

République Algérienne Démocratique et Populaire
Ministère de l'enseignement Supérieur et de la Recherche scientifique



Ecole supérieure de Management – Tlemcen

Département : Management
Spécialité : **stratégies des entreprises**

Mémoire de Fin d'Etudes
En vue de l'obtention du diplôme de Master académique

Thème

Projet de creation d'une startup :
la startup DOWAYA

Présentée par :
DJILALI MAMMAR Houaria
Soutenue le : 13 /07 / 2021

Devant le jurys composés de :

Nom et Prénom	Grade	Qualité
1. Dr. Kebiri Fatiha	MCA	Président
2. Dr. TABET DERRAZI Imane	MCA	Encadrant
3. Dr. Tahir Fatéma	MCB	Examinatrice

Année universitaire : 2020/ 2021

Dédicace

Je Dédie ce modeste travail :

J'adresse ma plus profonde gratitude à mes chères parents et

Plus particulièrement à ma très chère mère qui ma 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 et un profond respect.

A mes frères, mes sœurs

*A Mes enseignants Mme TABET. Mme TAHIR. Mme KEBIRI. Mme
BRIKCI. Mr. CHENINI*

A mes amis les plus chers Somia, Zahia, Walid

A mon partenaire Mohamed

Mes camarades de promotion 2016 - 2021

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.

Remerciements

C'est avec un réel plaisir que je tiens à présenter ces mots de remerciement à tous ceux qui m'ont accompagné. Conseillé et soutenu tout au long de 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 TABET DERRAZ Imane 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 sûrement permettre de consolider ce travail.

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

Enfin, je tiens à remercier toute ma famille pour leur soutien et leur patience, et à ma très chère amie Somia, mon partenaire Mohamed qui étaient à mes côtés, ainsi tous ceux et toutes celles qui m'ont apporté soutien tout au long de ce travail.

Résumé

Les start-ups sont considérées comme l'un des moteurs les plus importants de la croissance économique pour les pays, où l'attention est devenue nécessaire en raison de leur grande importance dans le développement de l'économie nationale. Car elles contribuent d'un point de vue économique à la réalisation du développement, tandis que d'un point de vue social elles conduisent à une réduction de la gravité du chômage. Les moyennes et moyennes entreprises en Algérie sont l'un des piliers du développement économique et social, de par l'étendue de leur contribution au revenu national, créant de la valeur ajoutée, résorbant le chômage, contribuant à l'emploi et assurant le bien-être social. Il existe une différence fondamentale entre les startups et les petites et moyennes entreprises, mais elles s'entendent toutes deux pour atteindre des objectifs communs de réduction du chômage, de soutien à la politique de l'emploi et de contribution au développement social et économique. D'accompagnement dont le plus important est de les soumettre à une formation qui les qualifie Pour expérimenter la mise en œuvre d'une idée innovante.

Les mots clés : Start-up, innovation, entrepreneuriat, création d'entreprise, startup Dowaya.

ملخص

تعتبر المؤسسات الناشئة من أهم محركات النمو الاقتصادي للدول، حيث أصبح الاهتمام بها أمراً ضرورياً لما لها من أهمية كبيرة في تطوير الاقتصاد الوطني، إذ تساهم من الناحية الاقتصادية في تحقيق التنمية، بينما من الناحية الاجتماعية تؤدي إلى التقليل من حدة البطالة، كما تعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر أحد ركائز التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وذلك راجع إلى مدى مساهمتها في الدخل الوطني وخلق القيمة المضافة وامتصاص البطالة والمساهمة في التشغيل وتحقيق الرفاهية الاجتماعية. هناك فرق جوهري بين المؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لكن يتفقان في تحقيق أهداف مشتركة تتمثل في التقليل من حجم البطالة ودعم سياسة التشغيل والمساهمة في التنمية الاجتماعية والاقتصادية. كما تبقى الشركات الناشئة في حاجة إلى أشكال مختلفة من المرافقة ومن أهمها إخضاعها للتكوين الذي يؤهلها لخوض تجربة تنفيذ فكرة مبتكرة

Abstract

Start-ups are considered one of the most important engines of economic growth for countries, where attention has become necessary due to their great importance in the development of the national economy. because they contribute from an economic point of view to the achievement of development, while from a social point of view they lead to a reduction in the severity of unemployment. Medium and medium-sized enterprises in Algeria are one of the pillars of economic and social development, through the extent of their contribution to national income, creating added value, reducing unemployment, contributing to employment and ensuring good -be social. There is a fundamental difference between start-ups and small and medium-sized enterprises, but they both agree to achieve common goals of reducing unemployment, supporting employment policy and contributing to social development and economic. support, the most important of which is to submit them to a training that qualifies them To experiment with the implementation of an innovative idea.

SOMMAIRE

Introduction générale

Chapitre I : LES FACTEURS THÉORIQUE DE L'INNOVATION : Notion globales.

Introduction.....16

Section 1 :Généralités sur l'innovation.....17

Section 2 :Processus de l'innovation22

Section 3 : Management de l'innovation.....27

Conclusion31

Chapitre II : LA CREATION DES START-UPS : Un phénomène d'émergence organisationnel

Introduction33

Section 1 : l'entrepreneuriat et l'émergence des startups..... 34

Section 2 :L'évolution des startups.....40

Section 3 : La divergence entre start-up et petite entreprise.....62

Section 4 : L'idée innovante et la start-up.....65

Conclusion68

Chapitre III : Place de l'innovation et les étapes de création la start-up DOWAYA.

Introduction.....70

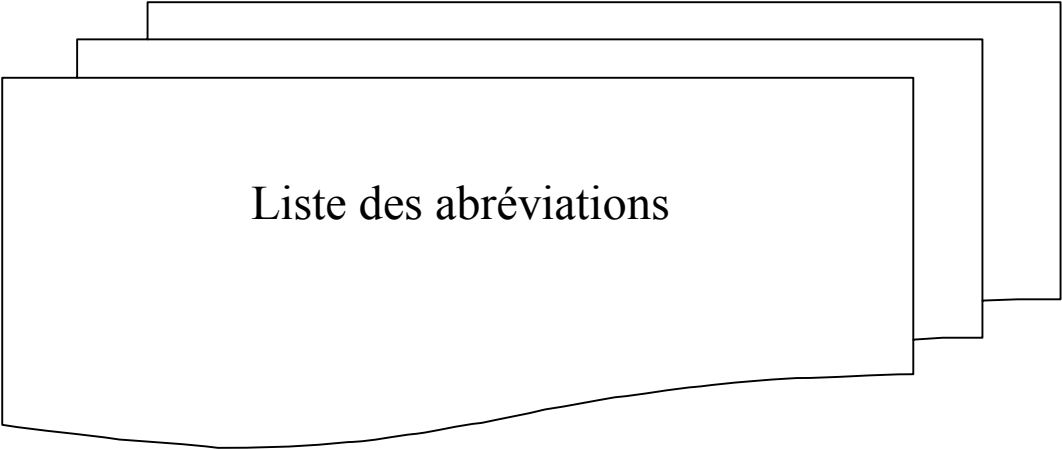
Section 1 : Présentation du projet DOWAYA.....71

Section 2 : Le montage financier de la start-up DOWAYA.....76

Section 3 : Quelles sont les conditions d'octroi de la marque d'un START-UP.....80

Conclusion générale91

Bibliographie92



Liste des abréviations

Liste des abréviations

ANADE : Agence Nationale d'appui au développement de l'entrepreneuriat.

ANEM : Agence Nationale de l'Emploi.

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

ASIT: Advanced Systematic Inventive Thinking.

OCDE : Organisation de Coopération et de Développement Économique.

TRIZ : Théorie de Résolution des Problèmes Inventifs.

Liste des tableaux

Tableau N°1 : Quelques définitions d'innovation selon des différents auteurs	P 15
Tableau n02 : les fonctions de l'innovation	P 16
Tableau N°3 : Les quinze caractéristiques de l'innovation selon Fliegel et Kivlin (1966).	P 16
Tableau (traduit de l'anglais)- Angles d'approche de management de l'innovation	P 20
Classement des outils de management	P 21
Tableau 06: Quelques définitions de la start-up selon des différents auteurs.	P 27
Tableau 07 : Les modes de financement de la start-up	P 31
Tableau 08: La différence entre business model et business plan	P 44
Tableau 09 : Le nombre de projets financés par l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes dans le secteur de TIC	P 54
Tableau 10: Fiche signalétique de l'entreprise	P 66
Tableau 11: Amortissement du matériel et équipements	P 73
Tableau 12: Coûts et financement du projet	P 74
Tableau 13: Compte d'exploitation prévisionnel annuel	P 74
Tableau 14: Bilan d'ouverture	P 75
Tableau 16: Business Modèle Canevas de DOWAYA Company	P 76
Tableau 17: Business plan	P 78
Tableau 18 : du personnel	P 79
Tableau 19 : nombre des pharmacies	P 80
Tableau 20 : les concurrents de la start-up DOWAYA	P 82
Tableau 21 : Marketing Promotion	P 84

Liste des figures

Figure 01: Cycle de vie d'une startup	P29
Figure 02 : Schéma des flux d'une opération de capital investissement	P 37
Les étapes de création d'une start-up	P 39
Business modèle canevas	P 42
Figure 05: Les dix étapes pour réussir un business plan	P 45
Figure 06 : Logo de la Start-up DOWAYA	P 69
Figure 07: Le fonctionnement de l'application	P 71
Figure 08 : Calendrier de développement des services	P 73
Figure 09: Organigramme de l'entreprise	P 75
Figure 10: Logo de l'incubateur Blue Green Business	P 80
Figure 11: Exemple d'un affiche pour DOWAYA	P 85



Introduction générale

Introduction Générale

Willem James dit : "Une idée honnête est une idée réussie dans la vie." Autrement dit, la vraie signification de toute question est qu'elle doit conduire à un résultat réel, et l'idée correcte est celle dont la vérité peut être prouvée et qui est utile dans la vie pratique. Aujourd'hui, les idées se vendent plus que des produits à ceux qui saisissent les opportunités et recherchent les moyens nécessaires pour y parvenir. Il y a toujours une possibilité de changement, de flexibilité, de recherche de tout ce qui est nouvel appelé : innovation ou idées innovantes. Cela est démontré par les propos de Peter Drucker: «L'innovation est le vecteur déterminant de l'entreprise, c'est ce qui donne aux ressources le nouveau pouvoir de créer de la richesse». Aujourd'hui, l'entrepreneuriat apparaît fortement, car la formation et la formation dans ce domaine ont commencé dans l'enseignement supérieur, et cette passion pour les pratiques entrepreneuriales s'explique par son impact sur la croissance économique et sa contribution au revenu national et à la création de valeur ajoutée. Mais le développement technologique a facilité une foule de problèmes structurels et spéculatifs.

Depuis trois ans, les start-up ont poussé comme des champignons. Comme ce dernier joue un rôle important dans les activités économiques au niveau local ou mondial dans les pays développés et émergents, l'intérêt pour ces derniers s'est accru. Après que le monde ait subi des changements rapides et des changements continus, la chose la plus importante est la transition d'un mécanisme de planification centrale à un mécanisme de marché, l'émergence de nouvelles organisations mondiales, l'émergence d'alliances, d'entités économiques et de révolutions technologiques. Comme l'un des moyens de s'adapter à ces changements et de résister à la stagnation économique, il est nécessaire que l'État et le gouvernement mettent l'accent 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. L'exclusion sociale, pour parvenir à un développement durable global.

Un saut quantique que le monde a connu. Un nouveau type d'institution aux caractéristiques nouvelles a entraîné un changement majeur dans l'économie mondiale dans son ensemble. L'affaire ne s'est pas limitée au seul aspect économique, mais la Formation est devenue incontournable pour l'implantation des start-up s'accélération de la croissance des pays. Cependant, ces derniers ont encore besoin de différentes formes d'accompagnement, dont la plus importante est de les soumettre à la Formation nécessaire qui les qualifie pour expérimenter la mise en œuvre d'une idée innovante. Ici se pose le problème de trouver une idée innovante pour un projet réussi.

1/ Intérêt du thème

La principale motivation qui nous a poussés à ce sujet scientifique. C'est que ces dernières années, l'économie algérienne a connu une dégradation majeure, et l'ouverture des frontières ont mis en danger. Les entreprises nationales en les entrants dans une concurrence intense, il est donc nécessaire de développer le domaine de l'entrepreneuriat afin de pouvoir innover et créer de nouvelles institutions émergeant à l'avancement de l'économie nationale. En fait il y a peu de travaux et d'études lies à la mise en place d'institutions émergentes et le rôle d'innovation en eux, car il s'agit d'un sujet nouveau-né. La deuxième impulsion se concentre sur la possibilité de traduire des idées innovantes en réalité grâce à la mise en place d'institutions émergentes.

2/ La problématique du travail de recherche

Compte tenu de l'importance de ce sujet, nous avons voulu structurer notre problématique autour du rôle de l'innovation et des étapes de création d'entreprises émergentes, en posant le problème suivant : **Quel est le rôle de l'innovation sur le lancement de la start-up« DOWAYA » ?**

3/ Hypothèses de recherche

Pour répondre à cette question problématique, nous avons mis au préalable deux hypothèses à vérifier à travers l'étude que nous proposons de réaliser sur la création de la start-up DOWAYA.

Première hypothèse

L'innovation est une étape primordiale dans la création de la start-up DOWAYA.

Deuxième hypothèse

L'innovation permet de développer une idée à une start-up DOWAYA.

4/ Les études précédentes :

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 traite le thème de l'innovation en général dans le domaine de l'industrie et vérifier que l'intelligence compétitive est un outil et 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 est abordée déterminer l'importance du financement participatif et du capital – risque en tant que source de financement des PME / start-up. Et déterminer le capital d'investissement et le marché du financement participatif 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 Gestion, ce travail se concentre sur la création de valeur au sein des startups innovantes. Et la classe d'acteurs dans laquelle une start-up

peut créer des valeurs. En plus de mettre en avant le modèle de management stratégique idéal qui peut permettre à la start-up innovante de créer la valeur avec ses 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 étude basée sur le rôle de l'innovation dans le soutien de l'avantage concurrentiel des entreprises économiques en général (cas de l'entreprise Mobilisa). Alors que notre étude se concentre sur le rôle de l'innovation dans la création d'une start-up.

GAUJARD Chrystelle (2008), "L'idéal type de la start-up", une synthèse de l'organisation du travail et de l'emploi d'un contexte de ruptures, cet article tente de cerner et synthétiser leurs caractéristiques organisationnelles grâce à la construction de leur idéaltype. En tant qu'entreprises dont l'émergence est insérée dans un contexte de ruptures, les startups peuvent être révélatrices de nouvelles propositions pour l'organisation du travail et de l'emploi.

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 s'est concentrée sur l'étude de l'innovation dans les entreprises industrielles uniquement et n'a pas abordé ce que l'on appelle l'entreprise émergente.

5/ Sélection du sujet

Le choix du thème du rôle de l'innovation dans la création des startups résulte de plusieurs facteurs comprenant :

Ma spécialisation dans le domaine de management et stratégie des entreprises et mes recherches dans le domaine de l'entrepreneuriat ont été la première raison de choisir ce sujet.

Essayer de clarifier certains des différents concepts qui sont souvent confondus entre eux, y compris l'innovation, créativité innovation. Et déterminer les étapes de création une start-up.

La nouveauté du sujet et son importance pour les entreprises algériennes émergentes en particulier L'attention à ce sujet est devenue la responsabilité de la communauté scientifique des professeurs, experts et étudiants afin de souligner son importance dans le domaine des affaires.

6/ Objectifs de recherche :

Ce sujet a plusieurs objectifs, qui sont les suivants :

Mettre en évidence le rôle de l'innovation en tant qu'option stratégique efficace pour l'entreprise émergente, en particulier dans sa continuité et développer leurs avantages compétitifs ainsi que diffuser la culture de l'innovation parmi les institutions économiques en général et les start-ups en particulier.

Mettre en évidence le rôle de l'innovation dans la start-up DOWAYA, en mettant sur le marché et en le considérant comme un avantage concurrentiel.

Tenter de prouver que l'innovation a un rôle efficace dans le développement de l'entreprise émergente DOWAYA.

Prise en charge des bibliothèques avec une référence supplémentaire sur ce sujet.

7/ Méthodologie de recherche

D'un point de vue méthodologique, dans ce travail de recherche, nous adaptons une double approche: théorique et empirique, qui nous permettent d'expliquer le rôle de l'innovation sur la création des startups.

Pour mener cette étude, nous nous sommes appuyés sur une riche documentation existant en terme d'innovation quant à la création des start-ups, il y a un manque de références et de documentation, au regard de ce domaine. C'est un sujet d'actualité et de nombreux entrepreneurs s'y intéressent, mais il y a un manque de livres, d'articles et de thèses traitant de cette question.

Cette rareté de référence cela ne nous a pas empêché de mener notre recherche bibliographique et de rédiger notre section théorique.

Notre expérience de la création de la start-up DOWAYA, Oran. Le travail se fera sur la base d'une expérience des étapes de création de la start-up.

8/ Les outils de recherche :

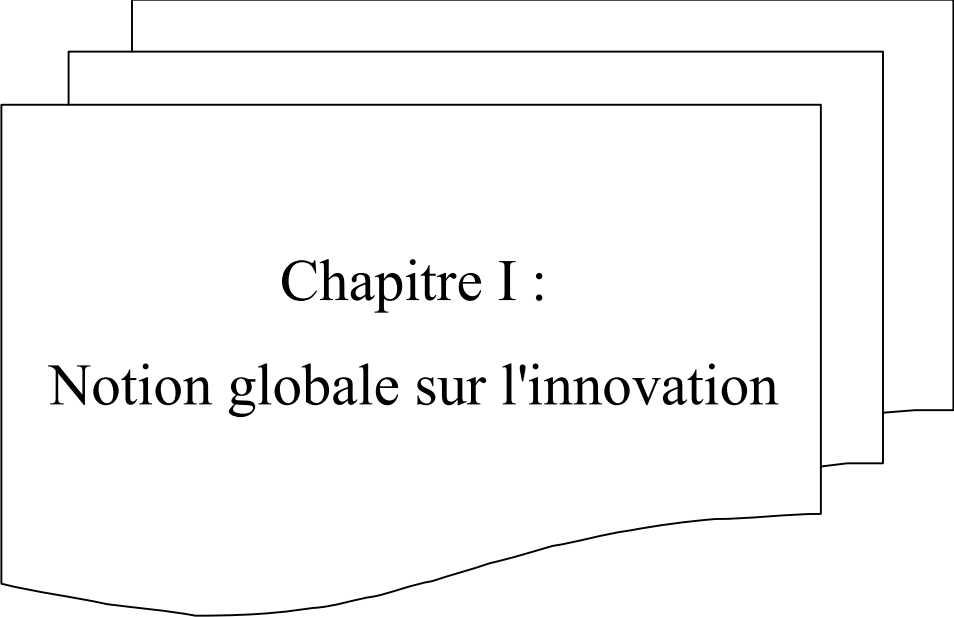
Pour la préparation de cette recherche, l'aspect théorique s'est appuyé sur une enquête documentaire en traitant des références en anglais, français et en arabe, thèses de Master, thèses de doctorat et études des chercheurs. Inspiré d'Internet et d'autres. Quant à l'aspect pratique, on s'est appuyé sur la mise en place réelle d'une start-up.

9/ Structure du mémoire :

À la lumière du problème et de la familiarité avec tous les aspects du sujet, une méthodologie basée sur Le sujet d'étude est divisé en trois chapitres, dont deux pour la partie théorique et un pour la partie pratique. Où nous aborderons dans le premier chapitre une introduction théorique à l'innovation à travers trois sections : La première section traite de l'innovation et des facteurs qui l'affectent. Quant à la seconde section, nous le consacrerons Les étapes du processus innovant et leurs modèles, tandis que la troisième section est couverte En elle à la gestion des indicateurs d'innovation et des méthodes qui la soutiennent. Nous traiterons également dans le deuxième chapitre de la mise en place d'institutions émergentes (phénomène de création organisationnelle) à travers Étudiez les aspects les plus importants entourant les startups, dans la première section, puis passe à l'analyse du développement de ces institutions dans la seconde section et dans la troisième

section on parle de la divergence entre elles et les petites entreprises. En fin de compte, dans la quatrième section, il était nécessaire d'aborder une autre question qui n'est pas moins importante que ses prédécesseurs, à savoir Idée innovante et entreprise émergente.

Enfin, grâce à notre expérience dans ce domaine, nous pourrions étudier au troisième chapitre, le rôle de l'innovation dans la création de start-up (exemple réel).



Chapitre I :
Notion globale sur l'innovation

Introduction

Ce qui est observé dans l'environnement commercial actuel est l'incertitude, alors que nous constatons que le principe constant est le changement, la seule base de croissance et de développement est la concurrence et la diversité de ses stratégies et méthodes dans cet environnement. Les entreprises se multiplient d'une manière sans précédent. Nous constatons que les marchés se transforment, la technologie évolue, les produits vieillissent, les processus changent rapidement. Les organisations prospères sont celles qui s'appuient sur l'innovation. Donc on peut dire que dans un environnement qui se caractérise par la mondialisation des économies , la grande compétition ainsi que le changement liés au développement rapide des technologies d'informations et de la communication , le développement et la survie des entreprises sont déterminés par leur capacité à créer de la valeur par le biais de l'innovation .

Ce chapitre a pour but d'expliquer le terme " l'innovation" qui s'avère très vaste à cause de son introduction dans la plupart des domaines. Et pour cela, nous avons reparti ce chapitre en trois sections : la première s'intéresse sur généralité sur l'innovation. Puis la deuxième section aborde les processus d'innovation et les différents facteurs qui peuvent soit l'entraver. Enfin la troisième section traite le management de l'innovation et la façon de gestion.

Chapitre I : Notion globale sur l'innovation

Section I : Généralités sur l'innovation

Le concept d'innovation est lié à la capacité des entreprises à obtenir le soi-disant avantage concurrentiel et à maintenir leur position sur le marché en présence de concurrence et de perturbation des parts de marché, et pour cette raison, les entreprises doivent essayer pour garantir l'innovation. Le terme "innovation" est utilisé sous de nombreuses significations et différentes dimensions qui compliquent la définition et la compréhension. Cette section fournit une description des concepts de base de l'innovation.

1-Définition et concepts de base de l'innovation

1-1 Définition de l'innovation

«Ces dernières années, les rédacteurs en management se sont intéressés au concept d'innovation, et cet intérêt est sans doute dû à l'importance de l'innovation, car il s'agit d'un phénomène complexe et multidimensionnel touchant tous les domaines»¹, comme Alexandro ROSHKA l'innovation est un processus très complexe, aux multiples facettes et dimensions ».

L'innovation est un concept difficile à comprendre car elle peut prendre de nombreuses formes. On peut rencontrer des innovations de produits, de processus, de marketing et d'organisation. Il est donc difficile de proposer une définition unique couvrant tous les types d'innovation.

1-2 La distinction conceptuelle des notions relatives à l'innovation :

«Sur le terme innovation et certains termes connexes tels que la créativité, invention et innovation... nous constatons que le grand public et certains chercheurs et spécialistes ne font pas non plus de distinction entre ces termes, sont utilisés pour désigner la même chose, où nous trouvons, par exemple que AL-SARIFI Mohammed Abdel Fatah estime que»² :

Innovation = invention = créativité

1-2-1-L'innovation et la créativité

«La littérature et les études suggèrent que l'innovation et la créativité ont la même signification, mais certains auteurs spécialisés ont tendance à faire la distinction entre les deux termes. L'innovation consiste à découvrir une idée nouvelle et la créativité consiste à la mettre en pratique sous la forme d'un service qu'une entreprise fournit à ses clients. Si l'innovation concerne les personnes en général, la créativité concerne l'entreprise et ses activités de production et de

¹ Medhat Abu al-Nasser, Développer les capacités d'innovation de l'individu et de l'institution, Groupe de Nil arabe, Egypt. , 2004, p 74.

² AL-SARIFI Mohammed Abdi El-Fattah, Dar A-Safe, Jordan, édition 01, 2003, p 12.

commercialisation. En ce sens, nous disons que la plupart des gens peuvent être innovateurs s'il y a des conditions pour celle une des différences entre les deux termes est que la pensée novatrice peut être apprise et formée, ce qui précède généralement la créativité et est une condition de son succès. Quelqu'un connaît donc la relation entre la créativité est la base de l'innovation. Et dans ce contexte. AMABILE»¹ a défini la relation entre la créativité et l'innovation comme : «"Chaque innovation commence par des idées créatives, la créativité à travers les individus et les équipes, qui est le point de départ de l'innovation, les deux premières sont nécessaires mais une condition inadéquate". Cette définition indique qu'il existe une relation interdépendante entre la créativité et l'innovation, c'est-à-dire l'existence d'idées. La créativité ne peut être atteinte que par des individus des équipes de travail innovant, car ils sont à la base du processus d'innovation. Et leur présence est nécessaire à l'innovation, mais pas suffisante, ce qui indique qu'il existe d'autres facteurs affectant l'innovation, il doit être humain est la base de l'innovation. La relation entre innovation et créativité avec l'équation suivante»² :

L'innovation = la créativité + l'application

1-2-2-L'innovation et l'invention

«Nous trouvons toujours que les termes innovation et invention sont synonymes de technologie, car les deux signifient trouver une nouvelle idée. Alors que Mealea et Latham considèrent que l'innovation et l'invention peuvent être utilisées de manière interchangeable»³.«Alors que autres chercheurs considèrent qu'ils doivent être séparés et différenciés, comme OUKIL Saïd définit l'invention comme : "toute nouvelle dans l'information scientifique", et que" l'invention peut-être théoriquement sous la forme d'une règle ou d'une loi scientifique ou être une application quant à la manière de résoudre ou de traiter un problème spécifique»⁴.«Quant à DEBOURG Marie, elle considère que l'innovation est une application commerciale de l'invention, comme elle a donné un exemple du laser en tant qu'invention, tandis que les disques laser sont une application

¹ Amabile, T.M., Creativity in context , Westview Press, New York , 1996, p 1154-1155.

² BOUBAA Abd-Elwahab,"Le rôle de l'innovation dans le soutien de l'avantage concurrentiel de l'entreprise économique", mémoire de master, science de gestion, université de Constantine, 2012, p 29.

³ NAJM Aboud Najm," management of innovation (Modern Concepts)", Wael publishing and Distribution house, Amman, Jordan, édition 01, 2003, p 16-17.

⁴ OUKIL Mohamed Saïd, "fonction et activités de la société industrielle", Bureau des publications universitaires, Algérie, 1992, p 112.

commerciale dans l'invention des lasers¹, selon cet avis, l'innovation peut être exprimée dans l'équation suivante²:

$$\text{L'innovation} = \text{l'invention} + \text{l'application commerciale}$$

1-2-3-L'innovation

«Selon Schumpeter (1934), l'innovation est l'introduction sur le marché d'un nouveau produit et d'une nouvelle méthode de production, la conquête d'un nouveau marché, l'utilisation de nouvelles matières premières ou la mise en place d'une nouvelle forme d'organisation»³.

«Pour bien comprendre l'idée générale du concept d'innovation on cite la définition suivante : l'innovation est un processus itératif initié par la perception d'une nouvelle opportunité de marché ou de service pour une innovation technologique conduisant à des activités de développement de production et de marketing et visant le succès commercial de l'invention"»⁴.

Tableau N°1 : Quelques définitions d'innovation selon des différents auteurs

L'auteur	Définition	Les constatations
SYNDE & DAURTE 2003	Créé des spécial pour les clients	Accent accru mis par les entreprises d'ingénierie (industrie du matériel) sur la fourniture de nouvelles solutions aux besoins des clients.
D. Simonton 1999	Une idée originale ou un produit original et est adopté.	Dans le modèle d'innovation Darwinien, il ne suffit pas que l'innovation n'en apporte que de nouvelles, mais qu'elle fonctionne également.
J. Schumpeter Cited in : Margherita and Grippa	De nouvelles synergies sous leurs cinq formes : nouveaux produits, nouvelles méthodes de production, nouveaux marchés et nouvelles sources de transformation des matériaux.	
Runco & Pritzker 1999	La créativité, c'est penser à de nouvelles choses, tandis que l'innovation, c'est faire de nouvelles choses.	Malgré ce qui semble être une succession sur les deux, où la pensée précède tout, les deux ne sont pas soumis à une simple succession linéaire car ils sont imbriqués et interagissent l'un avec l'autre.
A. Turnham	La créativité est un	La créativité est concentrée au stade des idées et peut

¹ DEBOURG Marie Jacques et al : "pratique du marketing", BERTI éditions, 2^e édition, Alger, 2004, p 164.

² BOUBAA Abd-Elwahab, op.cit., p 31.

³ LOUGGAR Sabrina, LOUMI Lynda, " L'innovation comme un facteur de compétitivité dans les entreprises industrielles", mémoire de Master, université de TIZI-OUZOU, science de finance et comptabilité, 2019, p 19.

⁴ Garcia, R., & Calantone, R., "A critical look at technological innovation typology and innovativeness terminology", a literature review, Journal of product innovation management, 19(02), 2002, p 130.

2008	processus lié au travail créatif individuel en termes d'innovation. il est lié au travail dans un contexte organisationnel.	être lié à la création littéraire et artistique, quant à l'innovation, c'est la transformation d'une nouvelle chose (produit ou service).
------	---	---

Source : NAJM Aboud Najm, leadership et l'innovation, Dar essafae, Amman, Jordan, 2011, p 143

2-Les fonctions de l'innovation

«L'analyse de l'innovation permet de mettre en évidence quatre»¹«composantes principales que l'on retrouve généralement dans tout produit innovant avec plus ou moins d'intensité : un produit peut être **facilitateur, simplificateur, améliorateur et accélérateur**»². Ils sont présentés sous forme d'un tableau :

Tableau n02 : les fonctions de l'innovation

Fonction	Explication
Facilitatrice	Apporte une facilité accrue dans la réalisation d'une tâche ou d'une opération
Simplificatrice	Permet de réduire la suite des opérations constituant un service donné.
Amélioratrice	Contribue à perfectionner le service rendu par un produit déjà existant.
Accélératrice	Modifie le déroulement et le contenu d'opération pour rendre le service plus rapide.

Source : LOUGGAR Sabrina, LOUMI Lynda, L'innovation comme un facteur de compétitivité dans les entreprises industrielles, mémoire de Master, 2019, p 22.

¹ LIONEL Colins, PAUL et Lejal Jacques, politique de l'entreprise, édition Dollaz, New York, 2009, p 30.

²Synthèse, stratégie & politique d'innovation, chapitre 19, p 1. [En ligne].

3-Les caractéristiques de l'innovation:

«Selon l'étude qui menée par le MIT et Deloitte, Des résultats importants ont été atteints pour les organisations intéressées par l'innovation car elles permettent de définir un cadre et des caractéristiques reproductibles par des organisations qui souhaitent se donner les moyens d'innover efficacement tout en se distinguant des autres acteurs de ce domaine »¹.

Tableau N°3 : Les quinze caractéristiques de l'innovation selon Fliegel et Kivlin (1966).

N°	Les caractéristiques
01	Coût initial, c'est à dire le coût encouru pour acheter ou initier la pratique.
02	Coût de continuité, ou le coût encouru pour perpétuer cette pratique.
03	Délai de retour sur investissement, c'est-à-dire le délai nécessaire pour couvrir le coût initial de l'innovation.
04	Résultat net engendré par l'innovation
05	Prestige social confère par l'innovation
06	Économie de temps conférée par l'innovation
07	Économie d'inconfort, ou évite par l'utilisation de l'innovation
08	Régularité des résultats obtenus grâce à l'innovation
09	Possibility d'essayer l'innovation
10	Complexité de l'innovation
11	Clarté des résultats engendrés par l'innovation
12	Comptabilité de l'innovation, ou la similitude avec les pratiques antérieures
13	Degré d'association avec le métier de l'adoptant potentiel.
14	Caractère attractif de l'innovation, d'un point de vue de son fonctionnement.
15	Pénétration de l'innovation, ou les changements engendrés par l'innovation.

Source : Alcouffe S, « La diffusion et l'adoption des innovations managériels en comptabilité et contrôle de gestion » : le cas de l'abc en France, doctorat HEC 2004, p. 39.

¹ McKinsey & Company, Les caractéristiques de l'innovation dans les organisations matures du point de vue numérique, [en ligne]. Juin 12,2019, 2021, disponible sur : < <https://www.allienconseil.com>, (consulté le 22 avril 2021).

4. Les formes de l'innovation:

«Selon l'OCDE (2005), l'innovation est multidimensionnelle et elle est définie essentiellement selon quatre formes (de produits, de procédés, marketing et organisationnelle). Les quatre formes sont présentées de la façon suivante»¹:

4.1 L'innovation de produit :elle est caractérisée par l'élaboration d'un nouveau bien, d'un nouveau service, ou d'un bien existant mais sensiblement amélioré. Dans ce contexte, l'innovation comprend des améliorations significatives au niveau des spécifications techniques, dans les composants et les matériaux, dans le logiciel intégré, ou dans les comportements fonctionnelles.

4.2 L'innovation de procédés :(ou de processus) : «elle implique une nouvelle méthode de production ou de distribution, ou une méthode sensiblement améliorée. L'innovation de procédés est caractérisée par des changements significatifs au niveau des techniques, du matériel ou des logiciels»².

4.3 L'innovation marketing : c'est une nouvelle méthode de commercialisation entraînant des changements significatifs dans la conception, le conditionnement, l'emplacement du produit, de la promotion du produit ou de l'établissement des prix.

4.4 L'innovation organisationnelle : elle consiste à introduire une nouvelle dynamique organisationnelle dans les pratiques commerciales de l'entreprise, dans l'organisation du travail ou dans les relations extérieures.

Section 02 : DÉMARCHE D'INNOVATION

La démarche d'innovation ou le processus de l'innovation est la combinaison des : étapes, outils, procédures et organisations. Conduisant à la création de la valeur. Pour simplifier, nous retenons les étapes fondamentales suivent :

1. Identification :

Impossible d'innover sans idées. Par définition, l'innovation se fonde sur une idée originale. Il s'agit de trouver des idées, les préciser afin d'avoir une première appréciation de leur valeur et effectuer une sélection. Dans cette phase, l'entreprise est tenue à répondre aux préoccupations suivantes :

- Pourquoi innover ?
- Pour qui innover ?
- Quel est l'intérêt stratégique ?
- Quel est le gain espéré ?
- Quelles fonctions à réaliser ?
- Quels besoins à satisfaire ?

¹JLASSI Elyes, l'impact de l'innovation ouverte sur la performance des PME manufacturières au Québec, mémoire de Master, université du Québec, 2015, p 18.

² JLASSI Elyes., op.cit., p. 19.

- A- **L'originalité de l'idée**: lorsque l'on pense tenir une bonne idée d'innovation. il faut immédiatement vérifier que l'on est bien le premier à avoir eu cette idée en menant une enquête auprès de fournisseurs, clients, distributeurs et moins auprès de ses concurrents admettant que l'entreprise les connaît relativement bien, d'un côté. D'un autre côté, l'entreprise doit s'assurer que cette idée n'est pas brevetée. donc, il est nécessaire de bien s'informer avant de s'engager dans la mise en œuvre des idées d'innovation.
- B- **Originalité / Besoin** : une nouvelle idée est souvent séduisante, mais cela ne signifie de tout qu'il y ait un marché réel pour cette innovation. donc, le fait de confronter l'originalité avec les besoins du marché peut-il aider l'entreprise à assurer un avantage significatif ? Il arrive fréquemment que, hormis l'originalité, l'innovation n'améliore pas concrètement la manière de remplir une fonction déjà assurée auparavant par d'autres moyens. En revanche, il peut exister, dans le marché général, n segment particulier de clientèle pour lequel l'innovation apporte un avantage significatif.
- C- **Besoin / Demande** :«l'utilité de l'innovation est insuffisante pour assurer un avantage significatif si elle ne reflète pas sa valeur d'usage / échange pour le consommateur. Ce dernier cherche souvent à optimiser son rapport qualité / prix et pour y arriver. L'innovation doit prendre en ligne de compte le pouvoir d'achat des clients cibles. Donc faire des enquêtes préliminaires sur le prix acceptable»¹«accordé à l'innovation permettra d'évaluer le pouvoir d'achat d'en faire un compromis avec le profit souhaité »².

2. Préparation:

À ce stade, les exigences de mise en œuvre doivent être déterminées et les avantages et les risques évalués au moyen d'une étude de faisabilité pour déterminer si l'opportunité est réelle et faisable techniquement et économiquement.

3. Lancement :

La mise en œuvre de l'innovation. L'entreprise doit désormais se fixer ses propres objectifs, organiser et planifier par l'intégration des indicateurs de contrôle et réussir le processus. Et tout cela passe par la sélection optimale des moyens de mise en œuvre.

¹ Pele. M, Une nouvelle méthode pour déterminer le prix de vente, Revue Française de Gestion, France ,1990.

² ARBAOUI Kheira, les risques de l'innovation dans l'entreprise, thèse de doctorat, sciences commerciale, université d'Oran, 2013.

2. Les étapes du processus d'innovation

2.1 L'idée:

«Le point de départ d'une innovation constante en la formalisation d'une idée de nouvelles offre .la génération de cette dernière s'appuie à la fois sur les acteurs internes et externes de l'organisation. Il s'agit donc pour l'entreprise de détecter les flots d'idées provenant des différentes sources »¹(sources internes, externes et les clients). «Toutes ces idées coexistent pour donner naissance à de vrais concepts, se transformant en produits ou services et modifiant les organisations. C'est donc l'essai de rendre l'innovation concrète tout en respectant les délais et les budgets»².

2.2 De l'idée au projet :

«Le passage de l'idée sélectionnée au projet nécessite des étapes de base qui doivent être respectées. Premièrement, préparé un plan d'action pour formaliser le programme qui servirait de référence tout au long du développement du projet. Et puis déterminer les facteurs de succès et de risques en analysant les différents niveaux pour anticiper leurs évolutions. Tout cela se fait en sélectionnant et choisir le chef de projet, car ce dernier suit le projet tout au long de son avancement en fonction du plan de travail préalablement planifié et propose des mesures correctives en cas d'écarts ou de dépassements. Enfin, l'étape la très importante est ce qui nous engager dans le processus de protection de l'innovation, pour éviter toute divulgation qui détruit la nouveauté, et il n'y aura plus la possibilité de déposer la protection. Il faut toujours garder le secret au stade du projet et obtenir des obligations confidentielles de tous les participants au développement du projet en interne et externe»³.

2.3 Du projet à la réalisation :

«Dans cette étape, le chef de projet prépare toutes les ressources internes prévues (Équipes projets, études, achats de consommables, équipements de l'entreprise, etc.) et externes (Bureaux techniques, d'études...) pour mener à bien le projet. Et contrôle son processus et le évalué»⁴.

¹ SOPRANOT.R. et STEVEN .E, Management de l'innovation, Ed. Dunod, Paris, 2007, p 19.

² LOUGGAR Sabrina, LOUMI Lynda, op.cit., p 30.

³Ibid, p 32.

⁴ Ibid., p 33.

2.4 La mise au marché :

«Cette étape est la dernière au cours de laquelle les résultats des travaux précédents seront récoltés. En deux phases, la première est le pré-lancement de l'innovation, qui est un essai pour elle, où des modifications peuvent être apportées au produit et ajoutée des améliorations, la phase de lancement finale intervient dans laquelle le lancement industriel et commercial de l'innovation, De sorte qu'il doit être flexible et adaptable, et qu'il doit permettre la possibilité d'ajouter des modifications avant le lancer. Une fois la méthode de production vérifiée, des procédures de gestion de la production sont mises en place»¹.

Section 03 : le management de l'innovation

1. Définition et positionnement du management de l'innovation dans la recherche

«Le management et l'innovation sont des composantes liées, afin d'expliquer ce qu'est le management de l'innovation, nous nous sommes appuyés sur l'ouvrage de Dodgson .M et Burger-Helmchen, comme références principales en ce sens. Ils décrivent le management de l'innovation comme un champ appliqué conduit par la pratique »²: «l'étude du management de l'innovation est conduite par sa pratique. C'est un champ appliqué. Il n'y a pas de théorie unifiée du management de l'innovation, tout comme il n'y a pas de théorie unifiée de l'innovation. Il y a cependant diverses théories qui peuvent aider à expliquer différents aspects du management de l'innovation comme processus social et économique ... Notre focus sur le management de l'innovation en tant qu'activité instrumentale avec des objectifs nous conduit plutôt vers des théories dans le domaine de l'économie et du management stratégique»³.Lorsque on analyse la définition de ROMON François, quidéfinitcette dernière comme: «ensemble des actions conduites et des choix effectués par des entreprises pour favoriser l'émergence , décider du lancement et mener à bien les projets d'innovation de l'entreprise »⁴ On trouve qu'il faut promouvoir la culture dell'innovation et bien gérer les programmes de RD pour conduire efficacement les projets vers le marché.

¹ Ibid., p 34

² GEMETO Marc, comment «l'extubation» peut devenir un nouveau mode de management de l'innovation dans les grandes entreprises ?, thèse de doctorat, sciences de gestion, université de Paul-Valéry MONTPELLIER III, 2019, p33.

³Dodgson and al, The Oxford Handbook of Innovation management » 2016, p 10.

⁴ ROMON.F, «le management de l'innovation, essai de modélisation dans une perspective systématique, école centrale, Paris, 2003, p 13.

Tableau04 : (traduit de l'anglais)- Angles d'approche de management de l'innovation

Economie évolutive	Capacités dynamique	Management de l'innovation
Créer de la diversité Nouvelles entreprises, technologies et business modèles	Rechercher de nouvelles opportunités de marché Créer, accéder et mobiliser les ressources nécessaires pour s'engager dans une activité pour exploiter une opportunité sélectionnée	Générer de nouvelles options Chercher des opportunités d'innovation : internes et externes
	Capacité d'absorption	Capacité d'absorption
Sélectionner et éliminer Décisions par les investisseurs, les clients, les régulateurs, les partenaires	Créer et capturer la valeur Concevoir des modèles d'affaires (business modèles) qui délivrent de la valeur Développer des capacités spécifiques et générer du revenu qui soutienne la rentabilité Compléter l'activité avec des organisations co-evoluantes	Sélection des innovations à poursuivre Evaluation par la stratégie / risque et choix Configurer et déployer Ressources et capacités
	Atouts complémentaires	Atouts complémentaires
	Protéger brevets, établir les clients, cout du changement	Capturer la valeur Produire des avantages différentiant Créer de la propriété intellectuelle et des standards
Propager Les innovations sélectionnées Réinvestir pour créer plus de variété	Adapter Capacités à changer L'environnement business	Bâtir les capacités Pour tout le portfolio d'innovation
Apprendre Améliorations dynamiques de l'économie par la destruction créative.	Apprendre Apprentissage de l'organisation par la routine.	Apprendre Evaluer les retours et analyser la performance.

Source: Dodgson and al, The Oxford Handbook of innovation management, 2016, p 11.

2. les outils du management de l'innovation:

«Les outils du management de l'innovation proposés par la littérature et les prestataires de services sont très nombreux. Ils vont des simples présentations des informations disponibles (agenda des tâches à réaliser) aux structures plus complexes (logiciel de gestion de projet). En passant par des techniques de traitement de l'information (formule de calcul d'un indicateur de performance), des processus (analyse de la valeur, design thinking) et des modèles de représentation («entonnoir» de visualisation du portefeuille de projets d'innovation dans le temps). Nous faisons un rapide inventaire des outils de management de l'innovation qui ont été soit évoqués soit traités de façon approfondie dans les trois premières parties de l'ouvrage en proposant plusieurs typologies qui permettent de mieux les situer par rapport à leur utilisation en management de l'innovation . Nous choisissons ensuite de présenter plus en détail trois outils, parmi beaucoup d'autres, non pour leur originalité, mais plutôt pour leur pertinence par rapport aux différentes actions de management de l'innovation»¹.

Tableau 05 :Classement des outils de management

Les outils de management de l'innovation	Les outils de management de l'innovation
Selon la fonction	Selon la nature
Structures simples (agenda) Processus plus complexe (logiciels) Techniques (études spatiales, économiques)	Prévisions (business plan). Analyse rétrospectives (audit) Aide à la décision (intelligence) La gestion des connaissances (Knowledge management).

Source : Tableau élaboré par nos soins

3. Les méthodes de management de l'innovation:

3.1 Le brainstorming : «Cet outil a été inventé par Alex Osborn, un publicitaire américain. il s'appuie sur la capacité créative d'un groupe à trouver des idées nouvelles en dehors de toute influence de normes ou d'idées préconçues, pour résoudre un problème. l'un des principes est de générer le plus d'idées possible en réponse à une question. l'application principale est la résolution de problème : trouver des pistes de solutions. c'est une méthode créative qui permet véritablement, à ce titre d'innover en trouvant des réponses inimaginable»².

¹ DOCPLAYER, les outils du management de l'innovation [en ligne], date de mise-à-jour 2021, Disponible sur : <https://www.docplayer.fr> consulté le 24/04/2021.

² Manager GO, Comment faire un brainstorming : la méthode, [en ligne], publié le 30/04/2020, Disponible sur : www.manager-go.com , consulté le 24/04/2021.

3.1.1 Les étapes du brainstorming:

- ✓ Préparation : (constitution du groupe, choix de l'environnement et des outils)
- ✓ Définition de la question de départ :(la phase de cadrage)
- ✓ Recherche d'idées : (la phase de production).
- ✓ Classement / filtrage des idées et sélection des solutions.

3.2.Le TRIZ: «est une méthode originaire de Russie, qui fût développée dans les années 1940 par l'inventeur et auteur M. Genrich Altshuller. Son abréviation étant donc Russe, (theory of inventive Problem Solving TIPS). Cette approche, qui peut être utilisée lors d'un Brainstorming, s'applique dans un grand nombre de contexte. Eneffet, son inventeur a regroupé des milliers d'inventions existantes et venantes de domaines très variés. Son but était de concevoir un outil permettant de stimuler et appliquer de manière structurée la créativité lors du développement de projets, pour cibler précisément le problème à résoudre»¹.

3.2.1Les étapes de la méthode TRIZ ²:

- ✓ «Mettre en forme le problème en déterminant ses éléments, sa cause et son environnement.
- ✓ Identifier dans la liste type des paramètres TRIZ.
- ✓ Synthétiser le but à atteindre sous forme de " résultat final idéal ".
- ✓ Appliquer la matrice de résolution des contradictions techniques qui propose des principes techniques génériques de solutions.
- ✓ Transposer les principes proposés pour imaginer des solutions techniques au problème posé et évaluer les solutions»³.

3.3 La méthode ASIT : «De l'acronyme anglais (Advance Systématique Inventive Haining), est une méthode de créativité utilisée, notamment dans le cadre de résolution de problèmes ou de recherche de solutions innovantes. Créée par Rioni Horowitz, d'après les travaux de simplification de la méthode scientifique TRIZ- dont cette découle par Genadi Filkivski, elle est orientée objet et résultat. ASIT synthétise les 40 principes d'innovation de sa grande sœur TRIZ en 5 outils simples à mettre en œuvre. Partant du fondement que les solutions les plus efficaces, cette approche suit

¹ Fabien Antonatos, la méthode TRIZ, [en ligne], publié le 08/04/2020, Disponible sur : www.think2make.ch consulté le 24/04/2021.

² E-marketing.fr, les méthodes de génération d'idées à base rationnelle : la méthode RIZ, [en ligne], publié le 27/11/2017, Disponible sur : www.e-marketing.fr , consultée 24/04/2021.

³ E-marketing.fr, les méthodes de génération d'idées à base rationnelle : la méthode RIZ, [en ligne], publié le 27/11/2017, Disponible sur : www.e-marketing.fr , consultée 24/04/2021.

une démarche structurée et précise. Cette dernière s'appuie sur les mécanismes d'innovation présents depuis toujours – plus ou moins consciemment – dans l'esprit des grands inventeurs»¹.

3.3.1. Les étapes de la méthode ASIT :

- ✓ «Préparation :(formuler précisément la problématique, lister tous les objets composant la problématique posée ou bien liés au contexte)
- ✓ Les 2 conditions de cadrages : (la contrainte, la convergence).
- ✓ Analyse avec les 5 outils de la méthode : (unification, multiplication, division, rupture de symétrie, suppression).
- ✓ Sélection des solutions formulées»².

4. Les risques de l'innovation :

Il existe quatre types de risques pouvant conduire à l'échec du processus d'innovation : Financier, technique, commercial et organisationnel qui les suivants :

4.1 Les risques financiers : «Le risque financier s'exprime à travers un retour sur investissement trop faible (prix de vente surestimé. Mauvaise diffusion de produit, accroissement du coût d'achat de matières intégrées dans la production, ou trop long (délais sous-estimés, retard dans la mise en place du produit sur le marché). Ce risque peut évidemment survenir à la suite de plusieurs autres risques, et recouvre notamment surtout les risques commerciaux liés à l'innovation»³.

4.2 Les risques commerciales : «Les risque commerciaux sont généralement le résultat de plusieurs facteurs, donc si l'on considère que le marché s'avère finalement absent car il n'est pas encore assez mur, ou ses besoins ont été mal analysés, ou la stratégie d'acquisition de parts n'est pas efficace, de cette effet, il aura lieu de procéder à une étude de marché et faire des sondages pour élaborer une stratégie commerciale »⁴.

4.3 Les risques techniques : «C'est-à-dire que les caractéristiques du produit ou de service ne soient pas conformes au cahier des charges ou simplement à la performance attendue.

¹ GRANGER Raphaël, Method ASIT pour innover, [en ligne], publié le 29/09/2020, Disponible sur : www.manager-go.com consulté le 24/04/2021.

² GRANGER Raphaël, Method ASIT pour innover, [en ligne], publié le 29/09/2020, Disponible sur : www.manager-go.com consulté le 24/04/2021.

³ CAIRN INTERNATIONAL, Comment une entreprise peut-elle maîtriser les risques induits par l'innovation?, [en ligne], mise en ligne le 01/01/2012, Disponible Sur : <https://www.cairn.info.htm>, consulté le 23/04/2021.

⁴ LOUGGAR. S et LOUMI. L., op.cit., p28.

Les trèsnombreux retards de mise sur le marché des produits « nouveaux » proviennent pour une grande partie de cet écart par rapport aux prévisions»¹.

4.4 Les risqué organisationnel : «Ces risques sont le résultat des problèmes au sein de l'organisme et au niveau organisationnel, et tant que les causes sont multiples le résultat est un et très coûteuse. Nous constatons donc que le plus important de ces risques réside dans le blocage du processus d'innovation, par exemple en déstabilisant l'entreprise à cause de la nouvelle organisation, par les nouvelles méthodes et outils. Dans ce cas-là on trouve un manque de souplesse dans l'organisation peut être fatal»².

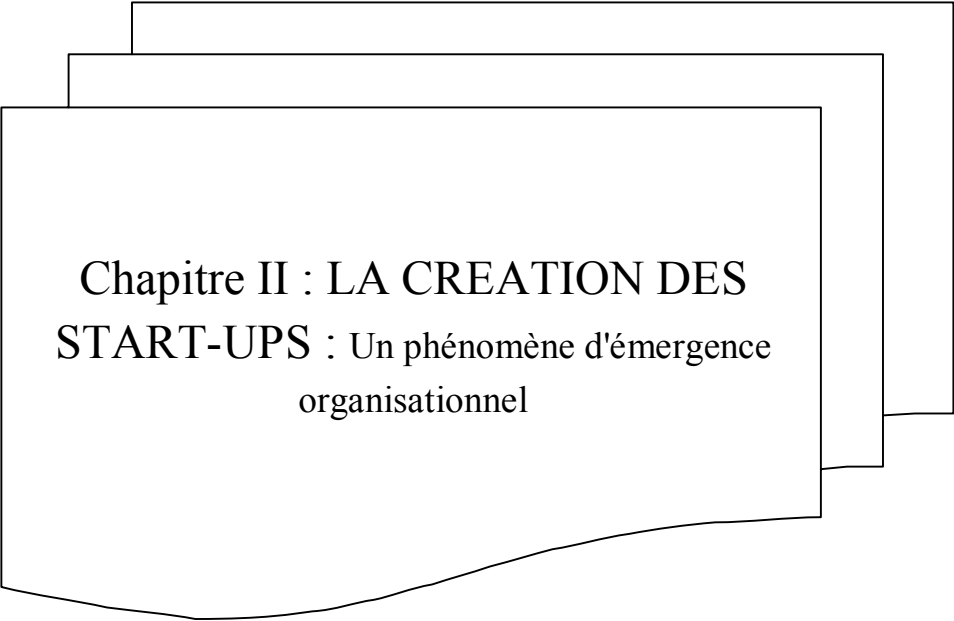
¹ BOYER Luc, Newsletter RH info, Risque et innovation, [en ligne]. 2012, mise à jour 2020, Disponible sur : <https://www.rhinfo.adp.com> ,consulté le 23/04/2021.

² LOUGGAR. S et LOUMI. L., op.cit., p29.

Conclusion

Pour conclure ce chapitre, on peut dire que l'innovation signifie atteindre la nouveauté, qui peut être une idée, un produit, un processus ou même une organisation, et cela n'a pas à être cette nouveauté est complètement nouvelle, pour dire à ce sujet innovation. Pour tout changement à la situation existante, même si elle est petite c'est une innovation. L'innovation a de nombreuses formes et niveaux, qui permettent aux organisations innovantes de distinguer selon chaque forme ou cependant, il ne doit pas adhérer à une forme ou préférer un certain niveau à un autre, mais plutôt qu'il s'agit d'un tout une forme ou un niveau d'innovation qui complète ou conduit à une autre forme. Pour cela, il est nécessaire d'évaluer un processus innover en passant de simples améliorations à des innovations radicales pour faire respecter les règles de jeu compétitif sur les marchés.

Le chapitre suivant nous permettra d'approfondir notre étude sur l'innovation, en se penchant sur son rôle dans la création de la start-up.



**Chapitre II : LA CREATION DES
START-UPS : Un phénomène d'émergence
organisationnel**

Introduction

Lorsque nous parlons sur le sujet de l'entrepreneuriat, nous devons aborder le thème "Start-up". Ce dernier est considéré comme le discours de l'heure depuis son émergence au cours des dernières années comme un moyen de dynamiser les économies des nations et de traduire les idées émergentes innovantes. Dans ce chapitre, l'on appelle la question des Startups et les pratiques et moyens les plus importants aux entrepreneurs en herbe de créer leur propre entreprise et également d'élargir le champ des connaissances de ce secteur. D'autre part pour contribuer à l'échange de connaissances et de compétences dans le domaine de l'entrepreneuriat à cette maturité. Nous avons divisé ce chapitre en quatre sections : la première section est l'entrepreneuriat et l'émergence des Startups, on parle un peu sur l'histoire de l'entrepreneuriat et les principales définitions de la start-up. Puis la deuxième section est : l'évolution des startups, (les processus et les outils). La troisième section on parle sur : la divergence entre la start-up et une petite entreprise. Finalement dans la quatrième section nous avons abordé : l'idée innovante et la start-up.

Chapitre II : LA CREATION DES START-UPS : Un phénomène d'émergence organisationnel

Section 01 :L'entrepreneuriat et l'émergence des startups.

1. L'entrepreneuriat : l'historique et les concepts

1.1.L'historique de l'entrepreneuriat

« L'entrepreneuriat est associé à management depuis les premiers temps de l'humanité. L'entrepreneuriat a ses racines là où les affaires, commerce et l'innovation existent depuis des siècles. Dans l'ère moderne, il y a eu des développements significatifs dans la pensée humaine et dans le progrès industriel et technique. Et cela s'est reflété dans divers domaines. Depuis l'émergence des écrits de l'économiste écossais Adam SMITH, 1723-1790, l'auteur de The Wealth of Nation. Qu'est –ce qui fait la richesse des nations est la principale préoccupation des économistes »¹

«Le concept d'entrepreneuriat remonte à l'économiste autrichien Joseph SCHUMPETER en 1950, un entrepreneur est connu pour être une personne qui a la volonté et la capacité de transformer une nouvelle idée ou invention en une innovation réussie. Par conséquent, la présence de forces entrepreneuriales sur différents marchés et industries crée de nouveaux produits et modèles commerciaux qui font des entrepreneurs les moteurs de la croissance économique à long terme. Frank H. KNIGHT 1967, et Peter DRUKER en 1970. Ils considèrent que l'entrepreneuriat est essentiellement basé sur le risque. Le comportement d'un entrepreneur est ce qui reflète le type de capacité dont il dispose à concrétiser sa profession et sa situation financière en mettant en œuvre son idée et en la mettant en pratique , en consacrant plus de temps, d'efforts et de capital à un risque non garanti»².Après l'avènement d'internet, certaines personnes ont commencé à voir des opportunités et des marchés pour cette technologie. Cependant, même s'il y a un marché, il n'y a aucune garantie.

¹www.lakhasly.com

²Amer 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. Les concepts de l'entrepreneuriat :

«L'entrepreneuriat est le processus de création d'une ou de nouvelles organisations ou de développement de celles existantes. Plus précisément, il crée une ou plusieurs nouvelles entreprises répons de nouvelles opportunités publiques»¹.

2. Généralité sur les startups :

2.1 Définition de la start-up : «Le terme Start-up a commencé à être utilisé juste après la seconde Guerre mondiale, c'est avec l'apparition des premières sociétés de capital – risque que le terme a commencé à être utilisé massivement de nos jours. La société émergente est définie par le dictionnaire anglais comme un petit projet qui vient de commencer. Par définition, le mot Start-up est dérivé du verbe anglais "to Start up". Ce mot compose de deux parties "Start", qui se réfère à l'idée de lancer. Et "Up" dans le sens de l'idée d'une forte croissance»². «Alors que Paul Graham l'a définie dans son célèbre article sur la croissance "Growth", comme une entreprise conçue pour croître rapidement (Growth= Start-up), et être nouvellement fondée n'en fait pas une start-up en soi, et il n'est pas non plus nécessaire que les startups se limitent à la technologie. La seule chose qui compte, c'est la croissance et tout ce qui concerne les startups suit la croissance»³. Selon« Eric Ries»⁴, « l'un des théoriciens de ce concept dans son livre "The Lean start-up" : une start-up est une entité humaine conçue pour créer un nouveau produit ou service dans une incertitude sévère. D'après cette définition, la start-up introduit un nouveau produit ou service sans être sûre de l'environnement commercial environnant»⁵.

Tableau 06 : Quelques définitions de la start-up selon des défirrent autours.

L'auteur	La profession	La definition
Steve BLANK	«Est entrepreneur américain, surnommé le parrain de la Silicon Valley enCalifornie. Planck est connu pour son développement de l'approche (développementclient), qui a lancé le mouvement (start-up résilient)» ⁶	Une start-up est une organisation temporaire à la recherche d'un business model industrialisable et permettant une croissance exponentielle.

¹ Ibid. . . , p 05.

² Samuel Goldstone, Qu'est-ce qu'une start-up?, [en ligne], publié en 2019, mis à jour en 2021, disponible sur : <https://www.bgalplace.fr> .

³ Paul Graham, Growth, [en ligne], publié en 2017, disponible sur : <https://www.paulgraham.com/growth.html/> .

⁴ Eric Ries, The lean startup, 2011, p 37.

⁵ Hichem Beroual, Djihad Khalout, Entrepreneurial education and the inevitability of innovation in start-ups, Journal de l'institut des sciences économiques , volume 20- n° 03-2017, date de publication 15-04-2017, Date de révision 03-05-2017, Date d'acceptation 30-06-2017.

⁶ Steve BLANK, Steve Blank Entrepreneur, [en ligne], Publié le 04/06/2021, Disponible sur : <https://steveblank.com> , Consulté le 07/06/2021.

Dave MCCLURE	Est un célèbre investisseur américain, fondateur de 500 startups	Une start-up est une entreprise qui ne sait pas clairement : 1/ Ce qu'est son produit. 2/ Qui sont ses clients. 3/ Comment gagner de l'argent.
Paul GRAHAM	Est programmeur, investisseur et écrivain. il est connu pour la création de la start-up VIAWEB, ainsi que pour sa participation à la mise en place de l'incubateur » ¹	Une start-up est une entreprise faite pour avoir une croissance de 5% à 7% par semaine.
Neil BLUMENTHAL	«Est co-fondateur et Co-PDG de Warby Parker, une marque qui transforme le style de vie qui propose des lunettes de créateurs à un prix révolutionnaire, tout en ouvrant la voie aux entreprises socialement responsables». ²	Une start-up est une entreprise qui travaille à trouver une solution à un problème dont on ne sait pas comment le résoudre, et le succès de cette solution n'est pas garanti.

Source : Élaborer par nous même

¹ Paul GRAHAM, Wikipédia, [en ligne], Disponible sur : <http://www.wikipedia.com>, Consulté le 07/06/2021.

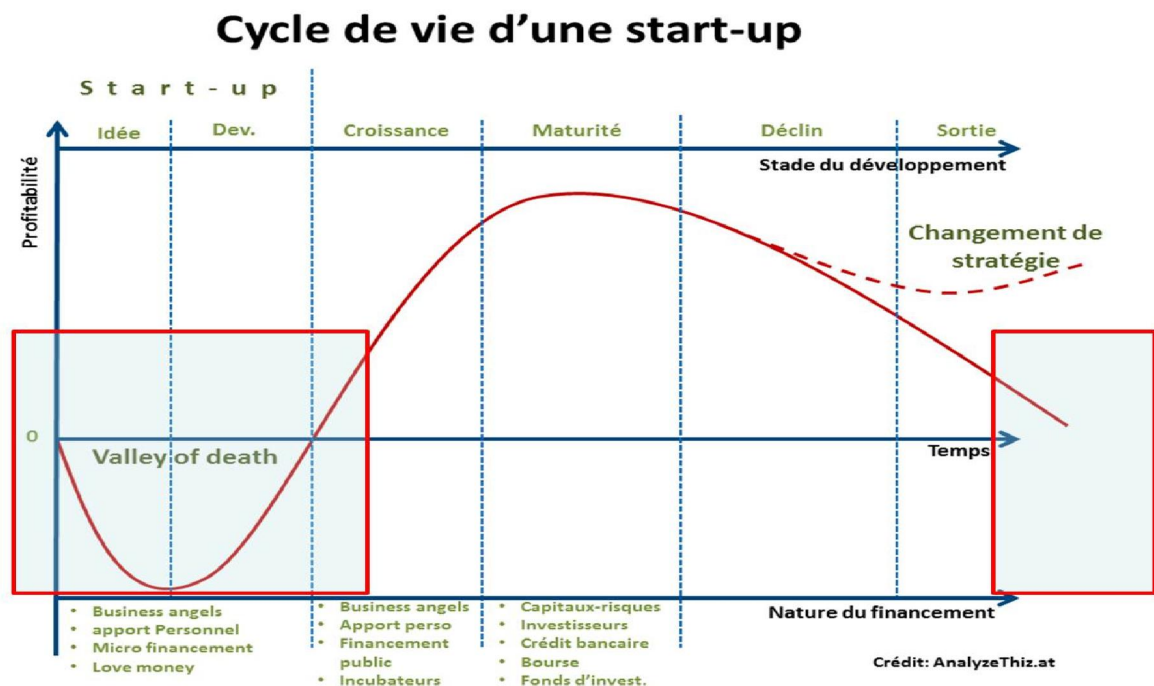
² Warby Parker, Neil Blumenthal, [en ligne], le site officiel de WARBY PARKER, Disponible sur : <https://www.warbyparker.com> Consulté le 07/06/2021.

Section03 : L'ÉVOLUTION DES START-UPS :

1. Cycle de vie de la start-up :

Cycle de vie de la start-up : «À travers la définition de Paul Graham d'une start-up : " la start-up c'est une entreprise conçue pour croître rapidement ". On peut imaginer que ce qui distingue les startups, c'est la croissance continue. La réalité est différentes, car ces institutions faiblissent souvent et traversent des étapes difficiles et des fluctuations intenses avant de savoir comment se rendre au sommet. Cela peut être mis en évidence Pour la courbe suivante conçue par Paul Graham»¹.

Figure 01 : Cycle de vie d'une Start up



Source: Paul Graham, Start-up happiness curve, <http://t.co/PIFDc1MCUB> <==Goodgraphicv

À travers la figure ci-dessous, on peut dire que les startups passent par cinq étapes :

- ❖ **La première étape** : elle commence avant le lancement de la start-up, lorsqu'une personne ou un groupe d'individus propose un prototype pour une idée créative, nouvelle et pendant cette étape, la recherche est approfondie, l'idée est bien étudiée et étudier le marché, le comportement et les goûts du consommateur cible. pour s'assurer qu'il peut être mis en œuvre sur le terrain, développé et poursuivi l'avenir et encore la recherche de financement

¹BOULECHOUR Cherifa, The role of business incubators to support and Develop Start-Ups: The Case of Algeria, Université de Skikda, Magazine économique d'Al-Bashaer, 4, 2018, P 421.

est généralement à un stade précoce subjectif, avec la possibilité d'en obtenir aide gouvernementale.

- ❖ **La deuxième étape :** « la phase de lancement, à cette étape la première génération du produit ou service est lancée. là où elle n'est pas connue, et peut-être la chose la plus difficile à laquelle un entrepreneur peut faire face à ce stade est de trouver quelqu'un qui adoptera l'idée sur le terrain et la financera. Physiquement, l'entrepreneur à ce stade recourt généralement à ce qu'on appelle FFF (Fools, Family, Friends). Les amis et la famille sont la principale source vers laquelle un entrepreneur se tourne pour le financement, ou il peut être obtenu. Ils sont financés par des imbéciles, qui sont des gens prêts à jouer avec leur argent si c'est vrai, surtout au début où le degré de risque est élevé. à ce stade, le produit a besoin de beaucoup de promotion et a un prix élevé, et il commence de faire la publicité pour le produit»¹.
- ❖ **La troisième étape :** un stade précoce de décollage et de croissance, dans lequel le produit atteint son apogée et où l'enthousiasme est élevé, puis il se propage l'offre et le produit atteignent leur apogée à ce stade, l'activité peut s'étendre au-delà de ses premiers innovateurs et la pression négative commence au fur et à mesure que le nombre d'exposants augmente et que la panne commence, ou d'autres obstacles surgissent qui peuvent pousser la courbe vers le bas.
- ❖ **Quatrième étape :** la glissade dans la vallée. bien que les financeurs de capital-risque continuent de financer le projet, seuls il continue de décliner jusqu'à ce qu'il atteigne un stade que l'on peut appeler la vallée du chagrin ou la vallée de la mort, qui mène à une sortie le projet est retiré du marché en cas d'échec de correction, d'autant plus que les taux de croissance à ce stade sont très faibles.
- ❖ **Cinquième étape :** En montant la pente, l'entrepreneur continue dans cette étape en apportant des ajustements à son produit et en lançant des versions améliorées, pour relancer la start-up grâce aux stratégies appliquées et à l'expérience d'une équipe de travail, et lancer la deuxième génération du produit tant que son prix est ajusté et il est commercialisé à plus grande échelle.
- ❖ **La sixième étape :** « la phase de croissance élevée, à cette étape, le produit est finalement développé et sorti de la phase d'essai et testez-le et placez-le sur le marché approprié, et la start-up commence à se développer continuellement et la courbe prend là où elle est

¹BOULECHOUR Cherifa, The role of business incubators to support and Develop Startups: The Case of Algeria, Université de Skikda, Magazine économique d'Al-Bashaer, 4, 2018, P 421.

probable que 20% à 30% du public cible a adopté la nouvelle innovation, pour entamer la phase d'économies d'échelle et de profit énorme»¹.

2. Les modes de financement de la start-up :

Lorsque l'entrepreneur termine leurs préparation de projet et définit son produit analysé le marché cible, analysé les concurrence et la position dans le cycle de vie de la start-up, il définit sa stratégie et bien construit le business plan de la start-up et le plan financier prévisionnel dans lesquels il estime les besoins financiers nécessaires pour commencer. Pour attirer les investisseurs et pour augmenter la chance de trouver un financement rapidement il faut baser sur la bonne construction d'un business plan détaillé et un plan financier précis. Au bute de lancer, développer où étendre le projet de la start-up.

«Il existe plusieurs modes de financement possibles. Chacun a ses propres caractéristiques, avantages et inconvénients. Le type de financement va également présenter et définir la relation entre l'investisseur qui est le prêteur en capital et la société. Avant de commencer l'entrepreneur c'est qui choisit le type la plus adaptée à son start-up, à son marché, à sa stratégie et à la période concernée d'analyser»².

Tableau 07 : Les modes de financement de la start-up

Love Money
Fonds publics
Incubateurs
Business Angels
Crowdfunding : Don, Prêt, Investissement.
Capital Risque
Capital Croissance

Source :ISAI (Assemblée Nationale (n.d). Les rapports d'information. <http://www.assemblee-nationale.fr/14/rap-info/i1936.asp>. (Consulté le 23/05/2021).

¹BOULECHOUR Cherifa, The role of business incubators to support and Develop StartUps: The Case of Algeria, Université de Skikda, Magazine économique d'Al-Bashaer, 4, 2018, P 422.

²LONEZ 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.

«Au début, la start-up est trouvée des difficultés pour obtenir le financement par rapport aux entreprises classiques. Même c'est vraiment difficile d'accès au marché des capitaux à cause de ces garanties insuffisants pour le remboursement soit pour les banques, ou autres institutions financières. En effet, son capital et sa notation de crédit, c'est-à-dire " sa capacité à rembourser le capital et les intérêts de ses dettes à court terme ou à long terme »¹ son faibles. «La start-up est ainsi confrontée à un "fun ding gap", un écart entre les fonds dont elle a besoin pour développer son business et ses fonds disponibles en capital, liquidités et dettes. Celle-ci va devoir trouver des alternatives au prêt bancaire et va se tourner vers l'épargne privée »².

Nous pouvons constater sur le graphe ci-dessous les modes les plus fréquemment les plus utilisés pour l'opération de financement, lors des premières étapes de la vie d'une société. Ces modes interviennent à des temps et moments précis selon le niveau d'investissement à réaliser la start-up.

a) L'apport personnel et le " Love Money" :

«Généralement, l'entrepreneur lancer son projet de start-up sur ses propre fonds propre, mais, il est évidemment rare que cet approche personnel suffisant pour couvrir les investissements à venir. L'entrepreneur fait appel aux 3Fs : ses proches, ses amies et sa famille. Cet apport est le Love Money. On peut définir le "Love Money" comme étant un moyen de financer la création d'une entreprise ou d'une start-up, c'est un financement collecté auprès de la famille, des proches des amies, des actionnaires sociales pour aider le porteur d'idée à réaliser et lancer son start-up et lui permettre de développer son projet»³.

b) Les aides et primes gouvernementales :

«Actuellement, il existe plusieurs d'acteurs publics et régionaux qui participent au développement des startups et les petits projets. Depuis lancement jusqu'à ce qu'elle devienne une start-up ou une grande entreprise. Au développement de la croissance et à l'innovation du pays. Le but principal de ce dernier est facilité à l'entrepreneur à concrétiser leurs projets et fournissent de bonnes conditions pour la réussite. Mais, l'entrepreneur généralement, n'a pas une très bonne connaissance de toutes les aides possibles disponibles et les démarches essentielles pour en bénéficier sont longues et lourdes.

En Algérie, nous pouvons citer des partenaires comme ANSEJ, ENGEM, ANAND...

¹ LCL. (2014). Qu'est-ce qu'une agence de notation financière. [En ligne], disponible sur : <https://www.lcl.com/guides-pratiques/zooms-economiques/agence-notation.jsp> , consulté le 23/05/2021.

² 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.

³ JDN, 2018.

A côté de ces prêts ou apports en capital, des dispositifs gouvernementaux et des mesures fiscales favorisent également le développement de la start-up»¹.

c) Les concours de start-ups :

Dans nos jours, et avec le développement de monde entrepreneurial, on trouve que le gouvernement algérien organiser trop des événements et des concours dans le domaine de la start-up. Ces concours doit être organisé par une fondation ou une association pour but de donner aux start-ups la visibilité et une garantie aux futurs investisseurs de la valeur ajoutée du projet. Mais la participation à un concours peut prendre du temps et même les chances de gagner sont minimales à cause de grand nombre de participants.

d) Le Crowdfunding :

«Le crowdfunding»², «apparu en 2008 aux États-Unis , est une nouvelle forme de financement qui met en relation , via des plates-formes Internet, des porteurs de projet en quête de financement avec des particuliers désireux de donner, de prêter ou d'investir de l'argent . Le crowdfunding finance des projets humanitaires et artistiques, mais aussi des TPE, PME et start-up».

«L'entrepreneur fait appel au Crowdfunding lorsque le Love Money récolté. Dans ce cas-là on peut définir le Crowdfunding comme un moyen et un mécanisme de financement participatif à travers une plate-forme Internet fait appel au soutien financier du grand public, pour but de récolter des fonds pour un projet. Il peut s'agir d'investisseurs professionnels, de chefs d'entreprise et même des clients qui ont confiance dans le projet»³.«Le processus complet d'une opération de crowdfunding dure généralement de 3 à 6 mois. La durée moyenne de la phase de collecte est de 90 jours, la masse des investissements intervenant en général en début de campagnes de crowdfunding se professionnalisent :vidéos, promotion sur les réseaux sociaux, outils pour optimiser les campagnes,etc.»⁴.

¹ 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.

²Le terme de crowdfunding recouvre des services très différents. Lorsqu'on souhaite y faire appel, il est donc impératif de sélectionner soigneusement le site le plus adapté en fonction de la contrepartie offerte (avantages en nature, intérêts ou titres), du montant recherché, du type de projet et de la nationalité de l'entreprise. En effet, la plupart des plates-formes de crowdfunding ciblent uniquement un ou deux pays. (LISON Chouraki, "Guide de la jeune entreprise innovante: CIR, JEI, Fiscalité / Financement / Valorisation ", Dunod, Paris, France ,2015).

³ 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.

⁴ LISON Chouraki, "Guide de la jeune entreprise innovante : CIR, JEI, Fiscalité / Financement / Valorisation ", Dunod, Paris, France, 2015, P 57.

«Le financement des start-ups relève principalement du crowdfunding equity, qui connaît un développement rapide. Il permet de compenser en partie les faiblesses du financement privé de l'amorçage. Il est caractérisé par des opérations de levée de fonds de faible montant, en général moins d'un million d'euros, auprès d'un large public- souvent plusieurs dizaines d'investisseurs»¹.

e) Les Business Angels (BA) :

«Un business Angel est une personne physique qui investit son propre argent dans une ou plusieurs entreprises innovantes, généralement en phase d'amorçage»²

«Les Business Angels ou les investisseurs providentiels font partie des modes de financement les plus jeunes, et les plus utilisés en Europe. Ce financement repose sur la confiance d'un investisseur dans un nouveau projet qui n'a pas encore fait ses preuves. Apparue lorsque l'entreprise a fait ses premiers pas, au début de la phase de développement. Les business Angels investissent dans la start-up en échange de parts dans l'entreprise, et encore sont remplissent le rôle de mentor en fait leurs expériences, compétences et leurs réseaux à la disposition de l'entrepreneur. Généralement, ce sont les anciens cadres dirigeants d'entreprise, des entrepreneurs ayant déjà de l'expérience ou une famille qui investit ensemble sur un même projet. À travers leurs connaissances et leurs savoir, les investisseurs servent même leurs propres intérêts en vue d'un gain futur.»

«Le recours à un plusieurs BA peut apporter divers bénéfices à une jeune entreprise innovante. En plus de son argent, un BA joue souvent un rôle d'accompagnement. Il "coache" l'entrepreneur, met à disposition ses compétences et son réseau relationnel.

La présence au capital d'un ou plusieurs BA reconnus peut être un atout important pour rassurer et convaincre des sociétés de capital – risque. Un BA peut intervenir très tôt dans le projet, dès la création de la start-up, alors qu'il y a peu de capitaux –risqueurs en France même en Algérie .qui interviennent en phase d'amorçage.

Pour trouver un business Angel il faut suivi des événements professionnels ou des événements dédiés au financement des start-ups même des petites entreprises. Il existe de nombreux clubs de business Angel qui se réunissent périodiquement pour assister à des projets. Enfin, certains incubateurs et accélérateurs de start-ups peuvent jouer un rôle de BA en apportant à la fois des fonds d'amorçage»³.

¹ Ibid., P 57

² LISON Chouraki.,Op. cit.,P 54

³ LISON Chouraki., Op.cit.,P54.

f) Venture capital ou capital-risque :

Le plus souvent, une start-up est tout d'abord financée par les fondateurs et le love money, puis par les business Angels et les aides publiques, et enfin pour certaines par le capital-risque et la Bourse. Parallèlement, la société aura pour objectif de générer du chiffre d'affaires afin de s'autofinancer dès que possible, ce qui est toujours préférable au financement extérieur. Toutefois, dans certains domaines très capitalistiques (biotechnologies, électronique, etc.), il est impossible de s'autofinancer. Pour ces secteurs spécifiques, nous recommandons d'aller voir les investisseurs aux premiers stades du projet. Dans d'autres secteurs d'activité (logiciels, Télécoms, etc.), la capacité d'autofinancement peut se révéler insuffisante pour certains projets (rapidité, ambition). Le recours à des financements extérieurs devient alors une nécessité. Il faut de faire appel au capital-risque à un stade plus avancé du projet, se matérialisant par du chiffre d'affaires et des perspectives concrètes.

«Le capital-risque est un investissement, sous forme d'argent, apporté au profit d'une jeune entreprise par des investisseurs»¹. «Au début de phase de croissance et des premiers moments de développement de l'entreprise, les propriétaires de capital investissent dans l'échange d'actions de l'entreprise. Les venture capitalists sont des entreprises de capital à risque composées d'investisseurs professionnels qui participent au financement de start-ups considérées comme un haut potentiel avec un niveau de risque élevé. Ils vont emprunter à d'autres acteurs, les partenaires limités, par exemple les fonds de pension, les grosses banques, etc.»².

«La phase de levée de fonds est très longue (de 6 à 18 mois) et consommatrice de temps. Il est donc conseillé de rechercher des fonds même lorsqu'ils ne sont pas nécessaires et y a aucun besoin afin de permettre de supporter ces délais et d'être en meilleure position pour négocier.»³

g) Le prêt bancaire :

«A cause d'un nombreux risques encourus par les jeunes entreprises et les start-ups, le prêt bancaire c'est le mode le plus rarement utilisé pour financer le lancement de n'importe quel projet. Une banque est un établissement financiers qui, recevant des fonds du public, les emploie pour effectuer des opérations de crédit et des opérations financières, et est chargé de l'offre et de la

¹JDN.Capital Risque (2018).

² 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.

³ LISON Chouraki, "Guide de la jeune entreprise innovante : CIR, JEI, Fiscalité / Financement / Valorisation ", Dunod, Paris, France, 2015, P 61.

gestion des moyens de paiement »¹. «Une fois la banque accorde un prêt à l'entrepreneur, ça va devoir suivre un calendrier fixe pour le remboursement avec des taux d'intérêt élevés»².

La plupart des banques proposent actuellement des programmes de financement de petits projets, et l'un des avantages de cette méthode, comme ses prédécesseurs, est qu'elle conserve la propriété de l'entreprise pour son propriétaire, de sorte qu'aucune autre partie ne puisse la contester. Mais les banques exigent de nombreuses conditions et obligations imposées à la personne pour les remplir pendant des périodes spécifiques, et elles doivent également fournir une description détaillée des canaux de dépense de ces fonds bancaires, ce qui est difficile à prévoir dans les premières étapes du projet

h) Capital-investissement :

«Le capital investissement est une activité financière qui consiste pour un investisseur professionnel à entrer, pour une durée déterminée, dans le capital d'entreprise, non cotées sur le marché boursier, ayant besoin de fonds propres »³

«Capital-investissement ou fonds privés désigne des actions non cotées sur des marchés boursiers conventionnels»⁴. Ce sont des entreprises spécialisées dans le capital-investissement vont prendre des parts majoritairement ou minoritairement dans l'entreprise pour une période d'environ cinq ans»⁵.

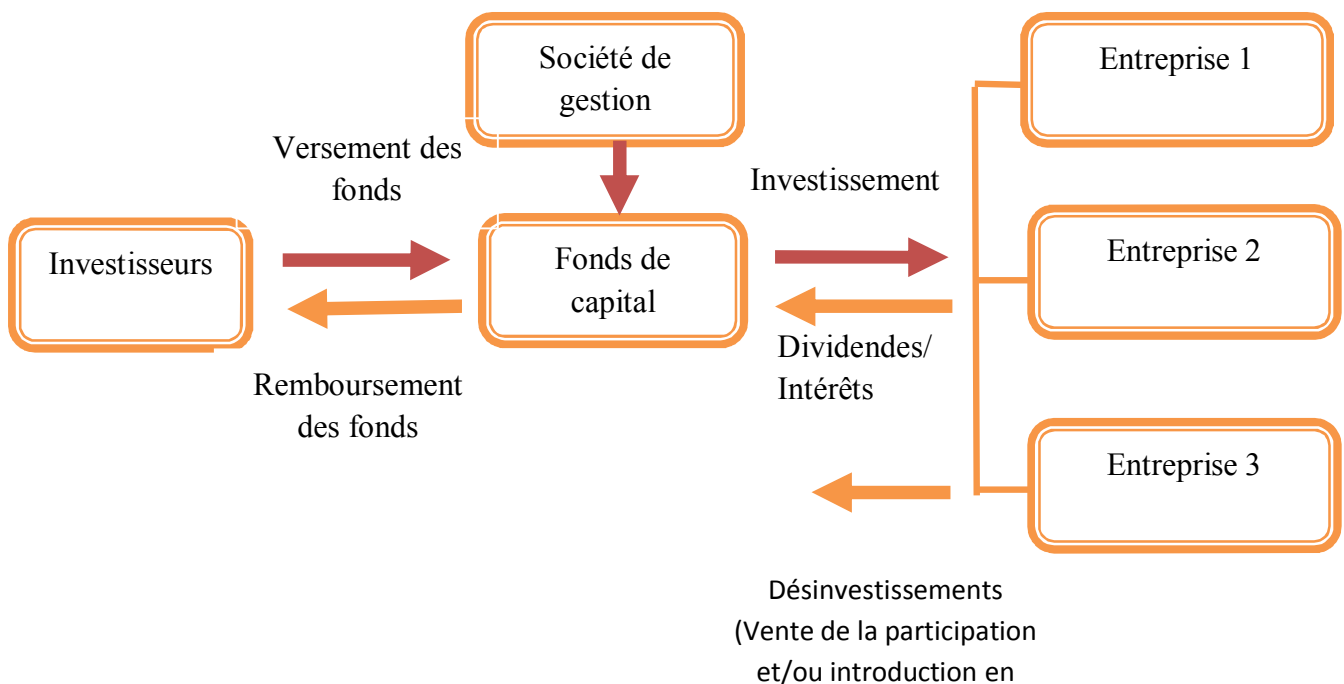
¹ Banque (n.d). Dictionnaire Le petit Larousse. Edition Larousse. Paris, France . Larousse.fr [en ligne], Disponiblesur: <http://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/differenciation/25438> consulté le 24/05/2021.

² 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.

³ 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.

⁴ Finance de marché (n.d). 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 23/05/2021.

⁵ 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.



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.

i) Management Buy-Out/Management Buy-In:

«Un management buy-out, ou MBO, est l'acquisition d'une entreprise par son équipe de direction existante de son propriétaire actuel, généralement (mais pas toujours) avec l'aide de financements extérieurs. La motivation commune de l'équipe de direction est l'opportunité de saisir propriété de l'entreprise dans laquelle ils ont travaillé au profit d'autrui et ainsi créer l'opportunité de construire puis de réaliser eux-mêmes un gain en capital»¹

«Management Buy-Out (MBO) signifie l'achat d'une entreprise par son équipe de direction actuelle»². Dans ce cas les dirigeants contrôler majoritairement l'entreprise, donc sont intéressés par une MBO pour des causes émotionnelles. Ils ont consacré leur vie professionnelle dans la société et ils se préoccupent de sa pérennité. Grâce à la bonne connaissance de l'entreprise chez les dirigeants, et même ont garantis une relation de confiance soit entre eux ou avec les employés. Ce qui rend le Racha plus facile»³.

¹Corporate finance, "A Guide to management Buy-Outs", Cattaneo, Royaume-Uni, 2005, P5. Disponible sur: www.cattaneo.co.uk

² Ooreka(2018). Management Buy-Out. [En ligne], Disponible sur : <https://creation-entreprise.ooreka.fr/astuce/voir/667199/management-buy-out> , Consulté le 24/05/2021.

³ 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.

«Une fois que le porteur de projet sent que le moment est venu, il doit réfléchir attentivement dans sa démarche. Il s'agit d'une étape essentielle dans le processus où la planification et le calendrier sont critiques. La façon dont le processus sera géré dépendra beaucoup de la relation avec le propriétaire actuel. Tout d'abord, l'entrepreneur doit demander la permission pour que le propriétaire considère MBO. Il est particulièrement important de juger la volonté du propriétaire actuel de vendre et toute délicatesse particulière avant d'acheter approcher. Une demande de MBO peut être considérée par certains propriétaires comme un signe de déloyauté et pourrait compromettre la relation de travail à l'avenir. Souvent, l'entrepreneur n'a qu'une seule chance, il doit donc demander conseil à un professionnel. Avant d'entrer dans un dialogue détaillé avec le propriétaire actuel. Tel que conseiller en finance d'entreprise, l'aidera à identifier et abordez les propriétaires potentiels avant de continuer»¹

j) Initial Public Offering/ Trade sales:

«Initial Public Offering (IPO), fait référence au processus consistant à offrir des actions d'une société privée au public dans le cadre d'une nouvelle émission d'action L'émission publique d'action permet à une entreprise de lever des capitaux auprès d'investisseurs publics. La transition d'une société publique peut être un moment important pour les investisseurs privés pour réaliser pleinement les gains de leur investissement, car elle comprend généralement des primes démissions pour les investisseurs privés actuels. Parallèlement, il permet également aux investisseurs publics de participer à l'offre»²,«Tout ça c'est une introduction en bourse qui signifie la première fois où les parts de la société rendues publiques sur le marché boursier»³.«Cela permet encore d'apporter de la notoriété à l'entreprise pour l'aider dans cette démarche , l'entrepreneur peut faire appel à une société de souscription qui définira avec lui le meilleur prix de l'offre , le nombre de parts à émettre , le temps nécessaire à l'opération et le type de sécurité à mettre en place»⁴.

«Malgré le grand nombre et la variété des modes de financement des start-ups, c'est le principal obstacle pour les porteurs de projets et les entrepreneurs qui souhaitent lancer leurs projets. Par conséquent, il est préférable qu'ils soient bien conscients des avantages et des inconvénients de chaque mode. De même, il faut connaître bien informé sur les performantes et appropriées afin de

¹ Corporate finance, "A Guide to management Buy-Outs", Cattaneo, Royaume-Uni, 2005, P5. Disponible sur : www.cattaneo.co.uk

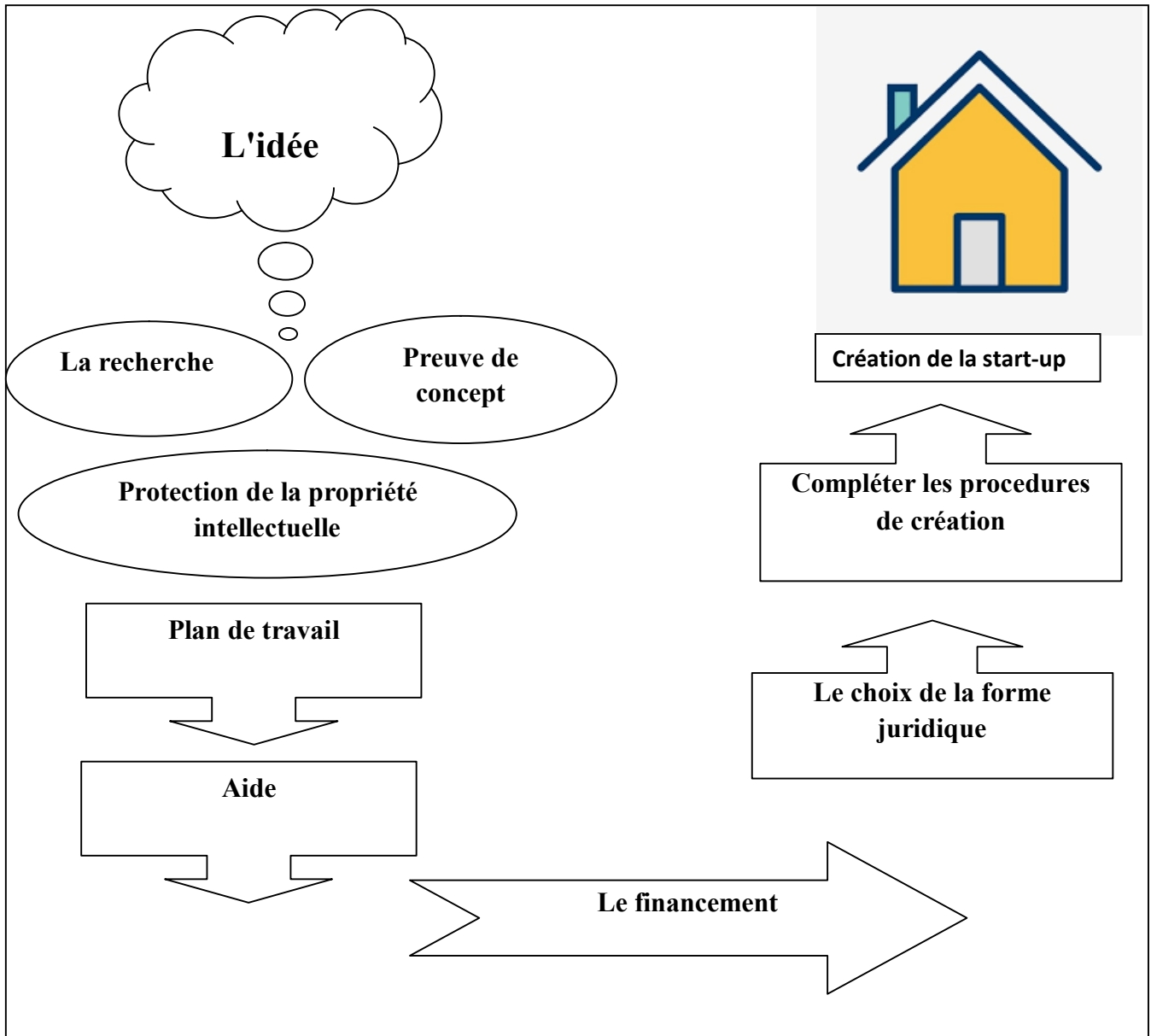
² JASON Fernando, Initial Public Offering (IPO), [en ligne], Disponible sur : <https://www.investopedia.com> publié le 01/03/2021, Consulté le 24/05/2021.

³ Investopedia(n.d). Initial Public Offering-IPO. [En ligne], Disponible sur : <https://www.investopedia.com/terms/i/ipo.asp> Consulté le 24/05/2021.

⁴ 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 23.

pouvoir les consulter chaque fois qu'il en a besoin. Aujourd'hui, les réseaux d'entrepreneurs et d'initiatives qui donnent accès à un soutien fourni par un chef d'entreprise bénévole et contacts utiles par le biais d'un réseau international d'entrepreneurs»¹.

3. Les étapes de création d'une start-up :



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.

¹ Op.cit, p 24.

1. La phase de construction de l'idée :

«Une start-up démarre souvent avec une intuition, une idée. Elle peut provenir d'un besoin propre, de l'observation du marché ou de l'environnement personnel ou professionnel immédiat».¹

Il s'agit de la première étape de la construction de la start-up. Et il semble que tout le monde a une idée d'un million de dollars, mais faire d'une réalité est très rare. Plus rare encore est la " grande idée " qui non seulement prend son envol, mais trouve son public parfait. Cette étape peut être rapide, notamment si cette idée est assez simple à mettre en place. Un facteur déterminant dans le succès d'une start-up intervient avant le lancement de l'entreprise elle-même. Cette étape peut également être plus longue, si le porteur d'idée effectue des recherches afin d'obtenir un projet ou une idée plus aboutie par exemple.

Selon la prémisse que pas de toutes les idées sont applicables, il est nécessaire de tester l'idée dès le début. Parmi les méthodes les plus courantes de test est la méthode de MVP.

«Le MVP est un processus itératif, qui change à chaque étape de la conception d'un projet. Il se décline en plusieurs phases de recherches :

- 1/ La compréhension : (la recherche utilisateur), Analyser qualitativement les futurs clients afin de déterminer les bons outils à utiliser.
- 2/ L'exploration : (le brainstorming) Définir visuellement le concept et élaborer les prémices du storytelling.
- 3/ La définition : (la stratégie) Fixer les objectifs principaux et les spécificités fonctionnelles du produit, le tout toujours en fonction de l'utilisateur.
- 4/ L'idéation : (le prototypage) Créer une ébauche utilisable afin d'avoir une visualisation rapide et efficace du produit final.
- 5/ L'évaluation : (le test utilisateur) Soumettre le résultat " maquette" à plusieurs tests protocolaires afin d'en tirer une conclusion hâtive mais suffisante.

Cependant il n'existe pas de méthodologie exacte pour concevoir un MVP. Tout dépend du sujet auquel il s'applique. Pour autant tous les MVP ont une particularité commune : être focus sur un but unique.

- Un produit MVP doit avoir une fonction unique et spécifique
- Un service MVP doit offrir seulement une prestation particulière et simplifiée.
- Une interface MVP doit être axée sur une fonctionnalité du site/application.

¹ FOURNIER Paul-François & EZRATTY Olivier, " Génération Startup", Edition bpi france, [en ligne], Paris France, p13.

Mais tous doivent effectuer leur tâche parfaitement bien, même si ce sont encore des prototypes, nécessairement non aboutis. Car les utilisateurs voudront quelque chose qui fonctionne, et ne devront pas ressentir de frustration à cause d'un bug ou d'un dysfonctionnement»¹.

2. Élaborer un business model :

Dans la deuxième étape, il faudra concrétiser l'idée et pencher sur l'aspect économique de cette dernière. Pour cela, il faudra élaborer un business model. Le business model décrit les produits ou services que l'entreprise propose de vendre, le cœur d'activité identifié et les dépenses prévues. Les business model sont importants tant pour les nouvelles entreprises, start-ups que pour les entreprises établies.

C'est-à-dire la stratégie de future entreprise pour gagner de l'argent et même le temps, mais aussi un business plan ainsi qu'une étude de marché.

1/Business model :

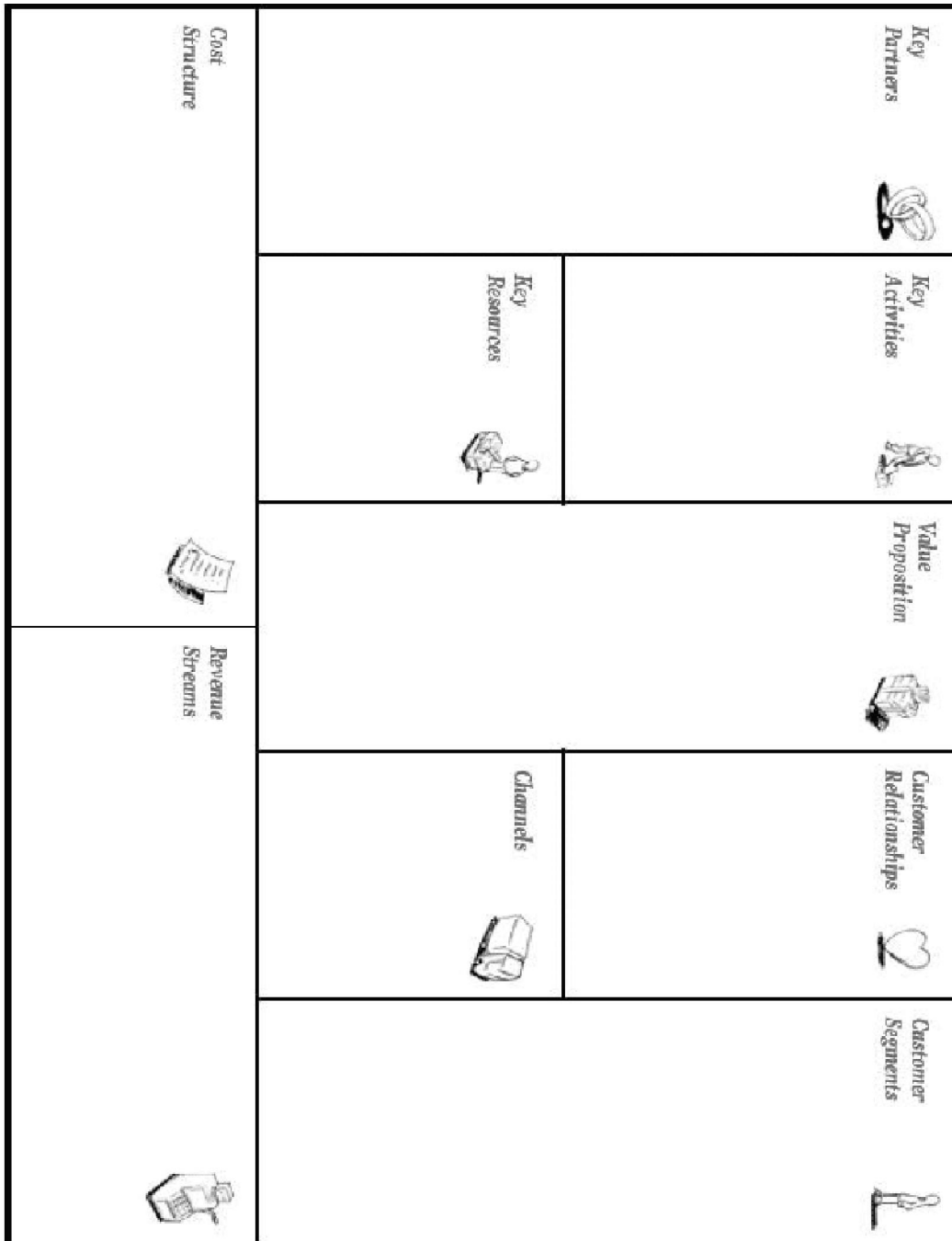
«La proposition de valeur : il s'agit de la promesse que l'on fait au client : le problème que l'on résout, ce que la solution que l'on a construite apporte concrètement.

- **Les segments clients** : les cibles auxquelles on s'adresse. il faut les décrire aussi précisément que possible.
- **Les canaux de distribution** : les vecteurs utilisés pour amener la proposition de valeur aux clients et les touchers (un magasin, un site web, une application, etc.).
- **Le CRM** : (Customer Relations Management) : la manière dont on entretient la relation avec les clients existants : Gestion des problèmes ; service après-vente, upselling, cross-selling, gestion des grands comptes, community management, Co création, etc.
- **Les partenaires clés** : les fournisseurs et partenariats importants à contrôler pour délivrer sa proposition de valeur.
- **Les ressources clés** : les ressources consommées par la création et la distribution de la proposition de valeur. elles peuvent être humaines, intellectuelles, technologiques, financières, matérielles, etc.
- **Les activités clés** : les opérations dans lesquelles la start-up s'engage au quotidien (développement, vente, marketing, etc.)
- **Les actifs différenciant** : nous ajoutons cet élément au canevas classique. Une Start – up doit chercher à construire des actifs qui vont la distinguer de ses concurrents (une marque, un savoir-faire technique, la meilleure équipe pour traiter un problème, la plus grande quantité de données, une manière différente de traiter un problème, etc.)

¹ 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.

- **La structure de coûts** : les coûts engendrés par les autres éléments du business model, notamment la distribution, les activités et ressources clés.
- **La base de revenus** : les différentes lignes de revenu et la manière dont on facture les clients.»¹

Business model canvas



Source: www.bmc.com

¹ 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.

2/Le business plan : «le business plan ou le plan d'affaires , est le document de référence avant de créer une start-up ou un entreprise qui permettrait à l'entrepreneur et aux futurs investisseurs d'avoir une idée juste du projet . Le principal objectif du business plan est d'attirer des investisseurs potentiels. Grâce à ce document, ils décideront (ou non) d'aller plus loin dans le projet avec l'entrepreneur. Comprendre l'importance cruciale de ce document dépend en termes de qualité, d'exhaustivité et de qualité des informations qu'il contient. Aussi, cela dépendra du succès de la demande de financement de l'entrepreneur pour créer son entreprise. Pour cette raison, il est important de traiter autant son business plan que possible»¹. «Le business plan avant tout un moyen pour le future entrepreneur de clarifier sa vision de l'entreprise en précisant les éléments fondamentaux comme : son équipe, son activité précise, ses moyennes, sa rentabilité et son avenir. La démarche de construction de business plan se matérialise par un document de synthèse, qui raconte une histoire et sa traduction financière»². «Habituellement, un business plan présente la situation actuelle de l'organisation et définit la stratégie globale de l'entreprise pour les cinq prochaines années sur la base d'un plan opérationnel et financier détaillé pour l'année à venir. La stratégie et le plan englobent tous les plus importantes varient d'une entreprise à l'autre, mais en général on se focalise sur le management, les produits, le marketing et les ventes»³.

❖ Les objectifs de business plan :

- 1/ «Aider le créateur à piloter le démarrage du projet en connectant l'idée de départ à la réalité environnementale, en répondant à deux questions essentielles :* Existe-t-il un marché ? Si oui, Comment prendre une place honorable ? Si non, Comment faire bouger les lignes pour exister ? &* Quelle contribution en termes de valeur peut-on apporter aux clients ?
- 2/ Aider le créateur à prendre les bonnes décisions au bon moment (par exemple : Démarrer maintenant ou dans trois mois? Modifier l'idée de départ en changeant de clientèle ? Améliorer son offre ? Faire ou faire faire ?
- 3/ Organiser de manière optimale la nouvelle entreprise en mettant tous les moyens nécessaires en œuvre pour réussir.
- 4/ Vérifier que l'entreprise sera profitable et pérenne.

¹ 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 25/05/2021.

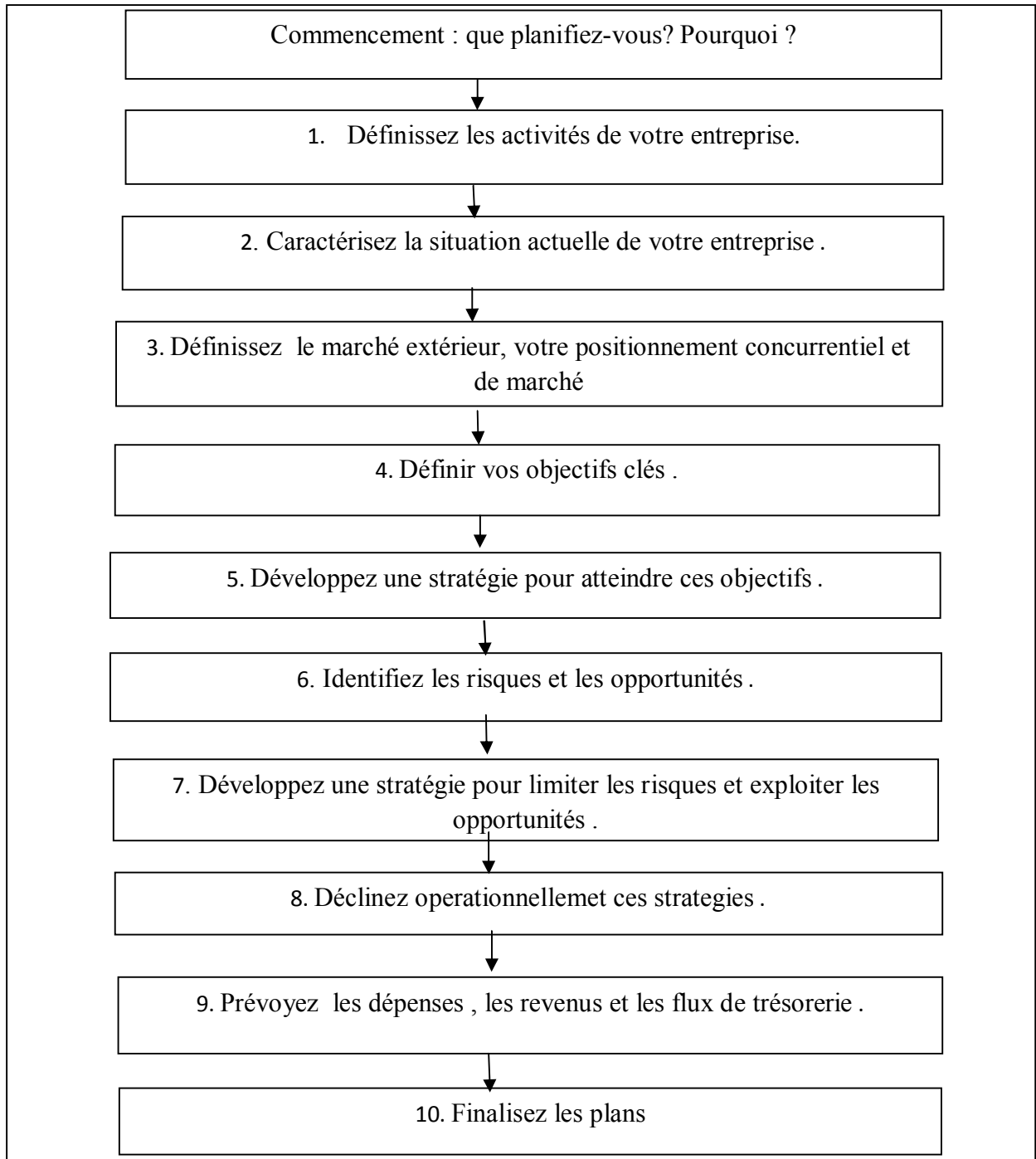
² Leger-Jarniou Catherine, Kalousis Georges, "Construire son business plan", 4e éd , Dunod, Paris, France ,2017,p 07.

³ STUTELY Richard, Business plan, 3e Ed, Pearson, Paris, France, 2012, P8.

5/ Séduire puis convaincre le lecteur extérieur de la viabilité et de la cohérence du projet ainsi que du sérieux du porteur de projet»¹.

Les dix étapes pour réussir un business plan :

Figure 05 : Les dix étapes pour réussir un business plan



Source:STUTELY Richard, Business plan, 3e Ed, Pearson, Paris, France, 2012, P14.

¹Leger-Jarniou Catherine, Kalousis Georges,"Construire son business plan", 4e éd, Dunod, Paris, France, 2017,p 10.

Plan d'affaires : La préparation d'un plan de travail est nécessaire pour les projets d'établissement d'entreprise, car il s'agit d'un outil de structuration car il définit la stratégie, les objectifs et les outils de contrôle de l'institution pour l'orienter. Mais c'est aussi un outil de présentation car il permet la possibilité de communiquer sur le projet avec les fournisseurs et de persuader les partenaires financiers (investisseurs, prêteurs, et autres) d'investir dans la start-up, il comprend un business plan qui doit contenir 20 à 30 pages seul.

❖ **La différence entre business model et business plan :**

«Un business model, appelé également modèle économique ou modèle d'affaires, décrit précisément comment l'entreprise va gagner de l'argent. En pratique, cela revient à définir ce qu'on va vendre ; auprès de quels clients, dans quel but, de quelle manière et pour quel bénéfice.

Il s'agit de décrire en quelques sortes l'activité d'une start-up de manière détaillée. La description de modèle économique est une des pièces maîtresses le projet de création d'une start-up ou d'une entreprise en général. Le business model sert une stratégie prédéterminée. Ainsi que la description de ce dernier permet de répondre à deux questions principales :

1/ l'offre répond –il aux besoins réels des clients ?

2/ Avons-nous imaginé toutes les possibilités de se distinguer des autres, par l'innovation, soit par la proposition de l'offre, soit par son utilisation .Les moyens appliqués, ou la stratégie commerciale ?

Il n'y a qu'une seule façon d'y répondre : est le test de projet »¹.

❖ **La différence entre business model et business plan :**

Tableau 08 : La différence entre business model et business plan :

Business Model	Business Plan
La logique permettant la création de valeur ajoutée pour les clients et la génération des revenus.	La mise en œuvre stratégique et opérationnelle de cette logique.
Aide à faire un pitch.	Nécessaire pour obtenir un financement important.
Concentrer sur les contributions reçues lors de la validation. Décrire l'entreprise.	Se concentrer sur les outputs pour créer une présentation. guide comment développer l'entreprise.
Chercher la valeur client.	Analyser l'entreprise du point de vue du propriétaire et des clients.
Modifier les hypothèses initiales pour répondre aux besoins des clients. Excellent pour le brainstorming.	Renforcer les hypothèses initiales avec des données correspondantes. Non configuré pour le brainstorming.

¹ 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 25/05/2021.

Attirer les clients pour obtenir la validation nécessaire. Mais pas une forte emphase sur la finance.	Trouver des financements pour obtenir les fonds nécessaires. Forte emphase sur la finance.
Lancement en appliquant un processus éprouvé par le client. Et aider pour démarrer.	Parler de ce qui pourrait arriver à l'avenir.

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

❖ La complémentarité des deux notions :

«En conclusion, le business model est le cœur même du business plan. Chronologiquement, l'entrepreneur effectue d'abord un travail de diagnostic, de réflexion et de synthèse pour mettre au point un business model. C'est après seulement qu'il va concevoir son business plan qui servira à valider définitivement son business model grâce à des scénarios crédibles et des données chiffrées»¹.

«Financière»². «Habituellement, un business plan présente la situation actuelle de l'organisation et définit la stratégie globale de l'entreprise pour les cinq prochaines années sur la base d'un plan opérationnel et financier détaillé pour l'année à venir. La stratégie et le plan englobent tous les plus importantes varient d'une entreprise à l'autre, mais en général on se focalise sur le management, les produits, le marketing et les ventes»³.

«La meilleure manière de comprendre un business model et l'outil le plus simple pour le résumer proviennent des travaux d'Yves Pigneur et Alexander Osterwalder»⁴. «Leur business model canevas est un poncif utilisé par tous ceux qui s'intéressent de près ou de loin aux start-ups. Il permet de saisir rapidement les éléments importants d'un business model et se décompose en les dix points précédents»⁵

¹Communication BLOG," Business model et business plan : quelles différences ?", [en ligne], publié le 22/09/2015, Disponible sur : <https://www.communication-blog.com> , Consulté le :(01/06/2021).

² Leger-Jarniou Catherine, Kalousis Georges,"Construire son business plan", 4e éd , Dunod, Paris, France ,2017,p 07.

³ STUTELY Richard, Business plan, 3e Ed, Pearson, Paris, France, 2012, P8.

⁴ Osterwalder, A. & Pigneur, Y., Business Model Generation: a Handbook for Visionaries, Game Changers & Challengers, 2010, Wiley.

⁵ Rharbaoui, Y. & Bignon, Annabelle., op.cit., P 25.

3/ Financer la start-up:

3.1 Les structures pour soutenir la création d'une start-up:

3.1.1 Incubateurs: «Selon l'article 11 du décret exécutif n°12-293 du Ramadan 2, 1433 correspondant au 21 juillet 2012, qui définit les tâches des intérêts communs de la recherche scientifique et technologique, leur organisation et fonctionnement. Un incubateur est défini comme une structure pour recevoir et accompagner un projet innovant directement lié à la recherche, qui aide le maître d'ouvrage à concrétiser son idée et la preuve de la possibilité de son application sur le long terme et apporte un accompagnement aux porteurs de projets dans le domaine de la formation, du conseil et le financement, tout en les accompagnant jusqu'à la création de la start-up. En Algérie, par exemple, des incubateurs sont situés à l'université de Blida 1, à Guelma, à El-Oued, à Msila, à Annaba, à Ouargla, à Boumerdes et à l'école nationale polytechnique de Constantine. Les incubateurs sont également situés dans des centres de développement technologiques à Sidi Abdullah, l'institut Habaet des incubateurs privés tels que comme Syllabes, Incubme, Capcowork...»¹

3.1.2 Maison de l'entrepreneuriat :« Grâce au partenariat entre les universités et l'agence nationale d'aide à l'emploi des jeunes, près 58 maisons de l'entrepreneuriat ont été réalisées dans les universités, couvrant l'ensemble du territoire national. La maison de l'entrepreneuriat a pour mission de développer la culture entrepreneuriale chez les étudiants par la sensibilisation, la formation et l'accompagnement préalable des étudiants porteurs de projets.»²

3.1.3 Les pépinières des entreprises :«les établissements pépinières sont des établissements publics à caractère industriel et commercial, soumis à la tutelle du Ministre chargé des Petites et Moyennes Entreprises, et les pépinières se présentent sous l'une des formes suivantes»³ :

- **Incubateur :** la structure d'accompagnement qui accompagne les porteurs de projets dans le secteur des services.
- **Ateliers relève :** la structure d'accompagnement qui accompagne les entrepreneurs de la petite industrie et de l'artisanat.
- **Entreprise Hôtel :** une structure d'accompagnement qui accompagne les entrepreneurs dans la recherche.

La mission des pépinières est d'accueillir, d'héberger et d'accompagner, pour des durées limitées, des start-ups et des entrepreneurs (porteurs de projets), de gérer et louer des

¹ 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.

² Ibid., p 08

³ Selon l'article 2 du décret exécutif n°78-03 du 24 Dhu al-Hijjah 1423 correspondant au 25 février 2003.

commerces, et de fournir des services et des conseils personnalisés. Où se trouve les pépinières des entreprises dans 13 wilayas :(Adrar, Oum El Bouaghi, Batna, Biskra, Sidi Bel Abbes, Annaba, Ouargla, Oran, El Bayadh, Bordj Bou Arreridj, Khenchela, Mila et Ghardaia).

3.1.4 L'agence nationale d'évaluation des résultats de la recherche et du développement technologique : « L'agence nationale a été créée par décret exécutif n°137-98 du 3 mai 1998, sous la tutelle du Ministère de l'enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique, et est un établissement public à caractère industriel et commercial, chargé d'accompagner les innovateurs depuis la naissance de l'idée jusqu'à la création de l'entreprise»¹

3.1.5 Agence Nationale de Promotion et de Développement des Parcs Technologiques: «L'agence a été créée par décret exécutif n° 91-04 du 24 mars 2004 sous tutelle du Ministère des postes des Télécommunications, de la Technologie et de la Numérisation. À caractère industriel et commercial. L'agence assure également au travers de ses incubateurs. Accueil et accompagnement de l'entreprise maître d'ouvrage dans le domaine des technologies de l'information et de la communication.»²

3.2. Les méthodes de Financement des start-ups:

3.2.1 Autofinancement : l'apport personnel ou familial est très précieux pour la mise en place de l'établissement.

3.2.2 Aides et subventions d'état :

- **Fonds pour soutenir et développer le système économique de la start-up :**«qui couvre les dépenses suivantes : études de faisabilité, élaboration du plan d'affaires, assistance technique, coûts liés à la mise en place d'un prototype, formation, ainsi que des incubateurs pour "start-up", et mise à niveau l'écosystème de la start-up.»³
- **L'agence Nationale de Soutien à l'emploi des jeunes :**«C'est une autorité publique qui accompagne les porteurs de projets dans la création et le développement de micro entreprises. L'agence apporte une aide financière en apportant de l'argent via un prêt, ce dispositif est soumis à plusieurs conditions »⁴
- **La caisse nationale d'assurance chômage :**«C'est un organisme public de sécurité sociale qui a mise en place un dispositif d'aide à la création et au développement d'activités d'entrepreneurs sans emploi âgés de 30 à 50 ans. Le fonds apporte une aide

¹ Op.cit., p09.

²Guide 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 10.

³ Loi °07-20 du 12 Shawwal, correspondant au 04 juin 2020, qui comprend la loi de finances rectificative pour l'année 2020.

⁴www.ansej.dz

financière en fournissant des fonds par le biais d'un prêt, et ce dispositif est soumis à plusieurs conditions»¹

- **L'agence nationale de gestion du micro-crédit** : «est un organisme public à caractère spécifique , qui octroie des micro-crédit non rémunérés à des catégories de citoyens âgés de plus de 18 ans , sans revenus, instables et irréguliers . à plusieurs conditions»²

3.2.3 Prêt bancaires :«le porteur de projet peut recourir à un prêt bancaire pour financer son projet.»³

3.2.4 Participation en actions :

SOFINANCE :«C'est une institution financière publique et est considérée comme une fondation d'investissement financier et la plus importante, sa participation couvre la participation en actions. Le financement est représenté par des apports en espèces au capital des institutions lors de leur création, de leur développement et de leur restructuration. SOFINANCE devient actionnaire de fait et vend sa (ou ses) action(s) à l'issue de la période précisée dans le Pacte d'actionnaires »⁴

Investissement Algérie :«est une société de capital-risque, qui est une filiale de deux banques publiques, à savoir, la Banque pour l'agriculture et le développement rural et la Caisse nationale d'épargne et de réserve. Son activité porte sur une participation minoritaire temporaire en espèces au capital d'une petite et moyenne entreprise»⁵

FINALEP : la société Algérienne –Européenne de Financement est une société par actions regroupant la Banque Locale de Développement, la Crédit National Algérien et l'agence Française de Développement (28,74)%

Filiale de la Banque Nationale d'Algérie

Filiale de la Banque Extérieure d'Algérie.

Business Angels : Ce sont des personnes physiques qui investissent individuellement dans le capital d'une entreprise innovante à fort potentiel de croissance et qui, en plus de leur soutien financier, mettent à disposition son expérience, son réseau de relations et une partie de son temps. Exemple : Les Angels de la Casbah pour les affaires.

¹www.cnac.dz

²www.angem.dz

³ 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 10-11.

⁴www.sofinance.dz

⁵www.eldjazair-istithmar.dz

3.2.5 Concours : «la participation à un concours est une opportunité de financer le projet. Il existe de nombreux concours pour entrepreneurs innovants organisés par des institutions publiques et privées. Les gagnants reçoivent généralement un prix sous forme de capital (argent). Exemples : le concours JINNOVTIC organisé par le ministère de l'industrie et des Mins,»¹ les concours annuels Injaz El Djazair, ELIIP, les concours et forums hebdomadaires organisés par le ministère des start-ups et même qui organisé par les clubs universitaires

3.2.6 Financement contributif : «Ce mode de financement recourt à internet et aux réseaux sociaux pour mettre en relation les entrepreneurs avec les particuliers qui souhaitent les accompagner.»²

4/ Le choix de la forme juridique :

Le choix de la forme juridique appropriée est crucial dans le développement du projet d'entreprise, et c'est l'une des étapes les plus importantes des procédures administratives pour la mise en place de tout projet ou entreprise privée, de sorte qu'il ait un impact direct sur le chemin qui doit être suivi pour terminer ces procédures. Cette étape importante doit être soigneusement étudiée, en tenant compte de plusieurs facteurs tels que le nombre de partenaires, la protection du patrimoine, la taille du projet, le capital et les impôts, etc.

«En pratique, l'entrepreneur peut choisir une forme juridique appropriée en fonction de la taille de son organisation, du nombre et de la nature des actionnaires ... Cependant, ce choix est jugé difficile compte tenu du grand nombre de possibilités présentées dans la législation algérienne, surtout si toutes les conditions et critères qui accompagnent chaque formulaire ne sont pas pris en compte. A travers cette proposition, toutes les formes juridiques possibles d'institutions en Algérie seront introduites, et nous travaillerons à clarifier les critères et conditions qui distinguent chaque forme, dans un effort pour donner une vision globale des différentes formes juridiques et aider au moins les porteurs de projets en limitant le nombre d'options qui s'offrent à eux.»³

4.1 Personne physique :

Ce type de forme juridique est adapté aux entrepreneurs qui veulent se lancer rapidement et aux entreprises de petites tailles. Elle ne nécessite ni un capital social ni un statut juridique.

¹ 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.

² Ibid., P13

³ Le site officiel de la ministre de, Portail algérien de création des start-ups", [en ligne], Disponible sur : <http://www.jecremonentreprise.dz/les-formes-juridiques-de-lentreprise>. Consulté le 31/05/2021.

Ainsi, les démarches de création de ce type de forme juridique sont simples contrairement à une personne morale. Sa gestion et sa comptabilité sont simplifiées et ne nécessitent pas autant de contraintes que d'autres formes juridiques.

« Cette forme juridique donne le plein pouvoir à son créateur de décider de l'avenir de son entreprise sans consulter d'autres associés. Cependant, le patrimoine de l'entreprise et de l'entrepreneur ne sont pas séparés, en cas de non remboursement d'une dette par exemple, si l'entreprise n'a pas les moyens de faire face, le patrimoine de l'entrepreneur sera engagé. »¹

4.2 Personnel morale :

« Une personne morale est une entité virtuelle créée par une ou plusieurs personnes physiques ou morales dans un but commun (SARL, SPA,...). Il existe plusieurs formes juridiques pour les personnes morales en Algérie et elles ont plus ou moins toutes les mêmes caractéristiques :

- Rédaction auprès d'un notaire des statuts juridiques.
- Constitution d'un capital social.
- Publication des comptes sociaux auprès du CNRC.
- L'obligation d'être soumis au régime réel IBS.
- Dépôt annuel de la liasse fiscale (bilan comptable, compte de résultat,...).
- L'obligation dans certaines formes juridiques d'avoir un ou deux commissaires aux comptes (SARL, SPA).»²

Voici les formes juridiques existantes en Algérie :

4.2.1/ Société unipersonnelle et à responsabilité limitée (EURL) : « Il s'agit d'une installation composée d'une personne³, dont le capital social est librement déterminé par le partenaire dans la loi fondamentale de la société. Les biens personnels du fondateur de la société sont séparés de la propriété outre la base légale⁴. (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)»⁵.

¹ 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.

² 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.

³ 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.

⁴ 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.

⁵ Décret exécutif n 15-20 du 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.

4.2.2/ Société à responsabilité limitée(SARL) :«C'est une société de capitaux, constituée entre deux associés au moins et cinquante (50) au plus, son capital social est librement déterminé par les associés dans les statuts de la société. Les associés sont liés par les dettes en capital, comme il est géré par un ou plusieurs gérants, l'inscription au registre du commerce confère la personnalité juridique et le statut de commerçant aux gérants¹. (Outre la base juridique, les dispositions de la loi 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)»²

4.2. 3/ Société par action (SPA) :«Cette forme juridique est destinée généralement aux grandes entreprises. Il s'agit d'une société dont le capital est divisé en actions et est constituée par des associés qui en supportent les pertes qu'à hauteur de leurs apports. Le nombre d'associés ne peut être inférieur à sept(7)»³. «Elle nécessite la rédaction des statuts juridiques auprès d'un notaire et un capital social minimum de 1.000.000 DA ou de 5.000.000 DA »⁴«s'il s'agit d'un appel public à l'épargne est le fait, pour une société , de recourir pour le placement de ses titres aux services des banques ou des établissements financiers ou des intermédiaires en opérations de bourse, soit à des procédés de publicité quelconques soit au démarchage . La société par actions»⁵«est administrée par un conseil d'administration composé de trois (03) membres au moins et de douze (12) au plus et qui est sous le contrôle du conseil de surveillance. Les administrateurs sont élus par l'assemblée générale constitutive ou par l'assemblée générale ordinaire. La durée de leur mandat est déterminée par les statuts juridiques sans pouvoir excéder six (06) ans»⁶.

¹ 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.

²Décret exécutif n 15-20 du 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.

³ 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.

⁴ 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.

⁵Information : La SPA est dans l'obligation de nommer et de certifier ses comptes par un ou plusieurs commissaires aux comptes.

⁶Décret exécutif n 15-20 du 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.

5. Les démarches de la création :

5.1. Protéger l'identité de la start-up :

«Le dépôt d'une marque est une étape essentielle dans la protection de l'identité de l'organisation émergente. L'Institut National Algérien de la Propriété Industrielle est un établissement public à caractère industriel et commercial opérant sous la tutelle du Ministère de l'Industrie et des Mines, chargé d'étudier , d'enregistrer et de protéger les droits immatériels (marque, brevets, dessins, modèles et données d'origine), conformément au décret exécutif n°68-98. L'enregistrement de la marque à l'Institut national de la propriété industrielle permet également d'obtenir un monopole d'exploitation pour une période de dix (10) ans, renouvelable. Une marque est définie, selon le décret n°03-06, comme tout signe susceptible de représentation formelle, y compris les mots, les noms de personnes, les lettres, les formes, les graphiques, les images, les formes distinctives des produits ou de leurs emballages, et les couleurs, que ce soit ils sont uniques ou combinés, intentionnels. Il est capable de distinguer les produits ou services d'une personne physique ou morale d'autres signes. Il est également recommandé de renseigner le nom de domaine, qui est l'adresse internet de l'entreprise, lors de la création de l'institution. La gestion des enregistrements de noms de domaine sous (.dz) est prise en charge par le Network Internet Center(NIC.DZ), qui est une organisation accréditée par Internet Corporation for Assigned Names and Numbers»¹.

5.1.1 La propriété intellectuelle : «est une composante essentielle de tout entrepreneur, du stade de l'idée au démarrage du 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, qui permet de mieux connaître les aspects de la propriété intellectuelle dans ses dimensions industrielle, littéraire et artistique»².

1. «Choix de nom : Un nom pertinent est la meilleure garantie du succès de la start-up, il est indispensable de le choisir le plus simple possible»³.

«Quelques critères de choix de nom :

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

¹ 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.

²Ibid., p 15.

³HAMAOU I 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.

- <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.
- Court, simple, facile à retenir et à écrire dans les principales langues visées.
 - Représente avec succès notre activité, sans trop restrictif KeywordToolsExternal de Google permet de voir la pertinence des mots clés, le volume de recherche dans le moteur et surtout la concurrence de ce terme»¹.
2. «Dépôt d'un logiciel / application / site web : Une idée et un concept ne peuvent pas être protégés en tant que tels. Seule la matérialisation de cette idée ou de ce concept peut être protégée»².

2.1. Dépôt d'un brevet : « Un brevet est un titre de propriété industrielle sur une invention à caractère technique. Il confère à son titulaire le droit d'interdire la fabrication, l'utilisation, la vente, l'importation, l'exploitation par un tiers de l'innovation brevetée»³.

2.2 Dépôt d'une marque : « Une marque est signe (mot, logo, slogan, couleur, forme et...) qui sert à distinguer la start-up de ses concurrents. Acquérir un droit exclusif sur la marque permet d'interdire à toute personne physique ou morale d'utiliser ce signe distinctif dans les secteurs d'activités (classes) protégés »⁴

2.3 Dépôt de dessins et modèles: L'ergonomie d'un logiciel / application / Site web... peut être protégée par un dépôt de dessins et modèles.

2.4 Droit d'auteur : «Les logiciels, sites web, applications,etc.... sont protégés au titre du droit de propriété littéraire et artistique. Cette protection s'obtient sans aucune formalité. Les programmes informatiques, le code et les interfaces graphiques sont donc protégée à partir du jour où ils sont

¹ HAMAOU I 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.

² HAMAOU I 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.

³ HAMAOU I 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.

⁴ HAMAOU I 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.

réalisés. Cependant, L'auteur doit prouver qu'il est bien le créateur à une date déterminée en cas de plagiat :

- Le dépôt chez soi : L'auteur s'adresse lui-même un pli recommandé avec accusé de réception et garde le pli scellé.
- Enveloppe Solea : permet de se constituer, facilement et à moindre coût, la preuve de la date de la création»¹.

5.2. Procédures de création d'une start-up :

«Pour créer une start-up il faut inscrire au Centre National du registre du commerce, conformément au décret exécutif n° 41-97 du 18 janvier 1997, qui comprend les conditions d'inscription au registre du commerce. Le Centre National du Registre du Commerce est un établissement public, placé sous la tutelle du Ministère du commerce, qui a pour attributions la centralisation du registre du commerce délivré par les archives judiciaires»².

5.3. Conditions d'attribution de la marque d'une start-up :

«La marque d'une " start-up" est attribuée à tout établissement de droit algérien, qui respecte les critères suivants»³ :

- L'âge de l'établissement ne doit pas dépasser huit (08) ans.
- Le modèle économique de l'établissement doit être basé sur des produits, des services, modèle d'entreprise, ou toute idée innovante.
- Le chiffre d'affaires annuel ne doit pas dépasser le montant qui déterminé par le Comité national.
- Au moins 50% du capital de la société doit être détenu par des personnes physiques, des fonds d'investissement agréés ou d'autres sociétés portant la marque " entreprise émergente".
- Le potentiel de croissance de l'entreprise doit être important.
- Le nombre de travailleurs ne doit pas dépasser 250 travailleurs.»⁴

¹HAMAOU I 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.

² Ibid., p 15

³ 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 .

⁴Ibid., p 16.

5.4. Qui accorde la marque d'une " Start-up" :«Ceci est fait par le Comité National pour l'attribution de la marque d'une " Start-up", un projet innovant, et un incubateur, qui a été mis en place par le Ministre en charge des institutions émergentes (Start-ups), 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 start-ups.»¹

5.5. Comment obtenir la marque " Start-up" :«Une institution qui répond aux critères susmentionnés et souhaite obtenir la marque "start-up", doit introduire une demande via le portail national des entreprises émergentes.»²

5.6. Quelle est la durée de validité de la marque "start-up" :«la marque d'une "start-up" est accordée à l'institution pour une période de quatre ans, et elle ne peut être renouvelée qu'une seule fois.»³

6. Les start-ups en Algérie, réalité et défis:

En raison de la large diffusion du concept de l'entrepreneuriat et les start-ups. Le gouvernement Algérien a accordé une attention particulière et une grande attention au domaine des start-ups, car il a attribué un ministère spécial pour ces dernières. Même organiser plusieurs événements et faits des nombreux des projets qui soutiendraient et accompagneraient les porteurs de projets et soulignaient la nécessité de financer, stimuler et fournir toutes les mesures appropriées. Pour eux de mettre en œuvre leurs idées. Après la création du ministère Délégué en charge de l'économie du savoir et des start-ups. Ce dernier a organisé l'initiative " START-UP MEETUP", qui vise à discuter des questions et des problèmes liés à la promotion et au développement des entreprises émergeant dans l'Algérie. Afin de créer les conditions appropriées qui soutiendraient le rôle de ces parties dans le développement de l'économie nationale. Pour participer à ces réunions, le Ministère Délégué fixe l'adresse email contact@startup.dz pour les porteurs de projets. Afin de leur permettre de soumettre leurs demandes jointes à une carte graphique sur le thème de la start-up ou du projet innovant. Donc les porteurs de projets ont plus de chances de réussir dans ce domaine. L'encouragement de l'agence national à soutenir l'emploi des jeunes dans les projets du secteur des médias et des technologies de la communication et les projets émergents, et leur bénéfice d'un accompagnement particulier, est l'une des institutions publiques les plus importantes.

¹ 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.

² Ibid., p 17.

³ Ibid., p 18.

Le tableau suivant reflète l'évolution du pourcentage de ces projets par rapport au total des projets financés au cours des dernières années :

Tableau 09 : Le nombre de projets financés par l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes dans le secteur de TIC

Les années	Nombre de projets financés dans le secteur de TIC	Son pourcentage par rapport au total des projets
De la création à 2010	6858	5%
2011	451	1%
2012	616	1%
2013	591	1%
2014	750	2%
2015	655	3%
2016	628	6%
Total	10549	3%

La source : Préparé par des chercheurs, en fonction des statistiques de l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes via le site officiel : <http://www.ansj.org.dz/index.php/fr/nos-statistiques>.

6.1 Les start-ups les plus importants qui ont remporté de grands succès :

Airbnb : C'est une entreprise mondiale connue pour fournir des services d'hospitalité et en ligne, elle a également commencé en tant que start-up et a travaillé pour répondre aux demandes du marché pour connecter les propriétaires d'appartements aux voyageurs. Actuellement, Airbnb est présent dans environ 192 pays et 35000 villes à travers le monde. Et dispose d'un très bon indice de notation dans le classement des start-ups très performantes aujourd'hui.

Tesla Motors : «Une entreprise leader dans l'industrie des véhicules électriques dans le monde, fondée par l'homme d'affaires Elon Musk, le fondateur de l'entreprise veut envahir le marché de l'automobile en produisant des voitures électriques qui concurrencent les voitures fonctionnant au carburant »¹.

Intel Corporation : «Est une entreprise américaine fondée le 18 juillet 1968 par Gordon Moore, Robert Noyce et Andrew Grove. Elle est le premier fabricant mondial de semi-conducteurs si on se fonde sur le chiffre d'affaire»².

Ali baba Group : «Est une société chinoise cotée en bourse qui tire principalement ses revenus de ses activités sur internet, dont un marché public destiné à faciliter les échanges entre entreprises, des plateformes de paiements et de ventes au détail. Un moteur de recherche pour le magasinage et des services de cloud computing»³.

¹Deutsche Welle, Tesla motors, [en ligne] publié le 21/02/2021, consulté le 19/05/2021, disponible sur : <https://.amp-dw-com.cdn.ampproject.org>

²www.Wikipedia.com

³www.wikipedia.com

Apple : «Est l'une des sociétés techniques et informatiques de renommée mondiale, située aux États-Unis, et est classée comme une entreprise multinationale. La nature de son travail principal dépend de sa spécialisation dans la fabrication, production,développement, amélioration et vente de programmes informatiques, de téléphones intelligents, il possède une série d'appareils électroniques, tels qu'un ordinateur Ipad, iPhone et Mac»¹.

Oued Kniss: «Entreprise Algérienne spécialisée dans l'achat et la vente d'annonces en ligne qui fournit des solutions à la communauté algérienne pour acheter et vendre des biens là où il s'agit d'un marché virtuel algérien, et reçoit quotidiennement la visite de plus de 800 mille visiteurs , la plupart originaire d'Algérie»².

Yassir : «Est un service de transport innovant qui peut être utilisé via un smartphone n'importe où et n'importe quand, il permet à chacun de réserver un chauffeur et de se déplacer en toute sécurité. Aujourd'hui il compte plus de deux millions d'utilisateurs et 40000 partenaires. Même présent dans Canada, en France, au Maroc et en Tunisie et est en constante expansion»³.

¹ Mawdoo3, Tegatga Cherine, [en ligne], mis à jour le 05/08/2019, disponible sur : www.mawdoo3.fr consulter le 19/05/2021.

² www.Wikipediacom

³ www.yassir.com

Section 03 : LA DIVERGENCE ENTRE START-UP ET PETITE ENTREPRISE

1. La différence entre les start-ups et les petites entreprises

Beaucoup de gens définissent à tort une start-up et la confondent avec une petite entreprise. Certains considèrent que l'entreprise émergente est une petite entreprise au début de sa création et cela est dû à la large diffusion dans le Domain des affaires. Car les porteurs d'idées, et d'entreprise estiment que leurs projets commerciaux peuvent être classés avec des projets émergents. Et que ils ont un caractère entrepreneurial et appartiennent au domaine de l'entrepreneuriat. Alors qu'ils peuvent être une petite entreprise commerciale, mais il existe plusieurs différences entre les start-ups et les petites entreprises, nous les résumons comme suit :

1.1 L'objectif de la création :

Start-up : au début de la réflexion sur la création d'une start-up dans l'un des domaines. Le porteur de l'idée a une vision qui lui fait croire que son entreprise a commencé à être un projet viable de développement et à être une grande entreprise. Il fournit un produit ou un service qui a un impact sur le marché et l'industrie en général. Et un changement de comportement des consommateurs également, pour qui peut créer un nouveau marché de consommation dès le départ.

Petites et micro entreprises: il ne fournit pas aux petites entreprises des domaines de travail différents. Des idées créatives ou des solutions aux besoins des gens. Mais il est mis en œuvre dans le cadre du marché local, et cela dépend du propriétaire du projet, qui ne vise pas à conférer son projet en une énorme idée, mais cherche à se développer et à atteindre des taux de profit élevés.

1.2 Les étapes de la création :

Start-up : la plupart des start-ups dépendent de l'innovation pour fournir un produit ou un service. Et c'est quelque chose qui ne peut être déterminé. Cela signifie que les chances pour l'entreprise d'obtenir un soutien et un financement sont légèrement faibles. Soit auprès d'investisseurs, soit en s'appuyant sur des prêts bancaires. Cela nécessite plus d'efforts de la part de l'entrepreneur. Il n'y a pas de modèle d'entreprise spécifique à suivre, ni de connaissances réelles des travailleurs. En fait tout dépend de l'expérience.

Petite et micro entreprise : les petites entreprises dépendent d'un plan d'affaires clair. Souvent, le porteur de projet peut être inspiré par les expériences et les projets des autres autour de lui. Et il commence à se préparer et à prendre des mesures plus rapidement, car sa connaissance des licences que son projet implique lui donne une plus grande opportunité d'obtenir un financement et de connaître les besoins du projet et les étapes de sa mise en place.

1.3 L'environnement industriel et le marché local :

Start-up : la raison de l'absence de business plan clair pour ces entreprises, qui reposent fortement sur l'innovation et la localisation. En plus de sa capacité limitée à offrir des opportunités qu'elle

offre ou les emplois qu'elle offre ou dont elle a besoin ne sont pas connus dès le départ, par conséquent qui le soutiennent et contribuent à son succès.

Petite et micro entreprise : affecte les petites, mini et même moyennes entreprises sur l'économie locale de manière claire et spécifique. Il peut créer le plus grand nombre d'emplois. De plus, ses besoins de financement ne sont pas importants, ce qui lui permet de profiter. Ainsi, les petites ou moyennes entreprises trouvent un grand soutien de la communauté industrielle locale. L'état lui fournit également des prêts et des facilités de financement.

1.4 Financement :

Start-up : les modes de financement des start-ups diffèrent car l'entrepreneur a une idée innovante et est capable de changer. Il commence à chercher un investisseur qui croit en elle et en son importance. Ou il peut participer aux concours d'entrepreneuriat disponibles. Et d'autres moyens qu'il peut créer pour financer son entreprise.

Petite et micro entreprise : la question du financement de tout petit projet dépend du propriétaire du projet lui-même. Qu'il le finance sur son propre argent ou en empruntant auprès des banques et des subventions de financement disponible (Dispositifs de soutien et d'accompagnement).

2. La durée du projet ou de l'idée :

Start-up : Ce qui distingue la start-up, c'est qu'elle est temporaire, en ce sens qu'elle a deux options : soit elle se développe rapidement et se transforme en une grande entreprise en quelques années. Ou devenir directement un petit projet. Parce qu'il travaille sur un service ou un produit qui peut être dupliqué et en même temps développé. Une start-up peut mourir avant de démarrer.

Petite et micro entreprise : la viabilité des petites et moyennes entreprises dépend de la capacité des propriétaires à atteindre la stabilité et le profit. Tant qu'elle produit des bénéfices et a la possibilité d'élargir son champ d'action, elle continuera à réussir pendant une période inconnue.

3. Les caractéristiques d'une start-up :

3.1 Les 6 caractéristiques que les start-ups réussies partagent :

Il s'avère que les réussites partagent des caractéristiques communes – de la recherche exhaustive sur l'adéquation produit – marché, à la concentration sur ce qui compte le plus, à la création de communautés engagées.

3.1.1 Elle a le bon produit pour le marché :

Il est important de vendre un produit ou un service que les clients veulent vraiment. Le marché doit être disposé et capable de payer pour ce que l'entreprise vend. Cela semble simple, mais de nombreuses start-up ont du mal à déterminer l'adéquation de leurs produits sur le marché. Selon un rapport de CBI Insights, 42% des startups en échec interrogées ont attribué leur échec à l'échec du marché. Il est prudent de supposer que la plupart de ces entreprises ont effectué un certain type de recherche avant d'être mises en

ligne. Peuvent avoir un produit ou un service qui a été bien reçu au début, pour découvrir plus tard qu'ils n'ont pas le soutien dont ils ont besoin pour réussir. Les startups qui réussissent savent que l'idée ou le concept original d'un produit peut devoir être modifié au lancement. Ils testent constamment leurs hypothèses et changent de cap au besoin. Plus tôt la start-up installe un produit adapté au marché, meilleures sont les bases du succès.

3.1.2 La start-up commencé par de petits marchés de test : « Au contraire, ce n'est pas parce qu'une startup considère son produit ou son service attractif pour un grand marché qu'elle doit tout gérer. Peter Thiel "" Il a récemment déclaré aux étudiants de Stanford : "La plus grosse erreur que vous puissiez faire en tant que start-up est de viser un marché géant dès le départ. Cela signifie que les catégories ne sont pas correctement définies. « C'est contre-intuitif : vous avez besoin d'un produit qui couvrira une grande partie du marché, ou il n'y aura jamais d'expansion pour une grande entreprise. Mais c'est une bonne idée de commencer petit pour affiner le processus d'expansion et éventuellement y arriver.

3.1.3 La start-up est prête pour toute perturbation :« Le succès des start-up repose sur des idées novatrices. La confusion est plus qu'un simple mot à la mode, mais elle change l'état du marché actuel. Clayton Christensen, professeur à la Harvard Business School, a inventé le terme « technologies perturbatrices ». Les technologies de désintégration créent de nouveaux marchés et des réseaux de valeur qui finissent par remplacer des réseaux plus établis. Ainsi, le facteur déterminant du succès d'une startup est plus que le simple désir de quelqu'un d'être son patron, quelqu'un qui envisage une « nouvelle normalité » pour son marché cible. C'est cette passion qui les pousse contre les standards et les normes de l'industrie. Bien sûr, ce qui rend une idée erronée est discutable. C'est généralement quelque chose qui dérange simultanément quelqu'un (la concurrence) tandis que l'autre personne (les clients) est satisfaite.

3.1.4 La start-up favorise les meilleures cultures d'entreprise : «Généralement, dans les deux premières années de la start-up, 50% à 60% de ses employés vont probablement démissionner, selon Candida Brush». Cela est généralement dû à une mauvaise gestion, directement liée à la culture. Traditionnellement, la culture n'est rien de plus qu'un ensemble de croyances partagées par les entreprises. Par conséquent, la culture de bureau guide principalement comment (et pourquoi) le travail est effectué :

- En tant qu'entreprise et particulier, qui est-ce ?
- Que croient/défendent les startups ?
- Les ouvriers sont-ils à proximité ?

Les réponses à ces questions déterminent en fin de compte la culture d'une startup. Avec la pression continue pour accélérer le développement de produits et l'acquisition de clients, il n'est pas étonnant que tant de fondateurs ignorent cette culture. En fin de compte, inculquer une culture forte doit d'abord clarifier ses valeurs en tant qu'entreprise, puis insuffler ces valeurs dans tout, de la politique de bureau à l'environnement des affaires. C'est pourquoi de nombreux fondateurs choisissent les espaces de travail Co-Tech plutôt que les environnements de bureau traditionnels. Avec un temps et des ressources limités, choisir le type de culture à reproduire est une décision judicieuse.

3.1.5 Les managers de start-ups prennent les notes très au sérieux : Une autre caractéristique des start-ups qui réussissent est leur capacité à s'adapter aux retours. Que les commentaires proviennent d'investisseurs, de conseillers, de mentors ou de clients, les start-ups qui réussissent tirent de la valeur des commentaires pour aider à améliorer leurs produits, services ou modèle commercial. En fin de compte c'est un exercice d'équilibre de savoir quand tourner et quand tenir le terrain. Les fondateurs intelligents nouent des liens avec des mentors et des conseillers dès le début et développent des relations avec ceux qui les ont précédés pour apprendre de leurs erreurs et de leurs succès. L'un des meilleurs moyens d'établir ces liens est le travail mutuel.

3.1.6 Les managers de start-ups sont finement focalisés : En partant de zéro, en particulier avec une petite équipe, il est facile de réaliser un grand nombre de projets à la fois. Mais malheureusement, cela peut mettre fin à la start-up. Comme l'écrivait Paul Graham, Co-fondateur de Y Combinatoire, "Bien que la cause directe du décès dans une start-up ait tendance à manquer de fonds, la cause sous-jacente est généralement un manque de concentration ". C'est pourquoi les managers de start-ups doivent bien se concentrer sur la gestion et le développement de leur organisation et en faire le centre de leur attention Bla Bla Car est l'une de ces start-ups qui a fait un excellent travail pour rester sur la bonne voie. Contrairement à Uber, cette start-up française répond à un besoin plus pointu en matière de transport.

Section04 : L'IDÉE INNOVANTE ET LA START-UPS

1. La marque légale d'une start-up:

L'obtention d'une marque légale "Start-up" en Algérie est devenue très facile, après la prise du décret exécutif n°20-254 du 15 septembre 2020 portant création d'un comité national d'attribution de la marque "Start-up". Le décret précise toutes les conditions et démarches légales nécessaires à l'obtention de cette marque. Le décret précise que le comité est établi avec le ministre en charge des start-ups. Une "Start-up" est considérée comme toute institution soumise au droit algérien. Elle respecte plusieurs normes et conditions. L'âge de l'établissement, qui ne doit pas dépasser 8 ans. Le modèle économique de l'organisation doit être basé sur des produits, des services, un modèle économique ou toute idée innovante. Le chiffre d'affaires annuel ne doit pas dépasser le montant déterminé par le comité national.

Parmi les conditions également, le capital de la société doit être détenu à au moins 50% par des personnes physiques, des fonds d'investissement agréés ou par d'autres institutions ayant la marque d'une start-up. Le potentiel de croissance de l'entreprise doit être suffisamment important, aussi le nombre de travailleurs ne doit pas dépasser 250 travailleurs. La marque Start-up est attribuée à la fondation pour une durée de 4 ans, renouvelable une fois, selon les mêmes conditions.

1.1 Demande de label "Start-up" :

«Un label "Projet innovant" peut être attribué à tout projet lié à l'innovation conformément au décret exécutif n° 20-254 du Muharram 27, 1442 correspondant au 15 septembre 2020, pour former le Comité national de désignation des "start-ups", "projets innovants" et "incubateurs" et définir leurs tâches et leur formation et le faire fonctionner . Toute personne physique peut demander cette marque, pour tout projet lié à l'innovation. Pour ce faire, une candidature doit être soumise via le portail en ligne pour les start-ups, accompagnée des documents suivants»¹ :

- «Présentation du projet et aspects d'innovation.
- Les éléments qui démontrent le fort potentiel de croissance économiques.
- Les qualifications scientifiques / techniques et l'expérience de l'équipe en charge du projet.

¹ 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 .

- Toute preuve ou titre de propriété intellectuelle et toute récompense ou prix obtenu si nécessaire»¹.

Un établissement souhaitant obtenir une marque start-up doit introduire une demande via le portail national des start-ups, accompagnée d'un dossier complet. Le dossier comprend une copie du registre de commerce et de la carte d'identité fiscale et statistique. Aussi une copie des statuts de la sécurité sociale jointe à une liste nominative de salariés, attestation d'affiliation à la caisse nationale de sécurité sociale des travailleurs non-salariés. Une copie des états financiers de l'année en cours. Plan d'affaires détaillé de l'entreprise. Qualifications scientifiques et techniques et expériences des utilisateurs de l'entreprise. Et, le cas échéant, chaque document de propriété intellectuelle et toute récompense ou récompense obtenue.

«Quant aux modalités de réponse à la demande et aux décisions du comité, la demande d'obtention de la marque d'une "Start-up" légalement reçoit une réponse dans un délai maximum de 30 jours. A compte de la date de dépôt de la demande. Si la demande est rejetée, le comité doit justifier ce refus. Informez –en le demandeur par voie électronique. Le comité peut reconsidérer cette décision sur demande motivée du demandeur. Lui notifier la décision définitive par voie électronique dans un délai n'excédant pas 30 jours. Les décisions d'octroi d'un label start-up sont publiées sur le portail national des start-ups»².

2. L'idée innovante et la start-up :

Le but de toute entreprise est le profit. Mais il n'est pas possible d'obtenir ce profit sans prendre de risques et faire face à de nombreux obstacles, d'autant plus que l'entrepreneuriat n'est pas un domaine facile. C'est pourquoi les entrepreneurs et les porteurs de projets cherchent à créer l'environnement approprié et à rechercher plus d'opportunités de réussite et à éviter la concurrence. La concurrence est souvent dans le même domaine. C'est pourquoi les entrepreneurs diversifient leur activité par rapport aux activités existantes sur le marché. Nous constatons que tant les services que les biens se sont développés, car chaque organisation recherche un avantage concurrentiel, que ce soit pour conserver ses clients. Ces dernières années, le monde des affaires et des entreprises a connu un grand développement de produits de biens et de service uniquement, mais il est devenu nécessaire et préférable de rechercher de nouvelles voies et de nouvelles méthodes pour répondre aux besoins du marché et de faciliter les besoins des clients. C'est ce qu'on appelle l'innovation dans les idées. Une start-up est une entreprise ou une institution qui

¹ 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 .

² SUPERNOVA, Salma MOHAMED, " Les conditions légales d'obtention de la marque de création d'une start-up", [en ligne], publié le 28 septembre 2020, disponible sur : <https://www.supernova-dz.net> , consulté le 2/07/2021.

commence à croître rapidement. Peut-être ce qui la distingue des petites entreprises est-elle qu'elle est basée sur une idée complètement nouvelle, que ce soit pour faciliter un besoin ou créer un besoin pour le client et lui donner la meilleure solution pour y répondre. Cette étape est la première de la mise en place de la start-up et est à la base de son succès de son échec. Le lancement, le succès et la pérennité de la start-up dépendent de la qualité de l'idée et du pourcentage d'innovation et de créativité qu'elle contient.

Conclusion

Pour conclure ce chapitre, nous pouvons dire que Les institutions émergentes sont considérées comme l'un des moteurs les plus importants de la croissance économique pour les pays, où l'attention est devenue nécessaire en raison de leur grande importance dans le développement de l'économie nationale, car elles contribuent d'un point de vue économique à la réalisation du développement, tandis que d'un point de vue social de vue, ils conduisent à la réduction du chômage. Les petites et moyennes entreprises en Algérie sont également considérées comme l'un des piliers du développement économique et social, en raison de l'étendue de leur contribution au revenu national, créant de la valeur ajoutée, résorbant le chômage, contribuant à l'emploi et réalisant le bien-être social. Il existe une différence fondamentale entre les entreprises émergentes et les petites et moyennes entreprises, mais elles s'entendent pour atteindre des objectifs communs de réduction du chômage, de soutien à la politique de l'emploi et de contribution au développement social et économique.

Le chapitre suivant nous permettra d'approfondir notre étude sur le rôle d'innovation dans la création de la start-up. Et nous aborderons les étapes réelles de la création d'une start-up avec un modèle réel.



**CHAPITRE 03 : PLACE DE
L'INNOVATION ET LES ÉTAPES DE
CRÉATION LA STARTUP DOWAYA**

Introduction

La question des institutions émergentes est l'un des sujets les plus importants qui concernent les économistes et les entrepreneurs en particulier, et les gouvernements des pays en général. Où la formation et l'encadrement dans ce domaine étaient inscrits dans le cursus de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique. Les étudiants ou les porteurs d'idées sont désormais capables de traduire ces idées en projets réalistes qui profitent au propriétaire du projet en soi, et sont considérés comme une roue pour stimuler la croissance de l'économie de l'État d'autre part. Créer une entreprise est une idée qui est devenue une préoccupation pour beaucoup, surtout après l'intérêt généralisé des établissements d'enseignement pour la sensibilisation et l'introduction du domaine de l'entrepreneuriat et de l'entrepreneuriat. En organisant des formations dans ce domaine. Auparavant, nous avons discuté dans le chapitre précédent des étapes de la création d'une organisation de démarrage depuis l'idée jusqu'à la création de l'entreprise. Dans ce chapitre, nous présentons notre idée de projet de start-up et nous expliquerons les différentes étapes pour y parvenir depuis l'émergence de l'idée jusqu'aux perspectives d'avenir de l'entreprise. Dont diverses études (étude de marché, étude financière) réalisées dans ce domaine. Nous avons divisé ce chapitre en quatre sections : la première section est l'entrepreneuriat et l'émergence des Start-ups, on parle un peu sur l'histoire de l'entrepreneuriat et les principales définitions de la start-up. Puis la deuxième section est : l'évolution des start-ups, (les processus et les outils). La troisième section on parle sur : la divergence entre la start-up et une petite entreprise. Finalement dans la quatrième section nous avons abordé : l'idée innovante et la start-up.

CHAPITRE 03 : PLACE DE L'INNOVATION ET LES ÉTAPES DE CRÉATION LA STARTUP DOWAYA

Section 01 : Présentation du projet DOWAYA

Une start-up est une nouvelle entreprise innovante qui recherche généralement un financement important, qui a un très fort potentiel de croissance économique, et qui a une forte dimension d'innovation, notamment à travers la réalisation de technologies et de financements à haute valeur ajoutée et compétitifs dans le pays et le pays pour sa valeur future Spéculation. Niveau international. Dans cette rubrique, nous vous présenterons notre startup : son parcours 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 afin de satisfaire pour obtenir le « démarrage » Conditions requises pour le label.

1. Contexte et statut de Start-up :

L'idée de la création de la Start-up est basé sur l'innovation et l'utilisation des nouvelles technologies de la communication NTIC, à forte valeur – ajoutée et compétitives aux niveaux national et international.

2. Emergence de l'idée :

Lors de notre participation aux événements de lancement de nouvelles start-ups à la maison de l'entrepreneuriat de l'école supérieure de management – Tlemcen, la formation (TRI), à l'événement Indjaz el Djazair 2019 et à ce qu'on appelle le prix Nobel des étudiants : le concours international du HULT PRIZE etc. Grâce au soutien de la maison de l'entrepreneuriat à travers les formations dans le domaine de l'entrepreneuriat et de la création d'entreprise. Nous avons appris que chaque problème a une solution qui nécessite juste un peu d'intelligence et de réflexion différente et que chaque obstacle peut devenir une opportunité réussie. Dès la première visite chez le médecin, accompagné de l'indisponibilité du médicament inscrit sur l'ordonnance dans les pharmacies voisines. Nous avons dû retourner chez le médecin pour réécrire une autre ordonnance avec un médicament équivalent. Par conséquent, notre problème était le point de départ de notre projet DOWAYA.

L'idée du projet est une solution innovante pour numériser le secteur de la santé (pharmacie et médecine), à commencer par le problème de la rareté des médicaments en Algérie. Et cela pour de nombreuses raisons telles que la suspension de l'État d'en importer certains et l'incapacité des laboratoires locaux à couvrir les besoins des clients (pharmacies), ce qui conduit souvent à La prescription d'un médicament par le médecin amène rarement le patient à revenir demander la rédaction d'une autre prescription pour un médicament équivalent. Et pas seulement cela, mais le

patient ou le chercheur à la recherche d'un médicament a du mal à connaître les pharmacies ouvertes et de garde, surtout le soir et la nuit. Surtout quand c'est urgent. Un autre problème se pose que la pharmacie soit conventionnée avec la Sécurité sociale ou non. Avez-vous les médicaments nécessaires ou non. Quant au pharmacien, il joue le rôle de commerçant et est également soumis au droit de la concurrence, et recherche une bonne marchandise selon plusieurs critères (qualité, qualité, quantité/prix, Livraison...) et nous voilà constaté qu'il souffre d'un certain nombre de problèmes auxquels il faut remédier. En ce qui concerne le médecin, dès que le patient revient et demande de modifier la prescription, c'est du temps perdu pour lui. Sans compter la difficulté de constituer un dossier médical pour chaque patient seul, ce qui se fait au quotidien. Quant à la chose la plus difficile, certains médecins ont du mal à diagnostiquer l'état du patient en raison de la méconnaissance de l'alimentation précédente du patient et des médicaments qu'il avait pris auparavant.

La Start-up sera dotée d'équipements modernes et une forte connectivité : accès et infrastructures TIC qui lui permettent de développer le secteur pharmaceutique et de médecines pour but de faciliter les services et les améliorer.

1. L'origine du nom :

Il ne fait aucun doute que le choix du nom joue un rôle important dans le dessin de la marque, en facilitant la mémorisation du client ou en attirant son attention dès le départ. Dowaya est un nom en arabe qui exprime le domaine de la pharmacie et de la médecine. Il a été choisi pour sa facilité de mémorisation par les clients, en particulier les personnes âgées, qui sont considérées comme le groupe le plus ciblé dans notre projet. Nous nous sommes appuyés sur la facilité et la simplicité d'utilisation et de commercialisation du nom pour consolider la marque et cela peut être considéré comme un avantage concurrentiel qui nous distingue des autres sur le marché.

Fiche signalétique de l'entreprise:

Tableau 10 :Fiche signalétique de l'entreprise

Nom	DOWAYA
Nom du domaine commercial	@dowaya.com
Forme juridique	S.P.A
Lieu d'implantation	TIPAZA
Activates	Programmation (application, Cite web, Logiciel)

Source : élaboré par nos mêmes

Logo de la start-up :

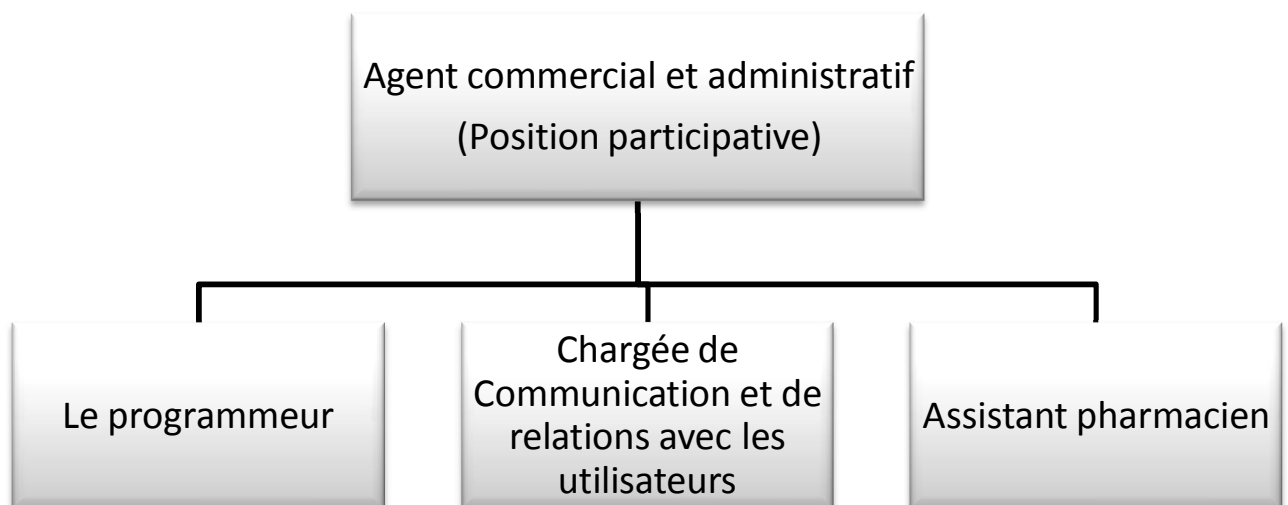
Figure 06 : Logo de la Start-up DOWAYA



La figure montre le logo de la Start-up DOWAYA, qui est constitué de lettres en français de sens en arabe, au-dessus d'une ligne et en bas d'un flacon de médicament. De couleur vert foncé, qui symbolise la couleur de la pharmacie, et la couleur vert clair, ce degré de vert symbolise l'argent, la santé et la confiance et ce degré est abondant dans la nature qui est l'origine des médicaments.

Organigramme de l'entreprise

Figure 09 : Organigramme de l'entreprise



2. **Le lieu d'implantation :**

Pour parler de la localisation de la start-up DOWAYA, il n'y avait pas de meilleur choix que la wilaya d'Oran. Oran est une ville algérienne située sur la côte ouest du pays sur la Méditerranée, le capital de l'ouest du pays et la deuxième ville après Alger. Le port de la ville est un important pôle économique nautique. C'est la deuxième ville d'Algérie et la troisième ville du Grand Maghreb arabe en termes de population (plus de 1,5 million d'habitants et plus de 2 millions d'habitants avec sa banlieue) et de taille, elle équivaut presque à la moitié de la ville de L'Algérie en taille. Cette wilaya a été choisie comme lieu d'implantation de la start-up DOWAYA pour de nombreuses raisons, notamment : C'est la deuxième wilaya en termes de population après la capital Alger en tant que wilaya. Un emplacement stratégique important tant au niveau de la clientèle cible (elle compte le plus grand nombre d'hôpitaux d'Algérie, la deuxième ville en termes de pharmacies) et surtout, elle est le point de départ de nombreuses start-ups, car elle contient des centres (espaces de travail) "Working spaces". D'autres raisons qui ont fait l'équipe DOWAYA décide de s'installer dans la wilaya d'Oran sur d'autres wilayas.

3. **Conception :**

La solution : Chercher à numériser le secteur pharmaceutique et médical et à faciliter les services aux patients

Dans notre service, nous nous concentrons sur la résolution des problèmes rencontrés par le pharmacien, le médecin et le patient avec les médicaments en termes de disponibilité et de fourniture. Cela passe par : D'abord : Une application sur le téléphone (Android.) liée à Site-Web. Notre équipe spécialisée insère des médicaments rares et des médicaments pour les maladies chroniques afin que le pharmacien puisse accéder au site en créant un compte et en choisissant et choisissant les médicaments que son pharmacie a. Ici, lorsque le demandeur de drogue ou le patient recherche le médicament, soit en utilisant le nom en arabe ou en français, soit en photographiant l'ordonnance, la pharmacie de garde la plus proche apparaîtra, qui possède le médicament en question.

Site-Web : C'est un espace accessible à la fois au pharmacien et au médecin. Quant au pharmacien, il peut accéder au site pour modifier ses informations, ajouter un médicament, ou choisir les médicaments que possède sa pharmacie, car il est connecté à son programme. Quant au médecin, il peut également accéder à la plateforme afin de modifier ses informations ou ajouter une modification au dossier médical du patient, puisque le site est également connecté au programme du médecin. D'autre part, le médicament est sous la supervision d'un pharmacien

spécialisé afin de certifier et d'approuver les médicaments ajoutés par les pharmaciens. Une zone de la plateforme peut également être utilisée à des fins publicitaires, que ce soit pour des institutions produisant des compléments nutritionnels.

Logiciel spécial pour les pharmacies, à travers lequel le stock de médicaments est géré directement. Ici, le pharmacien peut suivre son stock d'une part, et il peut également déterminer les médicaments requis sur le marché, s'ils sont disponibles ou non pour lui. De plus, grâce à ce programme, il peut facilement communiquer avec les représentants des laboratoires pharmaceutiques et des pharmacies. Ils peuvent également communiquer entre pharmaciens, que ce soit pour échanger des stocks excédentaires ou pour d'autres affaires entre eux.

Logiciel spécial pour le médecin : Il permet au médecin d'enregistrer le patient, et grâce à son mot de passe, il peut connaître les types de médicaments que le patient a pris auparavant ou les maladies dont il souffre et même les analyses précédentes, ce qui signifie qu'il trouve le dossier médical de tout patient très facilement, afin qu'il lui soit plus facile de diagnostiquer sa maladie. En plus de numériser l'ordonnance, le médecin n'a qu'à choisir le médicament à prescrire pour que l'ordonnance apparaisse prête portant les informations du patient et la liste des médicaments qu'il a prescrits et portant le QR code pour l'information du médecin. De plus, le patient peut prendre rendez-vous avec le médecin via une fenêtre prévue à cet effet.

Section 02 :Vision et fonctionnement de la start-up DOWAYA

1. Vision de projet :

Développer les services dans le secteur de la santé (Numérisation).

Amélioration continue de la qualité des services de santé.

Innover et utiliser de nouvelles technologies de communication puissantes à valeur ajoutée et compétitivité aux niveaux national et international.

Améliorer la qualité des consultations médicales et pharmaceutiques à distance.

2. Mission de projet :

Mettre en place une plate-forme nationale et une infrastructure technologique adéquate.

Héberger une ample infrastructure technologique.

Diffuser des contenus numériques : synchrone et asynchrone.

a. Les objectifs de projet :

- La consolidation de l'orientation stratégique de la Start-up s'appuie sur le développement des :
- Digitalisation le secteur de la santé dans ses domaines (pharmacie et médecine).
- Améliorer les services de santé.
- Faciliter l'accès aux médicaments rares et en rupture pour les patients en termes de disponibilité et d'économies.
- Ouvrir un espace de communication entre le médecin et le pharmacien afin d'échange d'expérience et de connaissances.
- Création d'un marché virtuel concurrentiel parmi les pharmaciens.

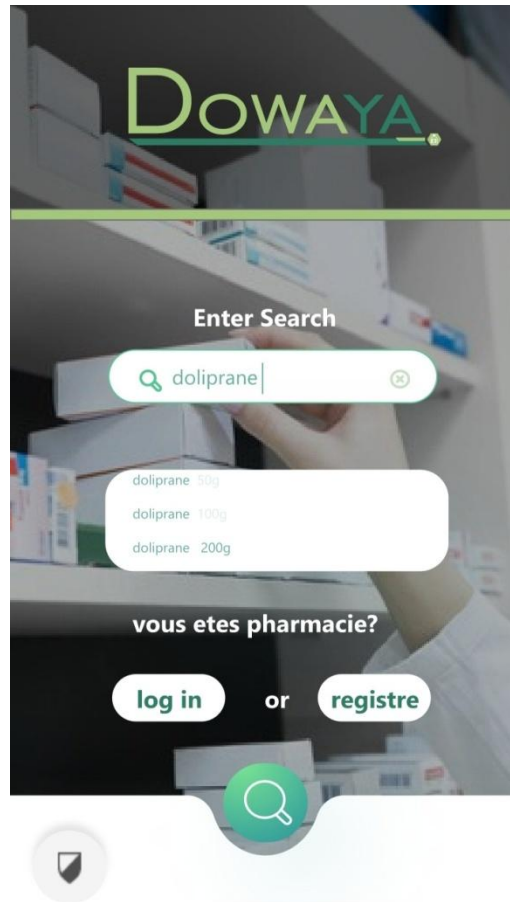
3. Pourquoi l'application DOWAYA :

Chaque fois que je vais acheter des médicaments pour mon grand-père et ma grand-mère, j'ai un problème

- Le manque de médicaments disponibles pour tous les pharmaciens
- Les médecins rédigent des médicaments qui ne sont plus disponibles
- Le système de quart de nuit est inconnu du public
- Tous les pharmaciens n'ont pas contracté avec la sécurité sociale
- Oublier des médicaments, leurs noms ou des prescriptions antérieures manquantes
- Les médecins rédigent des médicaments qui ne sont plus disponibles
- Les médecins ont prescrit des médicaments qui ne sont pas inclus dans la sécurité sociale

4. Le fonctionnement de l'application, site Web, les logiciels :

Figure 07 : Le fonctionnement de l'application



5. Étapes pour utiliser l'application DOWAYA

5.1 Les pharmacies

- ✓ Téléchargez l'application
- ✓ Créez un compte (nom de la pharmacie, numéros de téléphone et email, puis choisissez l'emplacement de la pharmacie)
- ✓ Choisissez les médicaments disponibles dans la liste des médicaments de l'application
- ✓ Des médicaments peuvent être ajoutés dans le cas où ils ne sont pas disponibles dans la liste (ils seront affichés après les avoir consultés par les responsables de l'application).

5.2 Patients

- ✓ Téléchargez l'application
- ✓ Enregistrer un compte (nom du patient, numéros de téléphone et données de base)
- ✓ Voir les médecins contracter avec DOWAYA
- ✓ Voir la liste des prescriptions médicales
- ✓ Recherche de médicaments à l'aide du QR imprimé sur l'ordonnance

5.3 Les médecines

- ✓ téléchargement du logiciel
- ✓ Rechercher directement le nom du patient (après enregistrement du patient)
- ✓ Voir les anciennes prescriptions du patient
- ✓ Imprimer les ordonnances avec un QR

Section 3 : Le montage financier de la start-up DOWAYA

1. Financement de la Start-up DOWAYA :

Les pépinières d'entreprises et les pépinières jouent un rôle très important dans l'accompagnement et le développement des start-up, car ces institutions occupent une place importante en Algérie et sont l'un des piliers les plus importants pour que le pays parie sur la diversification économique. Ce dernier peut grandement contribuer à transformer des idées révolutionnaires en idées commercialisables. Les produits dans ce domaine ont efficacement favorisé la consommation de passerelles de coopération entre les centres de recherche et le monde industriel en fournissant un ensemble complet de services d'accompagnement. Afin de rechercher le soutien et l'entreprise nécessaires, la société DOWAYA a signé un accord de coopération avec l'incubateur "Blue Green Business" selon les modalités convenues.

Amortissement du matériel et équipements :

Tableau 11 : 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

Bilan d'ouverture :

Tableau 14 : Bilan d'ouverture

Actif (DA)		Passif (DA)	
Éléments	Montants (DA)	Éléments	Montants (DA)
Immobilisations incorporelles		Capital	
• Logiciels	727.500	Fond des startups	7.208.500
• Brevets	500.000		
Immobilisations corporelles			
• Matériel de transport	1.200.000		
• Matériel et outillage	1.734.000		

• Autre immobilisations corporelles	700.000		
Caisse	1.750.000		
Chèques postaux	500.000		
	97.000		
Total Actif :	7.208.500	Total Passif :	7.208.500

Source : Élaboré par nos mêmes

2. Étude économique et financière

2.1 Coûts et financement du projet :

Tableau 12 : 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 nos mêmes

2.2 Compte d'exploitation prévisionnel annuel :

Tableau 13 :Compte d'exploitation prévisionnel annuel

Éléments	1 ^{er} année	2 ^{émet} année	3 ^{émet} année	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

2.3 Calcule du seuil de rentabilité :

Tableau 15: Calcule 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 _____ = Taux de marge sur coûts variables	71.7%
Chiffre d'affaires	
Taux de marge sur couts variable *Les charges fixes = Seuil de rentabilite	1.558.149

Seuil de rentabilité à partir de 1.558.149 DA de chiffres d'affaires

Le point mort de l'activité ($1.558.149 / 16.140.000 * 365 = 35,237$)

Donc après presque 35 jours dans la troisième année l'entreprise devient rentable .

Tableau 16: Business Modèle Canevas de DOWAYA Company

Business Modèle Canevas de DOWAYA Company

Conçu pour :	DOWAYA	Conçu par :		
Business Model Canevas	<i>DJILALI MAMMAR Houaria</i>			
Partenaires Clés	Activités Clés	Propositions de valeur	Relation Client	Segments de clients
Les pharmacies Direction de la santé Les établissements de santé publics et privés Les freelances Les cosmétiques Les parapharmacies	Développement continu du site Web et de l'application DOWAYA, qui aide à trouver facilement les médicaments rares et en rupture dans les pharmacies, et faire publicité pour les laboratoires de fabrication de médicaments	24/7 sur demande disponible Facilité de trouver les médicaments en rupture Publicité indirecte aux pharmacies Identifier les pharmacies les plus proches où les médicaments nécessaires sont disponibles. Facilité d'utilisation de l'application et le site Web.	Automatiquement via des messages électroniques. Mass market Service personnel	Les patients Les pharmacies Les médecins (les chercheurs de médicaments)
	Ressources Clés		Canaux de distribution	

	<p>Les pharmacies Le programmeur Personnel Direction de la santé Les groupes et les pages Facebook Centres de recherche</p>		<p>Marketing et publicité traditionnels (lespublications : xbanner, carte visite , A4, A5.../ Jours ouverts...) Marketing et publicité numérique (vidéoconférence/ lives, émissions, formations, consultation, des media sociaux.</p>	
Structure de Coûts		Flux de Revenus		
<p>La programmation / mis à jour / développement. Marketing / publicité. Réservation sur le site Web. Charges des employés. Dépenses administratives. Dépenses de loyer.</p>		<p>Abonnement mensuel 500DA/mois (application, site web, annuaire) E-PAIEMENT / Stream CCP / Baridi mob</p>		

Source : **Élaboré par nos mêmes**

Tableau 17 : Business plan

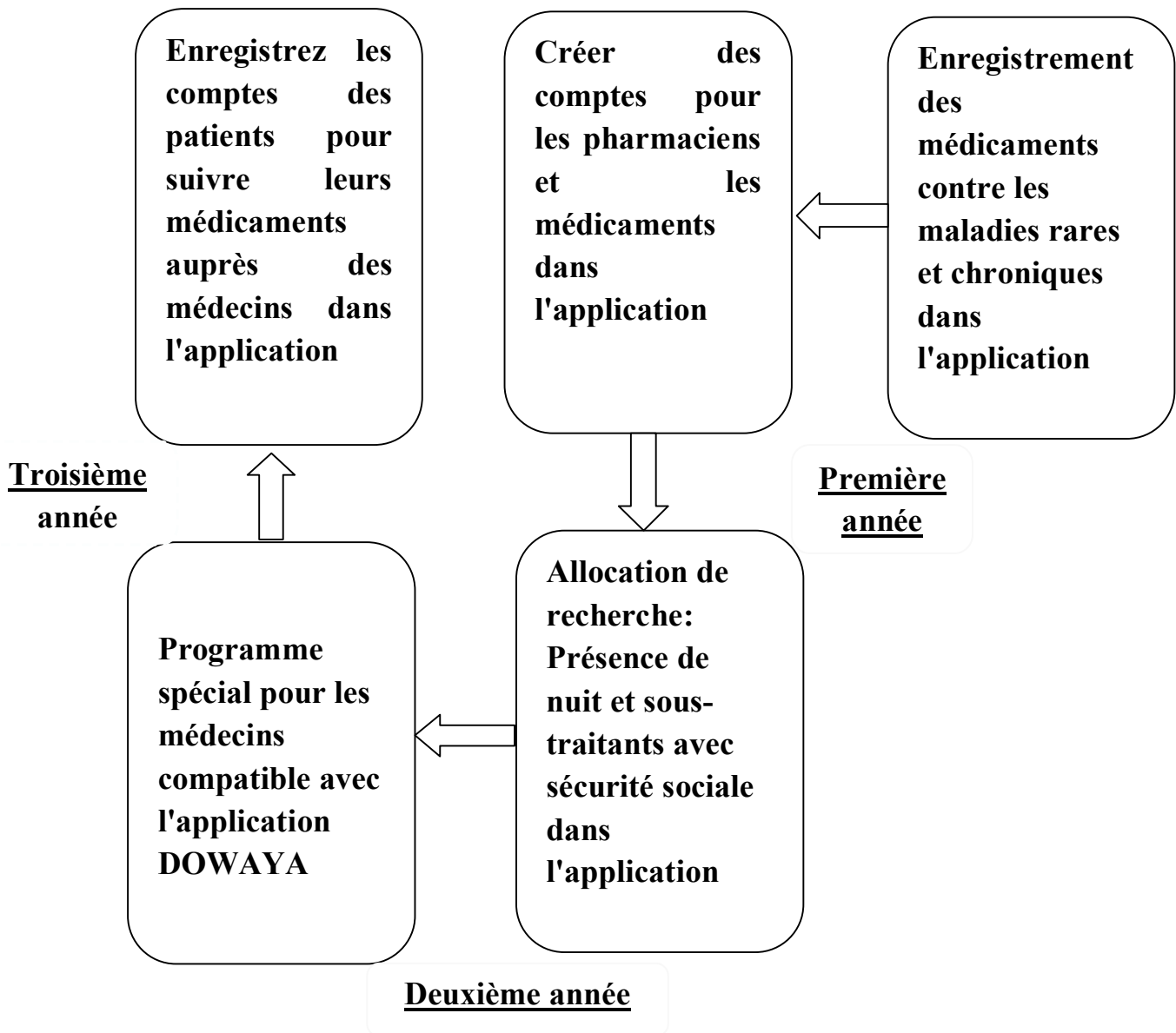
Business Plan de la start-up DOWAYA

		Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	CUMUL /AN
Ventes	<i>Abonnement dans l'application</i>	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000.	5, 400,000
	<i>Abonnement dans le site web</i>	0.00	0.00	0.00	300,000	300,000	300,000	4, 500,000
	<i>publicité</i>	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	<i>Directeur</i>	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000	
	<i>Programmeur</i>	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	
	<i>Assistant pharmacien</i>	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	
	<i>Responsable de communication et relation extérieures</i>	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	
	<i>Assistant commerciale</i>	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	
	Masse Salariale	165,000	165,000	165,000	165,000	165,000	165,000	1, 980,000
	%	52.38%	52.38%	52.38%	26.57%	26.57%	26.57%	19.45%
Charges	<i>Loyer</i>	0	0	0	0	5000.00	5000	
	<i>Gasoil</i>	0	0	0	0	1000.00	1000	
	<i>Eau/ Electricité</i>	0	0	0	0	0	0	
	<i>Internet</i>	1000	1000	1000	1000	1000	1000	
	<i>Publicité</i>	5000	5000	5000	5000	5000	5000	60,000
	<i>Téléphone</i>	1000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	12,000
	<i>Google Play</i>	3,325	3,325	3,325	3,325	3,325	3,325	
	<i>Intégration payement en ligne</i>	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
	%	5.92%	2.96%	2.96%	1.50%	2.47%	2.47%	1.66%
	Total	315,000	315,000	315,000	621,000	621,000	621,000	10, 179,000
	Chiffre d'affaire							
	Total Coûts	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%

Section 04 : L'état stratégique la start-up DOWAYA

Calendrier de développement des services

Figure 08 : Calendrier de développement des services



Source : Élaboré par nos mêmes

2.4 Les ressources humaines:

Investir dans le facteur humain est l'un des moteurs les plus importants du succès de toute organisation. Le Japon, l'Allemagne, la Malaisie et d'autres pays les plus riches du monde avec des ressources simples, mais ils sont au sommet de la pyramide des pays qui réussissent, les plus puissants économiquement et même socialement. C'est parce qu'ils ont les " esprits", ils créer "

l'idée " qu'ils ont "créativité", ils ont investi dans " l'élément humain" et il a été produit pour eux. Des idées sophistiquées et les technologies modernes les plus innovantes qui leur ont donné l'opportunité de progresser et les ont poussés à une grande renaissance économique. L'esprit, l'idée et la créativité sont le capital de ces entreprises géantes et de ces pays riches. L'investissement dans les esprits est le plus fort, et l'industrie du futur dépend des " idées " plus que de ce que la terre tire des ressources. C'est naturel, la créativité est le moyen de soutenir le développement et le progrès des sociétés et des pays. Le capital humain est inestimable et les idées créatives génèrent des milliards de bénéfices, tout comme les esprits gagnent de l'argent, les succès et l'excellence scientifique sont le fruit d'idées pionnières d'entités géantes dont les budgets et les bénéfices dépasser les pays habités par des millions.

Dans la start-up DOWAYA, nous avons alloué la plus grande part du capital humain puis au marketing. Lors de l'embauche, nous nous sommes concentrés sur la sélection de personnes hautement qualifiées dans le domaine de la programmation, la pharmacie et même de la négociation. La sélection n'était pas basée uniquement sur les diplômes universitaires, mais nous avons choisi sur la base des compétences et c'était le seul problème qui a le plus de temps pour lancer le projet.

Tableau 18 : du personnel :

Poste	Compétences et expériences requises	Tâches et responsabilités	Nombre	Salaire annuels
Programmeur	Bac+5 en informatique,	Assurer la sécurité d'utilisation des applications, programmes et sites Web DOWAYA, et traiter les pannes et problèmes soudains	01	30 000.00
Assistant pharmacien	Expérience +5ans dans le domaine, maîtrise les outils informatiques	Assurer le suivi des médicaments enregistrés et des nouveaux médicaments, et fournir des informations sur les médicaments, leurs utilisations et les médicaments qui ont le même usage.	01	30 000.00
Responsable de communication et relation extérieures	Expérience +3 ans dans le domaine,dynamique, maîtrise la négociation	Négocier avec les pharmacies, les médecins. Communiquer avec les registraires, concevoir et promouvoir	01	Par le biais de l'ANEM
Assistante commerciale	Dynamique, bon négociateur, maîtrise le PNL	Encadrez les efforts de l'équipe et corrigez-les Laissez-les avec l'essentiel.	01	Par le biais de l'ANEM

Source : **Élaboré par nos mêmes**

3. Le marché actuel du service :

La start-up DOWAYA, comme d'autres entreprises, a adopté la stratégie de retrait (la stratégie pull) afin de pénétrer le marché algérien, considéré comme un marché fertile, ou dit l'océan bleu.

La stratégie de marketing d'attraction : toute stratégie que l'entreprise utilise pour générer une demande pour son produit et utilise les médias pour faire la publicité du produit et encourager les consommateurs à l'acheter. Elle peut dépenser beaucoup d'argent en publicité pour générer une demande pour le produit. Cette stratégie est également connue sous le nom de marketing entrant.

La stratégie d'attraction dans le marketing comprend de nombreux canaux de marketing modernes et est également couramment utilisée sur internet par le biais de sites web d'entreprise (www.dowaya.com), de blogs et autres. En commun avec ces canaux, l'acheteur cible connaît au moins le type de service, et s'y intéresse également même s'il ne connaît pas le service spécifique proposé par l'entreprise. Par exemple, un consommateur peut être intéressé par la recherche d'un médicament rare dans les pharmacies, alors il effectue une recherche sur le moteur de recherche Google, lit un blog sur ce sujet, ou entre le site internet de notre entreprise (www.dowaya.com).

Pour parler davantage du marché algérien, il y a 58 wilayas et dans un premier temps, la start-up Dowaya a choisi de s'implanter dans sept 07 wilayas du nord du pays. Là où ce dernier contient plus de 2000 pharmacies, c'est un échantillon qui peut-être démarré dès maintenant, pour être étendu à moyen terme sur l'ensemble du territoire national de 58 wilayas. Quant à l'estimation à long terme de la start-up DOWAYA, estimée à 5 ans, la start-up travaille à se développer dans le domaine international.

Tableau 19 : nombre des pharmacies




La wilaya	Nombre des pharmacies (Plus de :)
Alger	700
Oran	600
Sidi Bel Abbes	300
Tlemcen	300
Chleff	250
Ain Temouchent	150
Mostaganem	250

Source : annumed.sante-dz.com

3.1 La concurrence dans le marché algérienne :

Récemment, le monde a connu la large diffusion de ce qu'on appelle la numérisation, qui est la conversion d'informations à partir d'un signal en données numériques aux les ordinateurs ou l'électronique numérique peuvent traiter. Avec l'émergence du système de numérisation et de l'intelligence artificielle, nous constatons que la plupart des entreprises se font concurrence pour obtenir la dernière version et la dernière technologie. Pour parler de la start-up DOWAYA, comme d'autres start-ups et même les autres entreprises de n'importe quelles tailles, soumis au droit de la concurrence. Considérant qu'avec l'encouragement de l'état pour créer des start-ups, de nombreuses entreprises avec presque les mêmes idées. Cela a poussé DOWAYA à chercher et à travailler dur pour acquérir un avantage concurrentiel afin de maintenir sa part de marché. D'autant que le taux de réussite des start-ups est très faible. Nous devons bien chercher la stratégie appropriée et surtout créer un avantage concurrentiel pour survivre et dominer le marché.

Tableau 20 :les concurrents de la start-up DOWAYA :

Les startups	Sites Internet	Groupes de médias sociaux
<p>etabib.dz</p>  <p>eTabib</p> <p>esiha.net</p>  <p>sihhatech.com</p>  <p>SihhaTech</p>	<p>www.annumed.sante-dz.com</p>	<p>1001 santé</p>

3.2 La stratégie marketing :

La stratégie marketing sera divisée en deux parties :Marketing numérique et publicité, Marketing et publicité traditionnels.

Tableau 21 : Marketing Promotion

Type de publicité	Détails
Internet	<ul style="list-style-type: none">• Sur notre site Web, Un e-mail• Les réseaux sociaux
Des fiches	<ul style="list-style-type: none">• X banner• Les affiches (A4, A3)• Carte de visite
Radio. TV	<ul style="list-style-type: none">• Des émissions dans le domaine de la santé.
Bouche à oreille	<ul style="list-style-type: none">• Jours ouverts• Rencontres• Les visites

Source : Élaboré par nos mêmes

Figure 11 : Exemple d'une affiche pour DOWAYA

DOWAYA

**Trouvez vos médicaux
disponible a mon pharmacie
par utilisation de
l'APPLICATION DOWAYA**

0540772838 www.dowaya.com fb.dowaya.com

telecharge dowaya depuis
google play par le mot "DOWAYA"

ou analyse QR

Logos: Ministry of Health, World Learning, and Arabic text 'عندى علم'.

Conclusion

Pour conclure ce chapitre, nous pouvons dire que choisir la bonne idée pour lancer une startup est un point très important, car il est considéré comme un indicateur de réussite ou d'échec. Et pour parler des démarches pour créer une startup en Algérie, l'Etat, en allouant un ministère des startups et des idées innovantes, a fait le premier pas pour encourager les jeunes innovants et aider les porteurs d'idées à mettre en œuvre leurs idées et à les suivre de la idée jusqu'à ce que l'idée soit mise sur le marché. Nous avons vu un exemple frappant de création d'une startup qui a commencé avec l'idée d'un côté innovation qui facilite et résout plusieurs problèmes en même temps. La numérisation du secteur de la santé ferait progresser la croissance du pays en premier lieu, faciliterait beaucoup de choses pour les gens et aiderait les médecins et les pharmaciens dans leur domaine. En tant que modèle pour les entreprises émergentes, DOWAY cherche à développer son avantage concurrentiel et à étendre sa position sur le marché. Le but n'est pas de rester une entreprise normale, mais après des années et selon la stratégie qu'elle suit, ce sera le Groupe DOWAYA.

Conclusion Générale

A la fin du cursus universitaire en management, nous avons été chargés de produire le mémoire de fin d'études, et notre travail s'est appuyé sur l'innovation et son rôle dans les startups et en raison de l'intérêt accru pour cette dernière et son rôle dans le développement et croissance des nations. Au terme de ce travail, on peut facilement dire que l'innovation est un phénomène hétérogène, complexe et multidimensionnel. À cette fin il n'y a pas de définition univoque de ce qu'est une innovation. Ainsi, les auteurs ont formulé de nombreuses acceptions en fonction de problématiques et de thèmes de recherche spécifiques. L'objectif de ce travail est également de développer des concepts innovants et de déterminer les types et facteurs les plus importants pouvant stimuler l'innovation. En d'autres termes, il s'agit de trouver une idée innovante, de la développer et d'encourager les jeunes à former une pensée innovante et une pensée innovante. Ces éléments réflexifs nous permettent d'analyser au chapitre 2. Le contexte des start-up algériennes, le stade d'implantation, les opportunités et facilités offertes par le gouvernement algérien pour les porteurs d'idées et de projets. Là, elle a créé un ministère spécial pour suivre et soutenir les jeunes. En partant des soi-disant start-up, on voit que la croissance économique de l'Algérie est lente, mais ce n'est pas si mal. Depuis le début de l'abandon de l'économie rentière qui dépend des hydrocarbures. Dans le troisième chapitre, nous avons pu visualiser l'idée de notre projet et développer les différentes études nécessaires à son lancement. Nous avons également proposé un plan de travail selon les données à notre disposition et expliqué les étapes de création de notre start-up de l'idée à la mise sur le marché.

En résumé, transformer une idée innovante en start-up nécessite une bonne identification de l'aspect innovation, qui est à la base de la réussite ou de l'échec de tout projet. Il est considéré comme un avantage concurrentiel pour l'entreprise, ce qui lui permet de maintenir sa position sur le marché et d'atteindre l'objectif le plus important des entreprises émergentes, qui est une croissance rapide et une continuité. Quant au projet Dowaya, il est parti d'une simple idée innovante, mais très vite les conditions nécessaires ont été réunies pour en faire une start-up en moins d'un an, qui a pu conquérir une part significative du marché algérien. L'un des objectifs futurs de l'entreprise est de s'étendre à 58 États et de se mondialiser.

Bibliographie

Ouvrage

- AL-SARIFI Mohammed Abdi El-Fattah, Dar A-Safe, Jordan, edition 01, 2003.
- Amabile, T.M., Creativity in context, Westview Press, New York, 1996.
- Banque (n.d). Dictionnaire Le petit Larousse. Edition Larousse. Paris, France. Larousse.fr.
- Dodgson and al, The Oxford Handbook of Innovation management » 2016.
- Eric Ries, The lean startup, 2011.
- FOURNIER Paul-François & EZRATTY Olivier," Génération Startup", Editin bpifrance, [en ligne], Paris France.
- HAMAOUI Issame, Création d'une start-up à succès de A à Z, Edition Bod-Boock on Demand, Paris, Octobre 2013.
- JDN.Capital Risque (2018).
- LISON Chouraki, "Guide de la jeune entreprise innovante: CIR, JEI, Fiscalité / Financement / Valorisation ", Dunod, Paris, France ,2015).
- LISON Chouraki, "Guide de la jeune entreprise innovante: CIR, JEI, Fiscalité / Financement / Valorisation ", Dunod, Paris, France ,2015.
- Medhat Abu al-Nasser, Développer les capacités d'innovation de l'individu et de l'institution, Groupe de Nil arabe, Egypt. , 2004
- NAJM Aboud Najm," management of innovation (ModernConcepts)", Wael publishing and Distribution house, Amman, Jordan, edition 01, 2003.
- PELE. M, Une nouvelle méthode pour déterminer le prix de vente, Revue Française de Gestion, France ,1990.
- SOPRANOT.R. et STEVEN .E, Management de l'innovation, Ed. Dunod, Paris, 2007.

ouvrage collectif

- DEBOURG Marie Jacques et al : "pratique du marketing", BERTI éditions, 2e édition, Alger, 2004, p 164.
- FOURNIER Paul-François & EZRATTY Olivier," Génération Startup", Edition bpifrance, [en ligne], Paris France, p13.
- LEGER-Jarniou, CATHERINE, KALOUSIS Georges,"Construire son business plan", 4e éd , Dunod, Paris, France ,2017,p 07.
- LIONEL Colins, PAUL et Lejal Jacques, politique de l'entreprise, édition Dollaz, New York, 2009, p 30.
- NASH, Kati. Readings in contemporary political sociology. Malden (Mass), Oxford : Blackwell, 2000.
- OSTERWALDER, A. & PIGNEUR, Y., Business Model Generation: a Handbook for Visionaries, Game Changers & Challengers, 2010, Wiley.
- 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.
- SOPRANOT.R. et STEVEN .E, Management de l'innovation, Ed. Dunod, Paris, 2007, p 19.
- STUTELY Richard, Business plan, 3e Ed, Pearson, Paris, France, 2012, P8.

Article de périodique

- Décret exécutif n° 15-20 du 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.
- 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 .
- 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 éditée, Maroc ,2012.
- 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.
- Hichem Beroual, Djihad Khalout, Entrepreneurial education and the inevitability of innovation in start-ups, Journal de l'institut des sciences économiques , volume 20- n° 03-2017, date de publication 15-04-2017, Date de révision 03-05-2017, Date d'acceptation 30-06-2017.
- 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.
- 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.
- Loi n° 07-20 du 12 Shawwal, correspondant au 04 juin 2020, qui comprend la loi de finances rectificative pour l'année 2020
- Selon l'article 2 du décret exécutif n° 78-03 du 24 Dhu al-Hijjah 1423 correspondant au 25 février 2003.
- TOINET, Marie-France. Puissance et faiblesse de la cour suprême. Pouvoirs, 1991, n° 49.
- 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.

Document de type thèse, mémoire ou rapport de stage

- ARBAOUI Kheira, les risques de l'innovation dans l'entreprise, thèse de doctorat, sciences commerciales, université d'Oran, 2013.
- BOUBAA Abd-Elwahab, "Le rôle de l'innovation dans le soutien de l'avantage concurrentiel de l'entreprise économique", mémoire de master, science de gestion, université de Constantine, 2012.
- BOULECHOUR Cherifa, The role of business incubators to support and Develop StartUps: The Case of Algeria, Université de Skikda, Magazine économique d'Al-Bashaer, 4, 2008.
- COMTAT, Emmanuelle. Le pied-noir et la politique : 40 ans après le traumatisme du rapatriement. Thèse Science politique. Grenoble : Université Pierre Mendès France, 2006,

- GEMETO Marc, comment «l'extubation» peut devenir un nouveau mode de management de l'innovation dans les grandes entreprises ?, thèse de doctorat, sciences de gestion, université de Paul-Valéry MONTPELLIER III, 2019.
- JLASSI Elyes, l'impact de l'innovation ouverte sur la performance des PME manufacturières au Québec, mémoire de Master, université du Québec, 2015.
- 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.
- LOUGGAR Sabrina, LOUMI Lynda, "L'innovation comme un facteur de compétitivité dans les entreprises industrielles", mémoire de Master, université de TIZI-OUZOU, science de finance et comptabilité, 2019.
- OUKIL Mohamed Saïd, "fonction et activités de la société industrielle", Bureau des publications universitaires, Algérie, 1992.

Site web

- BANBURA. (1990). Social foundations of thought and nation. Prentice. Hall, Englewood Cliff. . [En ligne]. 2021. Disponible sur : < <http://gdt.oqlf.gouv.qc.ca/> >. [Consulté le 1er février 2021]
- BANDURA. (1990). Self-efficace mechanism in human agency. American Psychologist, [en ligne]. 2021. Disponible sur : < <http://gdt.oqlf.gouv.qc.ca/> >. [Consulté le 1er février 2021]
- BANDURA. Auto-efficacité, le sentiment d'efficacité personnelle. De Bock. Base de données GEM (Global Entrepreneurship Monitor), (s.d.). Tirée du site web 2005. [En ligne]. 2021. Disponible sur : < <http://gdt.oqlf.gouv.qc.ca/> >. [Consulté le 1er février 2021]
- Corporate finance, "A Guide to management Buy-Outs", Cattaneo, Royaume-Uni, 2005, P5. Disponible sur: www.cattaneo.co.uk
- GOLDSTON Samuel, Qu'est-ce qu'une start-up?, [en ligne], publié en 2019, mis à jour en 2021, disponible sur : <https://www.bgalplace.fr> .
- GOLDSTONE Samuel, Qu'est-ce qu'une start-up?, [en ligne], publié en 2019, mis à jour en 2021, disponible sur : <https://www.bgalplace.fr> .
- GRANGER Raphaël, Method ASIT pour innover, [en ligne], publié le 29/09/2020, Disponible sur : www.manager-go.com consulté le 24/04/2021.
- Steve BLANK, Steve Blank Entrepreneur,[en ligne], Publié le 04/06/2021, Disponible sur : <https://steveblank.com>, Consulté le 07/06/2021.
- Warby Parker, Neil Blumenthal, [en ligne], le site officiel de WARBY PARKER, Disponible sur : <https://www.warbyparker.com> Consulté le 07/06/2021.
- www.angem.dz
- www.ansej.dz
- www.cnac.dz
- www.eldjazair-istithmar.dz
- www.lakhasly.com
- www.sofinance.dz

Page web

- AJZEN, (1990), Attitudes, traits, and actions: Dispositional prediction of behaviour in personality ALBAGLI. (2000). L'innovation socioculturelle comme stimulant entrepreneurial. AUPELF- UREF. Audretsch. (2007). « The entrepreneurial Society ». Oxford université presse, 236, Audretsch, D. (2016). Consulté le 06 10, 2019, sur cairn.info : <https://www.cairn.info/revue-rellets-et-perspectives-de-la-vie-economique-2006-1-page-43.htm>. Disponible sur : [Page consultée le 1er février 2021]
- BOYER Luc, Newsletter RH info, Risque et innovation, [en ligne]. 2012, mise à jour 2020, Disponible sur : <https://www.rhinfo.adp.com>, consulté le 23/04/2021.
- CAIRN INTERNATIONAL, Comment une entreprise peut-elle maîtriser les risques induits par l'innovation?, [en ligne], mise en ligne le 01/01/2012, Disponible Sur : <https://www.cairn.info.htm>, consulté le 23/04/2021.
- Communication BLOG," Business model et business plan : quelles différences ?", [en ligne], publié le 22/09/2015, Disponible sur : <https://www.communication-blog.com>, Consulté le : (01/06/2021).
- DOCPLAYER, les outils du management de l'innovation [en ligne], date de mise-à-jour 2021, Disponible sur : <https://www.docplayer.fr> consulté le 24/04/2021.
- E-marketing.fr, les méthodes de génération d'idées à base rationnelle : la méthode RIZ, [en ligne], publié le 27/11/2017, Disponible sur : www.e-marketing.fr, consultée 24/04/2021.
- Fabien Antonatos, la méthode TRIZ, [en ligne], publié le 08/04/2020, Disponible sur : www.think2make.ch consulté le 24/04/2021.
- Finance de marché (n.d). 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 23/05/2021.
- 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.
- 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.
- Investopedia (n.d). Initial Public Offering-IPO. [en ligne], Disponible sur : <https://www.investopedia.com/terms/i/ipo.asp> Consulté le 24/05/2021.
- JASON Fernando, Initial Public Offering (IPO), [en ligne], Disponible sur : <https://www.investopedia.com> publié le 01/03/2021, Consulté le 24/05/2021.
- 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 25/05/2021.
- LCL. (2014). Qu'est-ce qu'une agence de notation financière. [en ligne], disponible sur : <https://www.lcl.com/guides-pratiques/zooms-economiques/agence-notation.jsp>, consulté le 23/05/2021
- 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

- Manager GO, Comment faire un brainstorming : la méthode, [en ligne], publié le 30/04/2020, Disponible sur : www.manager-go.com, consulté le 24/04/2021.
- McKinsey & Company, Les caractéristiques de l'innovation dans les organisations matures du point de vue numérique, [en ligne]. Juin 12,2019, 2021, disponible sur : < [https : //www.allienconseil.com](https://www.allienconseil.com), (consulté le 22 avril 2021).
- Ooreka(2018). Management Buy-Out. [en ligne], Disponible sur: <https://creation-entreprise.ooreka.fr/astuce/voir/667199/management-buy-out> , Consulté le 24/05/2021.
- Paul GRAHAM, Wikipédia, [en ligne], Disponiblesur :[http : //www.wikipedia.com](http://www.wikipedia.com), Consulté le 07/06/2021.
- Paul Graham, Growth, [en ligne], publié en 2017, disponible sur : <https://www.paulgraham.com/growth.html/>.

Fichier en ligne

- Garcia, R., & Calantone, R., "A critical look at technological innovation typology and innovativeness terminology³, a literature review, Journal of product innovation management, 19(02), 2002.
- KHARBOUTY Amer, Entrepreneurship and SMEs Management, Publications of the Syrian Virtual University (SVU), Availbale for download at: <https://pedia.svuonline.org/>, Syrian Arab Republic, 2018.
- ROMON.F, «le management de l'innovation, essai de modélisation dans une perspective systématique, école centrale, Paris, 2003.
- Synthèse, stratégie & politique d'innovation, chapitre 19, p 1. [En ligne]

Tableau de matières

CHAPITRE 01 : LES FACTEURS THÉORIQUE DE L'INNOVATION : Notion globales	17
Section 01 :Définition et concepts de base de l'innovation	17
1. Définition de l'innovation.....	18
2. Les fonctions de l'innovation.....	20
3. Les caractéristiques de l'innovation	22
4. Les formes de l'innovation.....	23
Section 02 : DÉMARCHE 'INNOVATION.....	24
1-Identification.....	24
2-Préparation.....	25
3-Lancement.....	25
4. Les étapes du processus d'innovation.....	25
Section 3 : Management de l'innovation.....	27
1-Définition et positionnement du management de l'innovation dans la recherche.....	27
2- les outils du management de l'innovation	28
3-Les méthodes de management de l'innovation.....	29
4-Les risques de l'innovation	30
Conclusion.....	31
CHAPITRE 02 : LA CREATION DES START-UPS : Un phénomène d'émergence organisationnel.....	32
Introduction	33
Section 01 : L'entrepreneuriat et l'émergence des start-ps.....	34
1. L'entrepreneuriat : l'historique et les concepts.....	34
2. Généralité sur les start-ups.....	34
3. Les modes de financement de la start-up	35
4. Élaborer un business model.....	36
Section 2 : L'évolution des start-ups.....	40

1. Les étapes de création d'une start-up.....	44
2. Financer la start-up.....	51
3. Le choix de la forme juridique.....	54
4. Les démarches de la création.....	57
Section 03 : LA DIVERGENCE ENTRE START-UP ET PETITE ENTREPRISE.....	62
1. L'objectif de la création.....	62
2. L'environnement industriel et le marché local.....	63
3. La durée du projet ou de l'idée.....	63
4. Les caractéristiques d'une start-up.....	63
Section 04 : L'IDÉE INNOVANTE ET LA START-UPS.....	65
1. La marque légale d'une start-up.....	65
2. Demande de label "Start-up".....	66
3. L'idée innovante et la start-up.....	66
Conclusion.....	68
CHAPITRE 03 :PLACE DE L'INNOVATION ET LES ÉTAPES DE CRÉATION LA STARTUP DOWAYA.....	69
Introduction.....	70
Section 01 : Présentation du projet DOWAYA.....	71
1. Présentation de la start-up	71
2 .Contexte et statut de Start-up	71
3 .Emergence de l'idée.....	72
Section 2 : Quelles sont les conditions d'octroi de la marque d'un START-UP.....	76
1. Vision, Mission et objectifs de projet.....	77
2. Conception.....	78
3. Le fonctionnement de l'application, site Web, les logiciels.....	79
Section 3 : Le montage financier de la start-up DOWAYA.....	80
1. Business model canevas.....	83
2. Business plan	84
3. Étude économique et financière	85
Conclusion générale	91
Bibliographie.....	92

