les structures d'accompagnement) opère sous la tutelle du ministère et est chargée de mettre en œuvre les actions stratégiques. Incubateurs, accélérateurs et pépinières spécifiques et leur suivi 68
Sur le plan juridique, le gouvernement a promulgué un projet de loi portant création et définition de labels institutionnels pour les start-up et les incubateurs. Le projet met également l'accent sur l'aspect financier et prévoit la mise en place d'un système de financement spécifique. Le label de l'incubateur, tel qu'énoncé dans le décret n°20-254 du 15 septembre 2020, dans le cadre de la création du Comité national pour la labellisation des « startups », « projets innovants » et « incubateur », apporte une nouveauté vision de responsabiliser ces structures publiques et privées prennent une place plus prépondérante dans l'accompagnement et le développement de l'écosystème startup algérien. »....68
2.1 Les structures publiques d'accompagnement 68
« Dans sa démarche de développement d'un écosystème entrepreneurial, le gouvernement algérien a accordé une place importante, c'est-à-dire : l'accompagnement, aux liens forts de cet écosystème. Ainsi, plusieurs organisations ont émergé depuis la mise en place de la politique de soutien aux PME. Plus récemment, ces structures ont été placées sous la tutelle du ministère des Microentreprises, des Startups et de l'Economie du savoir. Ce dernier est composé de deux bureaux : le Bureau de l'Economie de la Connaissance et le Bureau des Startups, composé d'un sous-bureau pour la promotion et le développement des start-up et d'un sous-bureau pour la structure d'accompagnement et de développement.....68
2.1.1 Centres de facilitation 68
Créé par décret n°03/78 du 25 février 2003, constitue un espace de dynamisme économique. Selon les termes du décret, les centres de proximité sont définis comme : « Etablissements publics à caractère administratif, dotés de la personnalité juridique et de l'autonomie financière. Support. »....68

Ces centres aident les investisseurs à surmonter les obstacles rencontrés lors de la phase d'établissement des procédures administratives. Ils accompagnent les porteurs de projets et les entrepreneurs dans les domaines de la formation et du management, et assurent des prestations de conseil dans la fonction gestion des ressources humaines. 68

Inspirée du modèle espagnol, l'Algérie vise le transfert des méthodes de travail, la formation des managers et l'échange d'expériences à travers un jumelage avec le Centre de Promotion de Valence. De même, l'Agence espagnole pour la coopération internationale et le développement et le Centre d'initiative et de recherche en Europe en Méditerranée (CIREM) ont fourni une assistance technique pour la création du Centre de promotion. 69

2.1.2 Les pépinières d'entreprise 69

« Dès qu'on regarde ces structures, on s'aperçoit que les documents officiels utilisent le terme générique d'incubateur pour désigner un incubateur, un hôtel ou un atelier relais. » 69

« En effet, le Ministère de l'Industrie utilise les termes "crèche" ou "incubateur" pour désigner toute structure d'accompagnement, d'accueil, d'accompagnement et d'accompagnement des porteurs de projets. D'autre part, la loi n° 01-18 du 12 décembre 2001 a créé l'agence chargée d'aider les PME et les startups , appelées pépinières d'entreprises, qui, en plus des dispositions précédentes, ont utilisé les notions d'ateliers relais et d'hôtels commerciaux.» 69

Ces structures se définissent par leur mission d'accueil, d'hébergement et d'accompagnement des entreprises émergentes et des porteurs de projets pour un temps limité. 69

Établissements pépinières est un établissement public à caractère industriel et commercial, placé sous la tutelle du Ministre des Petites et Moyennes Entreprises, et l'incubateur prend l'une des formes suivantes 69

2.1.3 Maison de l'entrepreneuriat 69

2.1.4 Les incubateurs des parcs technologiques 69

2.1.5 Les incubateurs universitaires 70

2.2 **Les structures d'accompagnement privées** 70

2.2.1 Les incubateurs privés 70

2.2.1 Les accélérateurs 71

2.2.3 Les investisseurs 72

2.3 **Les services d'accompagnement proposés par les dispositifs d'aide à la création de l'emploi** 72

3. L'état actuel des startups en Algérie 73

Conclusion du chapitre 75

Introduction du chapitre 77

Section 1 : Présentation du projet GAIDO 77

1. Concept et émergence de l'idée 77

1.1 L'origine du nom 78

2. **Conception de GAIDO** 80

4. Le lieu d'implantation 81

Section 02 : Vision et fonctionnement du démarrage de GAIDO 82

1. Vision du projet 82

- **Problématique que GAIDO Résout** 82
- **Nos Services** 82

2. Mission de projet 82

- **Les objectifs du projet** 83

3. Le fonctionnement de l'application, site Web 84

3.1 Étapes pour utiliser l'application GAIDO 86

3.2 Valeur ajoutée 86

Section 3 : L'état de développement de la start-up GAIDO.....87
1. La stratégie marketing.....87
2. Marché des services actuels.....87
3. Concurrence sur le marché algérien.....88
4. Diagnostic stratégique du projet GAIDO.....89
4.1 Business model.....89
4.2. Analyse SWOT.....90
4.3 Analyse quatre P de GAIDO.....90
Section 04 : Le dispositif financier de la start-up.....91
1. Financement de la Start-up GAIDO.....91
2. Étude économique et financière.....92
➢ **Business Plan de la start-up GAIDO**.....94
Tableau 18 : Business Plan de la start-up GAIDO.....94
Conclusion du chapitre.....95
Conclusion générale.....89
- Sokeo, Qu'est-ce qu'une start-up ?, 2022, Disponible sur https://sokeo.fr/start-up-definition/ , (consulté le 01/05/2022).....98
- Start-up.ma, Le cycle de vie d'une Startup, (en ligne),2022 disponible sur : https://www.start-up.ma/articles-et-conseils/le-cycle-de-vie-dune-startup/ consulté le 07/05/2022.....98
Table des matières.....100

Résumé :

La création d'une start-up passe par plusieurs étapes de la phase de préparation à la phase de concrétisation du projet. La réussite du lancement d'un projet exige une démarche rigoureuse et consciente. Elle suppose de la part du futur entrepreneur des qualités et des capacités entrepreneuriales pour conduire de manière progressive les différentes étapes du processus de création.

Pour ma part , le projet GAIDO qui est mon propre projet est une solution innovante pour numériser le secteur du tourisme algérien ;je me suis d'abord mis à chercher une bonne idée de création d'entreprise, puis vérifié si cette idée constituait réellement une opportunité exploitable, ensuite j'ai dû transformer cette opportunité en une entreprise viable qui dès son démarrage maximise son potentiel de croissance. Ce travail peut être utile à toute personne désirant monter son propre projet.

Mots clés : startup , financement , accompagnement , entrepreneuriat, création d'entreprise

الملخص:

يمر إنشاء الشركة الناشئة بعدة مراحل من مرحلة الاعداد إلى مرحلة تحقيق المشروع. يتطلب الاطلاق الناجح للمشروع نهجا صارما و واعيا. إنه يفترض من جانب رائد الاعمال المستقبلي صفات وقدرات تنظيم المشاريع لقيادة المراحل المختلفة لعملية الانشاء تدريجيا.

من ناحيتي ، فإن مشروع GAIDO ، وهو مشروعي الخاص ، هو حل مبتكر لرقمنة قطاع السياحة الجزائري ؛ بدأت أولا في البحث عن فكرة جيدة لانشاء شركة ، ثم تحققت مما إذا كانت هذه الفكرة حقا فرصة قابلة للاستغلال ثم اضطررت إلى تحويل هذه الفرصة إلى شركة قابلة للحياة والتي من بدايتها تعظم إمكانات نموها

الكلمات المفتاحية: بدء التشغيل ، التمويل ، الدعم ، ريادة ألعمال ، إنشاء الاعمال

Abstract

The creation of a start-up goes through several stages from the preparation phase to the realization phase of the project. The successful launch of a project requires a rigorous and conscious approach. It presupposes on the part of the future entrepreneur the entrepreneurial qualities and capacities to gradually lead the different stages of the creation process.

For my part, the GAIDO project, which is my own project, is an innovative solution for digitizing the Algerian tourism sector; I first started looking for a good idea for creating a business, then checked whether this idea was really an exploitable opportunity, then I had to transform this opportunity into a viable company which from its start maximizes its growth potential.

Keywords: startup, financing, support, entrepreneurship, business, creation.