

# **Ecole des Hautes Etudes Commerciales**

Alger

## **EHEC**

**Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme de  
master en sciences commerciales**

**Option: affaires internationales**

### **Thème:**

**Le financement des start-up innovantes en Algérie les  
défis et les enjeux entrepreneurials**

**Cas de start-up du dispositif de l'ANSEJ de la wilaya  
de TIPAZA**

**Présenté par:**

**Mme MOKRANI Asma**

**Mme TOLBA Rayen**

**Encadré par:**

**M MESBAH A.Madjid  
Maître Assistant**

**5<sup>eme</sup> promotion**

**JUIN 2018**

# Remerciement

Avant de commencer, nous tenons à remercier « le bon Dieu » de nous avoir donné la santé, le courage et la volonté pour réaliser notre rêve et de mener à terme ce travail.

Nous présentons nos sincères remerciements à notre promoteur **Mr Mesbah madjid** pour son aide, ses précieux conseils, et son suivi qu'il nous a prodigués tout au long de notre recherche.

Notre reconnaissance aux membres de jury qui ont fait l'honneur d'évaluer et de critiquer objectivement ce travail, et leurs pertinentes remarques sont des véritables clés de l'amélioration de sa qualité.

Nos profonds remerciements seront adressés à tout les responsables de **I'ANSEJ** antenne de **Tipaza** qui nous a permis l'accès à l'observation, à l'explication et à l'application durant notre formation, et pour leurs contributions à notre succès.

Enfin, nos remerciements vont aussi à toutes les personnes qui nous ont aidées de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

# DÉDIASSE



Toutes les lettres ne sauraient trouver les mots qu'il faut... Tous les mots ne sauraient exprimer la gratitude, l'amour, Le respect, la reconnaissance... Aussi, c'est tout simplement que .Je dédie cette mémoire

## A MA TRÈS CHÈRE MÈRE : BOUDJELLAL Naziha

Autant de phrases aussi expressives soient-elles ne sauraient montrer le degré d'amour et d'affection que j'éprouve pour toi. Tu m'as comblé avec ta tendresse et affection tout au long de mon parcours. Tu n'as cessé de me soutenir et de m'encourager durant toutes les années de mes études, tu as toujours été présente à mes cotés pour me consoler quand il fallait. En ce jour mémorable, pour moi ainsi que pour toi, reçoit ce travail en signe de ma vive reconnaissance et ma profonde estime.

## A MON TRÈS CHER PÈRE : MOKRANI Youcef

Autant de phrases et d'expressions aussi éloquents soit-elles ne sauraient exprimer ma gratitude et ma reconnaissance. Tu as su m'inculquer le sens de la responsabilité, de l'optimisme et de la confiance en soi face aux difficultés de la vie. Tes conseils ont toujours guidé mes pas vers la réussite. Ta patience sans fin, ta compréhension et ton encouragement sont pour moi le soutien indispensable que tu as toujours su m'apporter. Je te dois ce que je suis aujourd'hui et ce que je serai demain et je ferai toujours de mon mieux pour rester ta fierté et ne jamais te décevoir. que Dieu le tout puissant te préserve, t'accorde santé, bonheur.

## A MON TRE CHER FRERE BOUANAN

En souvenir d'une enfance dont nous avons partagé les meilleurs et les plus gérables moments. Pour toute la complicité et l'entente qui nous unissent, ce travail est un témoignage de mon attachement et de mon amour.

A CHER PETIT FRERE JACOB Pour toute l'ambiance dont tu m'as entouré, pour toute la spontanéité et ton élan chaleureux, Puisse Dieu le tout puissant exhausser tous tes vœux.

A mes chères amies en particulier **Nour El Houda** (mon repère) toute mon amitié

Amon binôme, RAYAN qui m'a supporter durant ces six mois et a sa famille

## DEDICASSE

### Rayen

✚ *A ma très chère grand mère et ma mère Lamia et mon père, qui mont beaucoup se tenu et qui mont fourni tous les moyens nécessaires tout au long de mes études.*

✚ *A mes tres bons frères Wassim, Mouhamed, Djed et ma sœur Alaa.*

✚ *A tous les membres de la famille Merdji.*

*A toutes mes copines d'hier et d'aujourd'hui avec qui j'ai passé les meilleurs moments de ma vie.*

✚ *A mon binôme Asma et sa famille.*

✚ *A tous ce qui me sont chers.*

✚ *Tous ceux qui m'aiment*

✚ *A tous ceux qui j'aime.*

*Je dédie ce travail.*

## Sommaire

<b>Introduction générale .....</b>	<b>2</b>
<b>Chapitre 01 : Le rôle des START UPS dans le développement de l'économie algérienne.....</b>	<b>6</b>
Section 01 : les indicateurs économiques et état de lieu.....	8
Section02 : Les projets innovants en Algérie .....	19
Section03 : l'importance des START UPS en Algérie.....	31
<b>Chapitre 02 : le concept des START UPS et le modèle de financement.....</b>	<b>40</b>
Section 01 : le financement en Algérie .....	42
Section 02 : les modalités de financement .....	50
Section 03 : Image d'expérience réussie des START UPS a l'international....	54
<b>Chapitre 03 : Analyse de mécanisme et d'accompagnement de création d'une START UP en Algérie.....</b>	<b>66</b>
Section01 : Présentation de l'organisme d'accueil (ANSEJ) .....	67
Section02 : méthodologie de la recherche.....	69
Section03 : Résultat de l'étude qualitative .....	71
Section04 : Résultat de l'étude quantitative.....	74
<b>Conclusion générale .....</b>	<b>92</b>

## Listes des figures

Numéro de la figure	Désignations	Page
Figure N°01	la diffusion des innovations	28
Figure N°02	Evolution de la part de marché	29
Figure N°03	Cycle de vie des Start-up	31
Figure N°03	Cercle vertueux de la pérennité	32
Figure N°04	répartition de la population enquête par sexe.	75
Figure N°05	Répartition des jeunes entrepreneurs selon L'âge.	76
Figure N°06	Répartition des jeunes entrepreneurs selon leur situation antérieure.	77
Figure N°07	Répartition selon l'effectif des entreprises enquêtées	79
Figure N°08	Répartition selon l'effectif des entreprises enquêtées.	79
Figure N°09	Réalisation d'une étude de marché	80
Figure N°10	Le moyen de la réalisation de l'étude de marché.	80
Figure N°11	business model	81
Figure N°12	Le rôle de l'ANSEJ dans le choix de devenir entrepreneur	82
Figure N°13	causes des recours à l'ANSEJ par les jeunes entrepreneurs	83
Figure N°14	Les difficultés pour constituer le dossier demandé par l'ANSEJ.	84
Figure N°15	Les difficultés d'avoir l'accord bancaire.	85
Figure N°16	L'accompagnement accordé par l'ANSEJ	85

Figure N°17	L'intention d'abandonner l'activité	86
Figure N°18	Appréciation générale des sur le L'accompagnement dépensé par l'ANSEJ.	87
Figure N°19	Répartition de porteur de projet productif et leur accompagnement	88
Figure N°20	Le démarrage de l'activité et leur financement	89
Figure N°21	Répartition des difficultés de financement le fond de roulement.	89
Figure N°22	Les avantages financiers et fiscaux.	90

## Listes des tableaux

<b>tableau</b>	<b>Désignation</b>	<b>page</b>
Tableau N°01	les nombres annuels de nouveaux docteurs au million d'habitants dans certains pays	21
Tableau N°02	nouveaux doctorants en sciences et ingénierie décernés en 2009 dans certain pays	22
Tableau N°03	Données relatives à l'enquête de terrain	74
Tableau N°04	la taille de l'échantillon étudié	74
Tableau N°05	Répartition de la population	75
Tableau N°06	Répartition des jeunes entrepreneurs selon L'âge	76
Tableau N°07	Répartition des jeunes entrepreneurs selon leur situation antérieure	77
Tableau N°08	les difficultés à la création d'entreprise	78
Tableau N°09	Répartition selon l'effectif des entreprises enquêtées	79
Tableau N°10	Réalisation d'une étude de marché	79
Tableau N°11	Le moyen de la réalisation de L'étude de marche	80
Tableau N°12	business model	81
Tableau N°13	Le rôle de l'ANSEJ dans le choix de devenir entrepreneur.	81
Tableau N°14	les causes des recours à l'ANSEJ par les jeunes entrepreneurs.	82
Tableau N°15	classification de niveau d'efficacité des services de l'ANSEJ.	83

## **Résumé :**

La création d'une Start-up est un des phénomènes qui a pour objectif la dynamisation de l'économie et le développement des pays elle passe par plusieurs étapes de l'idée initiale jusqu'au lancement, ces étapes peuvent se nommer par le processus d'un projet entrepreneurial innovant.

Ce processus et comme tout les autres types de processus il a des caractéristiques, un cycle de vie, les enjeux et des étapes qui traduisent ce projet.

Il a aussi des acteurs, ou l'entrepreneur est considéré comme l'acteur principal de ce projet, car il est incitatif de l'idée de création.

Dans le cadre algérien la start-up ne peut pas se faire face à tous les problèmes, sur tout la création de cette dernière malgré que l'idée est là, d'où la nécessité de l'accompagnement entrepreneurial. Ce dernier qui présente le noyau de ce travail de recherche.

Et pour voir réellement entre ce que nous résistons après la recherche théorique et c'est qui il y a exactement sur le terrain, nous allons choisir de passer la période de stage pratique à l'antenne de l'ANSEJ-Tipaza qui est correspondant au dispositif public de soutien et d'accompagnement entrepreneurial – l'agence nationale de soutien à l'emploi de jeunes- elle vise la facilitation de la création de la start-up.

### **La création de la Start-up en Algérie ( atout) :**

- Un marché vierge
- Des consommateurs sensibles à l'innovation
- Des réserves de liquidités

### **Les solutions à trouver**

- Des démarches administratives nombreuses
- Difficulté de financement hors fonds propres et de fonds de roulement surtout
- Besoin de formation de la RH.

Les mots clés

La start-up, le projet entrepreneurial, l'accompagnement, l'ANSEJ.

## **Summary:**

The creation of a Start-up is one of the phenomena whose objective is to revitalize the economy and develop countries. It has gone through several stages from initial idea to launch, these steps can be named by the process of an innovative entrepreneurial project.

This process and like all other types of processes it has features, a life cycle, the stakes and milestones that translate this project.

It also has actors, or the entrepreneur is considered the main actor of this project because it is incentive of the idea of creation.

In the Algerian framework the start-up can not face all the problems, on all the creation of the latter despite the idea is there, hence the need for entrepreneurial support. The latter who presents the nucleus of this research work.

And to really see between what we resist after the theoretical research and that is who there is exactly on the train, we will choose to spend the period of practical training on the antenna of the ANSEJ-Tipaza which is corresponding to the device public support and entrepreneurship support - the national agency to support youth jobs - it aims to facilitate the creation of the start-up.

The creation of Algerian Start-up (asset):

- A virgin market
- Consumers sensitive to innovation
- Cash reserves

Solutions to find

- Many administrative procedures
- Difficulty in financing excluding equity and working capital
- Need for HR training.

Keywords

The start-up, the entrepreneurial project, the accompaniment, the ANSEJ.

## ملخص:

إن المؤسسة صغيرة هي إحدى الظواهر التي تهدف إلى تنشيط الاقتصاد وتنمية البلدان. و تمر بعدة مراحل من الفكرة الأولية إلى إطلاق الأنشطة ، ويمكن تسمية هذه الخطوات من خلال مشروع مقاولاتي مبتكر

هذه العملية ومثلها مثل جميع أنواع العمليات الأخرى التي تحتوي على ميزات ودورة الحياة، والرهانات والمعالم التي تترجم هذا المشروع.

لديها أيضا الجهات الفاعلة، أو يعتبر رائد الأعمال الممثل الرئيسي لهذا المشروع لأنه حافز لفكرة الخلق. في الإطار الجزائري ، لا يمكن للمشاريع الناشئة أن تواجه جميع المشاكل ، على الرغم من وجود الفكرة ، وبالتالي الحاجة إلى دعم تنظيم المشاريع. هذا الأخير الذي يمثل لب العمل البحثي.

و لإجراء مقارنة بين ما استنتجناه بعد البحوث النظرية و ما هو موجود حقا في اطار الممارسة. اخترنا فترة التدريب العملي في فرع تبيازة تابع للجهاز العام لدعم ريادة الأعمال - الوكالة الوطنية لدعم وظائف الشباب - تهدف إلى تسهيل إنشاء شركة ناشئة.

**معطيات في ما يخص مؤسسة صغيرة على مستوى الجزائر**

- سوق بكر
- مستهلكون حساسون للابتكار
- الاحتمالات النقدية

**مؤسسة صغيرة على مستوى الجزائر تواجه صعوبات**

- العديد من الإجراءات الإدارية
- صعوبة في التمويل
- الحاجة إلى تدريب الموارد البشرية.

**الكلمات الدالة**

مؤسسة صغيرة ، مشروع المقاول ، مرافقة ،

# Introduction générale

**Introduction générale :**

Les problématiques relatives à la création, au financement et à l'activité des petites entreprises (Start up) sont d'un intérêt crucial et de plus en plus grandissant à l'échelle internationale. En effet, cette forme d'organisation d'entreprises est incontestablement la plus répandue dans le monde avec un taux qui dépasse 90% de l'ensemble des entreprises opérant dans les quatre coins de la planète. La sollicitude accordée à cette structure provient aussi du fait que les Start up contribuent de manière substantielle au développement de l'emploi, à la création des richesses et par voie de conséquence à la stabilité et au bien-être social.

Néanmoins et en dépit de ce rôle privilégié, force est de constater que le financement et l'accompagnement des start-up a posé la plupart du temps un obstacle à la croissance de ce type d'entreprises.

Soucieux de l'importance de la problématique de financement pour les start-up, les pouvoirs publics dans plusieurs pays se sont attelés à trouver des nouvelles sources de financement (le cas en Algérie ...).

Le chômage des jeunes, la diminution du prix du pétrole, l'émigration légale et illégale ...etc. ce sont des problèmes qui influencent l'environnement économique et sociale algérien

Et avec l'engagement de s'intégrer dans le processus économique mondial, l'Algérie a procédé à des profondes réformes touchant tous les domaines et particulièrement ceux intéressant l'entreprise : cellule de base de l'économie. En effet dès la fin des années quatre-vingt les pouvoirs publics ont cherché à favoriser le développement des activités prioritaires et notamment les jeunes entreprises au moyen de traitements de faveur, de mesures spécifiques, de circuits et de conditions de financement différenciés et de fonds publics dédiés. Ces traitements de faveur n'ont jamais cessé et les dernières discussions entreprises en Algérie portent sur la création d'un marché alternatif Algérien visant le financement des start-up.

Dans ce contexte, l'état algérien tente de stimuler la création de la start-up. Cet engagement de la force publique a favorisé l'aide aux porteurs des projets innovants, et l'encouragement au développement d'activités entrepreneuriales a travers les différents organismes ( ANSEJ , ANDI,...) mis en place dont le but de renouveler et renforcer la dynamique de pays.

Et pour bien gérer cette start-up il faut avoir un niveau de confiance en soi élevé, un désir énorme du construire une réussite professionnelle, un esprit d'entreprendre, de plus une forte connaissance de l'environnement pour identifier les opportunités présente dans le marché et étudier les besoins des consommateurs et de clientèle algériennes.

Donc l'orientation et l'accompagnement des jeunes porteurs de projets s'avèrent important afin d'octroyer des services de proximité aux créateurs de projets d'entreprendre et aux petits entrepreneurs déjà installé et répondant aux besoins réels .

La valeur ajoutée de l'accompagnement est incontestée. Le lancement de start-up nécessite de un soutien et un suivi régulier. En effet, les initiatives entrepreneuriales nécessitent d'être guidées et accompagnées à une étape quelconque de leurs processus et que la performance qui en résulte est plus souvent associée à la qualité de leur appui et accompagnement.

L'objectif de notre travail est de souligner l'importance de financement des start-up surtout après le démarrage en répondant à la problématique suivante : le financement et l'accompagnement dispenses par l'ANSEJ aux start-up sont ils aujourd'hui suffisants pour assurer la viabilité et porter à maturité leurs projets ?

Pour bien répondre à cette problématique nous posons **les questions** suivante :

1. on considérer aujourd'hui le dispositif ANSEJ comme étant un levier de développement de start-up ?
2. Le financement et l'accompagnement qu'accorde aujourd'hui l'ANSEJ sont-ils adapté et en mesure de soutenir la start-up ?

Nous avons émis les hypothèses suivantes :

Le principe d'une start-up comme son nom l'indique est de démarrer et de grandir rapidement.

1. L'ANSEJ ne joue pas un rôle accru en matière de suivi et d'accompagnement des porteurs de projet à caractère d'une start-up.

2. Le financement de l'ANSEJ est insuffisant pour assurer le démarrage dans les temps d'une start-up. Plus concrètement, les start-up comparativement aux activités commerciales et de service, éprouvent de difficultés importantes pour mobiliser le fond de roulement nécessaire pour assurer le démarrage de leur activité, car les start-up n'ont pas besoin d'un fond pour les équipements.

Plusieurs raisons nous ont conduit à choisir ce sujet, tel que :

- Les problèmes économiques et sociaux de l'Algérie tel que la diminution du prix de pétrole ou la politique algérienne se tourne vers la création d'entreprise comme solution alterne cruciale
- Le rôle de l'entreprenariat et les start-up dans l'enrichissement d'économie nationale et la création de la valeur et la richesse
- Déterminer le rôle d'un dispositif mis en place par l'état secteur publique dans la puis à la création de l'entreprise.

Un essai d'évaluation de l'accompagnement de L' ANSEJ ou start-up avant et après la création de l'entreprise

Pour mener à bien notre travail de recherche, nous nous sommes orientés vers la démarche suivante :

Tout d'abord, une recherche documentaire relative au thème à travers une consultation effectuée au niveau de la bibliothèque universitaire (ouvrages, thèses, mémoires, articles, revues et rapports). Le but étant de préciser les concepts et les considérations théoriques relatives à notre thème. La collecte d'informations et de statistiques s'est effectuée auprès des organismes suivants : l'ANSEJ (antenne de Tipaza), Nous avons opté pour la conjugaison de deux techniques d'investigations : un stage pratique de 30 jours au niveau de l'antenne ANSEJ de TIPAZA et enfin, une enquête de terrain auprès des jeunes promoteurs productifs à travers l'élaboration d'un questionnaire regroupant une série de questions relatives à notre étude. L'enquête de terrain, qui a principalement pour objet de cerner les pratiques de l'ANSEJ en matière de suivi et d'accompagnement, a visé un échantillon de start-up financés dans le cadre du dispositif.

Notre travail se divise en trois chapitres.

Le premier chapitre traite de la problématique des START UPS dans le développement de l'économie algérienne.

Le second chapitre porte sur les procédures de financement en Algérie le concept des START UPS et le modèle de financement.

Enfin, le troisième et dernier chapitre sera consacré au travail de terrain, où nous tenterons de résumer l'enquête de terrain menée sur un échantillon des start-up créées dans le cadre du dispositif ANSEJ dans la Wilaya de TIPAZA . Nous commencerons par présenter la méthodologie suivie dans l'accomplissement de l'enquête (population, questionnaire et start-up enquêtes), avant d'entamer l'analyse des résultats obtenus dans cette enquête.



*Chapitre 01 : Le rôle des START UPS dans le développement de  
l'économie algérienne*

## **Chapitre01 : le rôle des START UP dans le développement de l'économie Algérienne**

### **Introduction**

La START UP et, d'une façon plus large, l'entrepreneuriat sont aujourd'hui unanimement reconnues comme étant des phénomènes vitaux pour la société, par leur contribution à la régénération et au développement de l'économie.

Ce 1er chapitre va nous permettre de voir la situation économique actuelle de l'Algérie et un aperçu sur l'état des lieux de l'innovation en Algérie, puis nous exposerons dans cette intervention de un tour d'horizon de quelques questions relatives à l'innovation au sein de l'entreprise, au final il va nous permettre de pénétrer au cœur de la START UP pour bien comprendre ce concept, savoir son impacte sur l'économie Algérienne

### **Section01 : les indicateurs économiques et l'état de lieu**

L'économie algérienne a connu ces dernières années, des mutations caractérisées par la suppression des monopoles sur le commerce extérieur, l'autonomie de gestion des entreprises publiques et la mise en œuvre du processus de privatisation. Ces réformes visent à assurer la transition graduelle d'une économie de marché. Elles ont pour objectif de préparer l'entreprise aux nouvelles exigences de l'économie de marché.

L'économie algérienne se trouve donc devant le défi de modifier le comportement de ses agents économiques afin que ces derniers puissent s'adapter au contrôle de l'économie de marché qui diffère de celui de l'économie administrée.

La Start up est l'une de ces agents économiques, elle est le centre de la création de la richesse. C'est pourquoi, est apparue toute une série de réformes (restructuration organiques, autonomie de gestion, plan de redressement, assainissement financier et les lois relatives à la privatisation des entreprises publiques).

Aussi, la libéralisation de l'économie exige telle, pour un rythme soutenu et efficace, la mise en œuvre d'un programme de mise à niveau de l'industrie permettant un ajustement effectif de l'entreprise et de son environnement.

Le passage d'une situation « d'économie hiérarchique » à « une situation d'économie de marché » de libéralisation et de concurrence ouverte ne peut se faire sans actions de soutien à la jeune entreprise et à ses structures d'appui. En effet, la compétitivité dépend aussi bien des performances de l'entreprise que de son environnement. C'est en agissant sur les contraintes endogènes et exogènes à l'entreprise qu'on lui permettra de s'adapter aux nouvelles conditions du marché, d'accéder à une meilleure compétitivité, d'acquérir une aptitude à exporter et à intégrer ses activités et de générer une capacité d'accumulation et de croissance.

### **1.1-les phases principales du développement d'économie algérienne**

Les trois phases qui ont conduit aux réformes économiques : d'abord, une période marquée par une stratégie fondée sur le « développement autocentré » (de 1967 à 1969), ensuite la phase ponctuée par des changements majeurs dans l'orientation du développement (1980 à 1985) et enfin, celle qui marque une rupture profonde avec la stratégie initiale du développement (1986 à nos jours).<sup>1</sup>

### **1.2- Les principaux secteurs de l'économie**

L'économie algérienne continue à bénéficier de recettes de plus en plus importantes dégagées par le secteur des hydrocarbures. La croissance du PIB réel devrait se poursuivre à un rythme voisin de 5%, sous l'effet conjugué de la production d'hydrocarbures et de l'activité soutenue des secteurs de la construction et des services. Malgré la bonne tenue des indicateurs macroéconomiques, l'Algérie subit la persistance de fragilités structurelles, au premier rang desquelles la très forte dépendance aux revenus des hydrocarbures qui représentent 50% du PIB, 75% des revenus fiscaux et plus de 98% des exportations.

#### **1.2.1- Le secteur d'hydrocarbures**

En 2004, le secteur des hydrocarbures représentait 38% du PIB, 98% des exportations et 71% des recettes budgétaires. La production pétrolière était de 1,0 million de barils par jour (environ 2,5% de la production mondiale) et la production commercialisée de gaz se chiffrait à 225 millions de mètres cubes par jour (environ 3 % de la production mondiale). En 2005, le secteur des hydrocarbures représentait 36.5% du PIB, 65% des recettes de l'État et 97% des recettes d'exportation, comblant ainsi 24% des besoins en gaz naturel de l'Europe, mais ne

---

<sup>1</sup> HAL Id: halshs-00361566

contribuant directement que pour 3% à la création d'emplois. L'Algérie a exporté 97% de sa production de gaz naturel vers l'Europe. Deux nouveaux gazoducs en construction, ont porté à quatre le nombre total de pipelines à 2010.

En 2006 et 2007, la part des hydrocarbures brut ou semi-brut dans le PIB, avoisinait 40 à 50%. Mais cela est pondéré par l'effet des dépenses publiques, avec des infrastructures clefs en main, mais non matures et mal ciblées, dont des projets voyant des réévaluations incessantes, parfois à plus de 300% ; voir aussi l'importance des dépenses improductives. En 2007 les hydrocarbures ont représenté la part la plus importante dans l'accroissement du PIB,

Avec 45% du volume global. Le secteur a connu une augmentation de sa valeur ajoutée en se situant à près de 4 140 milliards de dinars (équivalent à 57 milliards de dollars).

L'Algérie est considérée comme encore relativement sous-explorée. Le pays envisage d'accroître ses exportations de gaz naturel de 64 milliards de mètres cubes en 2008 à 100 milliards de mètres cubes en 2015<sup>2</sup>. Les exportations de pétrole brut de l'Algérie culminent en 2010 à 1,1 millions de barils (bbl) par jour, contre 1,0 million de barils/jour en 2005. Le pays a tablé pour l'avenir sur le maintien d'un niveau important de recettes budgétaires provenant des exportations d'hydrocarbures, avec la mise en valeur d'importantes réserves de gaz naturel. L'envolée du prix du pétrole a accru les revenus de l'État et permis une amélioration importante des finances publiques .

### **1.2.2- Le secteur hors hydrocarbures**

De 1980 à 1985, le secteur hors hydrocarbures a connu une croissance rapide de 5,1 % par année en moyenne, due à une stabilité politique relative, le niveau élevé des cours du pétrole et l'augmentation rapide des dépenses publiques. La tendance a été inversée de 1986 à 1994 par suite de la baisse des prix des hydrocarbures, de la lenteur et de l'inconstance des réformes et de la violence politique. Le PIB hors hydrocarbures (PIBHH) a chuté en moyenne d'environ 1 % par année entre 1986 et 1994.

La chute subite des cours du pétrole survenue en 1986 a eu un effet de dégradation sur les conditions économiques et sociales. Cette situation a perduré durant une décennie. Au lieu d'un ajustement progressif pour palier à l'érosion des recettes d'exportation, les autorités ont maintenu des politiques d'expansion budgétaire et monétaire,

---

<sup>2</sup> Revue de dépenses publiques, p 11, rapport n°36270-DZ, document de travail de la banque mondiale février 2007

engendrant de l'inflation, un endettement important et une intensification des restrictions sur les importations.

Le secteur hors hydrocarbures représente deux tiers du PIB et 98% des emplois. Mais il ne produit qu'une part négligeable des exportations. La croissance du PIB réel hors hydrocarbures a ensuite augmenté depuis 2001, affichant un taux annuel de croissance d'environ 5,5% en moyenne au cours de la période 2002 - 2005<sup>3</sup>. Cependant, cette performance est restée modeste par rapport à celle affichée par la plupart des autres pays producteurs de pétrole de la région du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord (MENA). L'Algérie pourrait faire mieux en cette matière.

La croissance économique hors hydrocarbures a connu une progression légère, en 2007 s'établissant à 6,5% contre 5,5% en 2006. L'attractivité de l'économie algérienne hors hydrocarbures est limitée : l'essentiel des investissements directs étrangers se situe dans les secteurs du pétrole et du gaz. La dépendance de l'économie par rapport aux hydrocarbures (50% du PIB et 60% des recettes budgétaires) induit une faiblesse du tissu productif interne (l'industrie hors hydrocarbures ne représente que 5,8% du PIB), et d'autre part, la volatilité et l'instabilité de la croissance.

### **1.2.3-Contribution des secteurs de l'économie à la croissance**

On présente souvent l'Algérie comme un pays pétrolier. Les hydrocarbures y tiennent une place centrale. Il s'agit de pétrole et de gaz naturel, mais également de produits présentant une valeur ajoutée, sur les plans industriel et commercial (GPL, hydrocarbures gazeux, produits raffinés...). Les services représentent le deuxième poste de production intérieure brute, le commerce en constituant plus de la moitié.

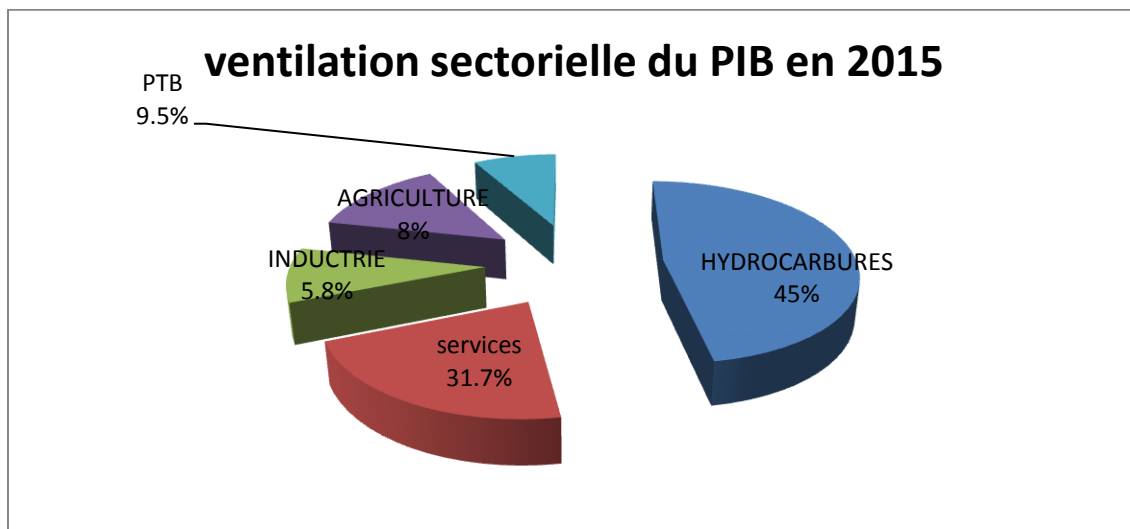
Dans le secteur des hydrocarbures, ouvert à la compétition, les investissements sont très significatifs. Le secteur du BTP enregistre sur la période 2002-2006 des taux de croissance record et ce en relation avec les actions de mise en œuvre du PSRE et du PCSC. 67% de la production du secteur BTP sont déterminés par le budget de l'État. Le quatrième poste est le secteur agricole, qui profite de la libéralisation. Il existe encore aujourd'hui des espaces disponibles qui permettent de produire davantage, tant pour le marché algérien que

---

<sup>3</sup> Rapport du FMI n°07/61 février 2009, p 3

pour les marchés européens. Et enfin, le service de l'industrie participe le moins à la croissance globale.

**Figure01** : ventilation sectorielle du PIB en 2015



Source : Estimations des auteurs sur la base des données des autorités algérienne.

### 1.2.3.1-Le secteur des services

Le secteur des services a enregistré un taux de croissance stable en 2009, soit 3.8% contre 3.1% en 2008. Sa part dans le PIB a connu en 2009 une légère croissance, soit 21.8% contre 20.5% en 2008. La branche la plus importante de ce secteur, les transports, souffrait d'une situation de marasme. Le plan de soutien à la relance économique prévoyait un vaste plan d'action pour la modernisation de ce secteur à travers le développement de partenariats, la gestion par concession, et un important plan d'investissement.

Les services ont connu en 2011 une croissance élevée de 5,4% et ont atteint 7,3% en 2014. Cette croissance a été tirée par le développement des activités des transports, induit par l'expansion du commerce et de la distribution, résultat de l'augmentation des importations de marchandises.

En repli relatif, avec 34% du PIB en 2015 contre 39% en 2014, le secteur des services a connu une croissance de 5,6%, en diminution de 2 points par rapport à l'année 2014, mais supérieure au taux de croissance global. Le secteur des services contribue de par son poids

dans le PIB à 24% de la croissance globale de l'économie et il emploie 53% de la population totale<sup>4</sup>

### **1.2.3.2- Le secteur des hydrocarbures**

La part des hydrocarbures dans le PIB à prix courants est passée de 40% en 2010 à 35,5% en 2011. Cela est due principalement à la baisse du prix du baril du pétrole qui a été en moyenne, sur 2011, de 24,8 dollars contre 28,5 dollars en 2010. L'évolution de la valeur ajoutée de l'année 2002 indique un redressement avec une croissance d'environ 3,7%, après une baisse de

1,6% en 2011. Les quantités produites en 2012 ont été en légère progression pour le brut, stables pour les hydrocarbures gazeux et en baisse pour les produits raffinés et le condensât.

Le secteur des hydrocarbures a consolidé en 2013 sa position prépondérante dans l'économie

Avec une croissance réelle de 8.8%, ce secteur a enregistré sa plus forte progression des dix dernières années, grâce à l'entrée en production de nouveaux gisements.

Les progressions débranchées de pétroles brut et de liquéfaction de gaz naturel ont été, 37 respectivement, de 33% et de 5.3%, dans le contexte de bonne tenue des prix sur le marché international de l'énergie.

Cette évolution a permis de porter à 2.2 points de pourcentages, la contribution du secteur à la croissance en 2013, contre 1,1 point seulement en 2012.

La part des hydrocarbures dans le PIB a encore augmenté en 2005 en s'établissant à 43.1% contre 25% en 2014.

La croissance globale du secteur a été de 5,8% en 2015, pour une croissance du PIB de 5,1%, la production de pétrole brut a enregistré une croissance d'environ de 5.1% due essentiellement de la production des associés de la SONATRACH.

En 2016 la production a subi une baisse, en raison de problèmes à l'international, en 2017 le secteur pétrolier représentait 45% du PIB<sup>5</sup>

### **1.2.3.3-Le secteur des services :**

Le secteur des services a enregistré un taux de croissance stable en 2011, soit 3.8% contre 3.1% en 2010. Sa part dans le PIB a connu en 2011 une légère croissance, soit 21.8%

<sup>4</sup> Rapport du FMI n°07/61 février 2015, p 9

<sup>5</sup> Selon le dernier rapport de la Banque mondiale de 2017.

contre 20.5% en 2010. La branche la plus importante de ce secteur, les transports, souffrait d'une situation de marasme. Le plan de soutien à la relance économique prévoyait un vaste plan d'action pour la modernisation de ce secteur à travers le développement de partenariats, la gestion par concession, et un important plan d'investissement.

Les services ont connu en 2012 une croissance élevée de 5,4% et ont atteint 7,3% en 2014. Cette croissance a été tirée par le développement des activités des transports, induit par l'expansion du commerce et de la distribution, résultat de l'augmentation des importations de marchandises.

En repli relatif, avec 34% du PIB en 2015 contre 39% en 2014, le secteur des services a connu une croissance de 5,6%, en diminution de 2 points par rapport à l'année 2014, mais supérieure au taux de croissance global. Le secteur des services contribue de par son poids dans le PIB à 24% de la croissance globale de l'économie et il emploie 53% de la population totale occupée.

En 2016 la part des services dans le PIB a été de 29%, et a enregistré une augmentation de 6,9% en volume en 2017 pour atteindre un pourcentage de 31,7 du PIB.

### **1.2.3.3-Le secteur du bâtiment et travaux publics (BTP)**

Le secteur du bâtiment et travaux publics a représenté 8,5% du PIB en 2011 contre 8,2% en 2010. La croissance du secteur a été de 2% en 2011. La valeur ajoutée du BTP a connu en 2012 sa plus forte croissance (8%) depuis six ans. Cette expansion vigoureuse, a été impulsée et soutenue par les dépenses considérables d'équipement public, dans un contexte budgétaire lié aux augmentations consacrées à l'habitat, aux routes et à l'hydraulique. Le secteur du bâtiment et travaux publics est resté dynamique en 2013 sa croissance, de 5,8% pour cent en termes réels, a relativement baissé par rapport à son taux de 8,2% pour cent en 2012. Les autorités imputent ce fléchissement au nombre insuffisant d'entreprises de taille appropriée et disposant des compétences requises. Ce qui a empêché le BTP de profiter pleinement des programmes d'investissement mis en œuvre, tels que ceux de la reconstruction des infrastructures détruites par le séisme, la poursuite de la réalisation des 38 Programmes d'infrastructures et de logements (décidés dans le cadre du PSRE) En 2014, le secteur du BTP a contribué au PIB à hauteur de 7,5%. Il bénéficie d'une attention particulière des pouvoirs publics du au déficit en logements et en infrastructures de base. Le secteur conserve ces dernières années une croissance importante. Elle a été de 7,9 % en 2015, soit 0,4 point de plus

qu'en 2014, et de 10% en 2016. En 2017, les résultats donnent une contribution supplémentaire du BTP de +9,5% en termes réels.

#### **1.2.3.4-Le secteur de l'agriculture :**

En 2011, la part de l'agriculture dans la production totale a été de 9,2% du PIB contre 8% en 2010. Le secteur a enregistré une croissance de 13,2% en 2011 alors qu'il était en décroissance de 4,3% en 2010. Cette performance est due à de bonnes conditions climatiques et également aux premiers effets du Plan national de développement de l'agriculture (PNDA) mis en œuvre en 2010.

La croissance du secteur agricole a régressé de 1,3% en 2012 du fait d'une pluviométrie insuffisante sur la production céréalière (-24 pour cent). La chute de la production céréalière a été partiellement compensée par le bon comportement de la production animale qui a continué à progresser (5%).

A la faveur d'une pluviométrie suffisante, la campagne agricole a enregistré en 2013 des résultats remarquables, avec une progression du secteur en termes réels de 19.7%. Cette évolution s'explique par la politique sectorielle et la bonne gestion financière des terres agricoles publiques. Le secteur agricole a représenté près de 10% du PIB et sa contribution à la croissance globale s'est améliorée puisqu'elle est passée de -0.1 point de croissance en 2012 à 1.8% en 2013.

Le poids de l'agriculture dans le PIB enregistre un nouveau recul en 2015. Il était de 7,7% contre 8,3% en 2014. La faible croissance du secteur est très influencée par les aléas climatiques. L'agriculture a enregistré une croissance de 1,9% contre 3,1% en 2014. En 2016, l'agriculture contribue à 9% du PIB et emploie 25% de la population active. En 2007 les résultats exposés devant le conseil de gouvernement donnent une contribution du secteur de l'agriculture de 8% du PIB.

#### **1.2.3.5- Le secteur de l'industrie**

Hors hydrocarbures, la part de l'industrie dans le PIB a été de 7,2% en 2011 contre 7,0% en 2010. La croissance du secteur, faible en 2011, 0,9% par rapport à l'année 2010, a été le fait du secteur privé qui a enregistré une croissance de 4,5%, tandis que le secteur public affichait une baisse de 0,7%. Après une période de baisse, l'industrie manufacturière connaît à nouveau un regain d'activité avec 2% de croissance de sa valeur ajoutée en 2011 et 2.9% en

2012<sup>6</sup>. Ces résultats témoignent d'un dynamisme du secteur privé, de nature à inciter l'administration du pays à s'engager plus nettement dans l'ajustement structurel de l'économie en faveur d'un rééquilibrage des rôles entre les secteurs public et privé dans la stratégie de développement.

Hors hydrocarbures et BTP, la croissance du secteur industriel algérien a connu en 2013 un ralentissement de son rythme de 1,7 point de pourcentage pour se situer à 1,2% reflètent de l'industrie manufacturée, grace au privé le secteur industriel hors hydrocarbures et PTB a enregistré en 2014 une progression de l'ordre de 3,2% et une contribution a la croissance globale de 0,2%.

L'industrie hors hydrocarbures clôture l'année 2015 avec une croissance en hausse : 2,5%, contre 1.9% en 2014. Le secteur public a connu un taux de croissance de 3,4% contre 1,7% pour le privé. L'activité des industries manufacturières continue à stagner avec une croissance de 0,2% en 2015. Dans ce secteur, les performances de croissance du secteur privé (2,3%) sont supérieures à celles du secteur public , dont l'activité a baissé (moins 4,5%)%. En 2016 la valeur ajoutée de l'industrie dans le PIB ne représente que 5,3%, hors hydrocarbures Le secteur représente 5,8% du PIBHH en 2017.

Le secteur des hydrocarbures est donc le plus grand pourvoyeur de richesses du pays. Il détient la plus grosse part dans le développement (25%) tandis que d'autres secteurs - industrie et agriculture - évoluent de façon épisodique. La croissance économique en dehors du secteur pétrolier et gazier reste tributaire de la production et des prix de l'énergie. Une importante partie des revenus issus du secteur énergétique est utilisée pour le financement d'investissements publics dans des projets non énergétiques.

### **1.3-la croissance économique**

La croissance économique enregistrée par l'Algérie peut être classée en trois périodes distinctes.

#### **1.3.1-La période de récession :**

Une période de récession, de 1990 à 1995, est caractérisée par des taux de croissance négatifs du PIB par habitant. Au début des années 90, l'investissement public a été considérablement réduit à un peu plus de 6,2% en 1991. Cela n'a pas empêché une envolée des déficits budgétaires, qui ont atteint un niveau de -8,3 % du PIB en 1993. Entre 1986 et

---

<sup>6</sup> Rapport du FMI 2014c, 2015a

1994, l'Algérie affiche un taux de croissance annuel un peu supérieur à zéro (0,2 %). Ceci s'est traduit par des taux par habitant négatifs et une aggravation de la pauvreté.

Les taux de croissance médiocres étaient dus à des sources d'influences externes défavorables. L'aggravation de la situation économique et financière en 1994 a conduit les autorités à mettre en place un programme de réformes appuyé par le FMI et la Banque mondiale, et à entamer des négociations pour le rééchelonnement de la dette extérieure. Ces réformes ont jeté les bases d'une reprise de la croissance. Mais au début, les réformes étant lentes et la récession se faisant durement ressentir, on assistait à l'aggravation des troubles civils.

Le gouvernement a donc décidé de mettre en place un programme d'ajustement devant lui permettre de stabiliser l'économie et de retrouver de la croissance, afin de réduire le chômage en forte augmentation et d'améliorer le niveau de vie de la population. Ce programme visait à corriger les déséquilibres budgétaires grâce à des mesures monétaires et fiscales, à la reprogrammation de la dette extérieure et à l'instauration de réformes structurelles où figuraient la libéralisation du commerce, une dévaluation en deux étapes du dinar Algérie ( 70 % au total ) entre avril et septembre 1994 et un régime de flottement

contrôlé en 1995, soutenu par un marché de change interbancaire et la restructuration des entreprises publiques.

### **1.3.2-La relance de la croissance**

Sur la période 1996-2000, la croissance de l'économie algérienne est restée en-deçà de son potentiel, mais avec une moyenne annuelle de 3,3% . Les progrès de l'économie resteront suspendus à l'évolution de la situation politique et sociale : celle-ci demeure marquée par une forte instabilité de l'environnement politique et des problèmes de sécurité qui contribuèrent à détériorer le niveau de vie de la population, à freiner l'initiative privée et la mise en oeuvre des réformes économiques.<sup>7</sup>

Entre 1994 et 2000, la performance macroéconomique s'est améliorée. La dette extérieure a diminué de 80% du PIB en 1995 à 46% du PIB en 2000. L'inflation est tombée de 29 à 0,3% . Le déficit budgétaire est passé de -4,4 % du PIB à un excédent de 7,8% . En revanche, le solde budgétaire hors hydrocarbures s'est détérioré, passant de 26 % du PIBHH à

---

<sup>7</sup> [www.wikipédia.com](http://www.wikipédia.com)

-33 % du PIBHH. L'écart entre les taux de change du marché parallèle et ceux du marché officiel s'est réduit d'environ 100%, et la croissance s'est située à un taux de 3,2% .

Cependant, la fermeture de plus de 900 entreprises publiques a réduit de 320 000 (environ 40 %) les effectifs du secteur public, entraînant un coût social important. Le chômage s'est aggravé, avec un taux passant de 24% en 1994 à 30% en 2000. Et la masse salariale a baissé de moitié entre 1989 et 2000.

La stabilité économique a été laborieuse, au prix de lourds sacrifices, et s'est accompagnée d'un coût social élevé. La croissance est restée anémique et le chômage s'est accentué. Dans le contexte d'urgence qui prévalait en 2001, les pressions sociales et politiques ont conduit à la mise en place du premier programme d'investissement public.

### **1.3.3- L'accélération de la croissance :**

Le pays a atteint en 2002 un nouveau pallié de croissance qui, en restant lié aux performances du secteur des hydrocarbures, résulte des efforts de réforme déployés par le gouvernement . Des réformes ont été introduites dans des domaines variés comme la concurrence, la libéralisation du commerce extérieur et des paiements, la fiscalité, le secteur financier, la gestion des entreprises publiques ou la privatisation. Même si elles demeurent insuffisantes en termes de rythme et de niveau d'avancement, elles illustrent la volonté des autorités d'améliorer l'environnement des affaires et la réactivité du secteur privé.

Pendant la période 2001 à 2005, l'économie a pris son envol. Les taux de croissance se situaient en moyenne à 5%. Les taux d'inflation moyens sont restés en dessous de 3%. La manne pétrolière a aidé d'autres secteurs à atteindre des taux de croissance élevés. C'est le cas des secteurs de la construction, des télécommunications et des services. Le PIB par habitant était au-dessus de 3%, ce qui aurait dû contribuer à réduire les taux de pauvreté.

Suite au relèvement des prix du pétrole, les autorités ont lancé en 2001 un programme de relance économique suivi, en 2004, d'un programme de raffermissement de la croissance grâce auxquels le taux de croissance s'est encore redressé. À partir de 2002, la croissance du PIBHH réel s'est accélérée pour atteindre un taux moyen annuel de 5,5%. S'agissant de l'offre, la croissance a été particulièrement forte dans les secteurs de l'agriculture, de la construction, des travaux publics et des services non gouvernementaux. Côté demande, la croissance du PIBHH a été stimulée par l'absorption intérieure, les exportations de produits hors hydrocarbures représentant moins de 2% du PIBHH.

Au cours des dernières années, l'Algérie a enregistré de bonnes performances économiques, qui se sont traduites par une consolidation du cadre macro-économique. L'économie est cependant tributaire du secteur des hydrocarbures et demeure très sensible aux chocs extérieurs.

Le dynamisme du secteur des services et des BTP résulte, du volume important des investissements publics. La vigueur de l'activité dans ces secteurs est reflétée par le niveau relativement élevé de la croissance du PIB hors hydrocarbures, qui est de 6,3% par an au cours de la période 2000-2014. Cependant, sa contribution au PIB constitue une contrainte réelle face au défi de la diversification des ressources du pays.

La production agricole a enregistré des résultats encourageants en 2010, malgré une légère baisse de la croissance du secteur, qui s'est établie à 8,5%, contre 9% en 2009, soutenue par une production céréalière exceptionnelle, due aux conditions climatiques favorables et à l'accélération de la mise en œuvre du Plan de renouveau agricole et rural. Les différents programmes de relance et de soutien à la croissance ont permis au secteur du BTP, qui a représenté près de 10% du PIB en 2010, d'enregistrer une croissance, d'environ 10% au cours des dernières années. Le secteur des services, avec une contribution au PIB de 26%, a enregistré une croissance moyenne de 9% au cours de la même période.

L'Algérie présente un paradoxe et, c'est un des cas les plus rares dans le monde : c'est un pays riche ou la pauvreté gagne du terrain au fur et à mesure de l'accumulation des réserves de change .

## **Section02 : les projets innovants en Algérie**

Il est bien établi et reconnu que l'innovation est le moteur de la croissance. De plus, La plupart des économistes sont d'accord pour reconnaître que les secteurs les plus innovants auraient des taux de croissance plus élevés que les autres.

L'innovation constitue en fait la vie d'une entreprise; bien plus, la survie d'une entreprise

dépend énormément de l'innovation dans le monde actuel, caractérisé par une compétition sans cesse exacerbée.

L'innovation apparaît de nos jours comme un élément essentiel pour la création de valeur économique par l'entreprise. En outre, l'innovation mobilise l'ensemble des fonctions de l'entreprise.<sup>8</sup>

Les entreprises ignorent souvent sur quels facteurs il faut agir pour innover. En effet, on ne sait pas a priori les résultats d'une recherche dans un laboratoire ou atelier. Cependant, il convient de rappeler que l'entreprise est à la base de l'innovation. C'est elle qui l'engendre et l'impulse. Mais pour le faire, elle doit réunir certaines conditions dans son management.

Lorsqu'il y a nouveauté, c'est que l'on a pu entretenir dans une organisation un environnement propice à l'innovation, en permettant à ses membres d'avoir des prédispositions mentales à accepter le changement qu'elle induit.

Une des raisons majeures de l'absence d'esprit créatif dans les entreprises réside dans le fait que les entreprises manquent souvent de stratégie suffisamment claire et compréhensible par tous les membres de l'entreprise.

La création de valeur et l'innovation sont indissociables de nos jours. La vitesse avec laquelle évoluent les marchés des biens et services fait qu'une entreprise qui n'innove pas est condamnée, à plus ou moins long terme, à la disparition.

Deux facteurs principaux sont indispensables pour l'entreprise qui veut atteindre ces objectifs:

un potentiel humain créatif et des ressources financières pour soutenir la stratégie d'innovation par création de valeur.

Notre pays, fort heureusement, détient ces deux facteurs. Le plus important est de les utiliser rapidement et rationnellement, et là il s'agit d'un problème de gouvernance, car il ne suffit pas de détenir seulement les deux facteurs mais il faut qu'ils soient mis en œuvre au mieux.

Il s'agit de cerner dans la présente communication ce que l'expression "entreprise innovante" signifie exactement, en s'appuyant sur des exemples d'entreprises innovantes (voir annexes).

---

<sup>8</sup> **Pr Hamid BALI** Professeur émérite ès-sciences économique et en *management* (Universités de Marne-la-Vallée, Nouakchott, Alger)

Nous essayerons d'atteindre cet objectif en trois étapes; dans la première, il y aura lieu de prendre connaissance du concept d'innovation à partir de quelques unes de ses nombreuses définitions. Nous présenterons ensuite les caractéristiques de l'entreprise innovante pour examiner enfin les modalités de la diffusion de l'innovation.

Nous commencerons d'abord par faire, brièvement, " l'état des lieux " de l'innovation en Algérie.

## **2.1- « l'état des lieux » de l'innovation en Algérie**

Nous nous appuyerons à cet effet sur le rapport 2012 relatif à l'innovation dans le monde élaboré par l'INSEAD<sup>9</sup>, selon lequel l'Algérie serait classée à la 124e place sur un total de 141 pays, améliorant ainsi sa position 10 places par rapport à 2011 ! Par comparaison, la Tunisie occupe la 59e place mondiale et la 1ère place en Afrique du Nord, le Maroc, lui, est classé à la 88e place.

En 2011, l'Algérie était arrivée à la 125e place en matière d'innovation selon le classement réalisé par INSEAD qui se base sur l'Indice mondial de l'innovation (GII).

Elle était devancée par des pays en guerre comme le Soudan, ou des pays instables politiquement comme la Côte d'Ivoire ou encore par des pays nettement plus pauvres comme l'Ethiopie, le Niger, le Benin ou le Ghana. C'est dire la situation alarmante voire quasi dramatique dans laquelle se situe l'innovation dans notre pays

-les pays les plus innovants,

- les apprentis dans le domaine de l'innovation, et

-les mauvais élèves de l'innovation dont l'Algérie Ce qui confirme qu'elle est vraiment mal classée en matière d'innovation malgré les discours et agitations de toutes sortes pour faire croire que nous déployons d'énormes efforts dans le domaine.

Ce classement global de l'innovation est basé sur 7 grands critères subdivisés à leur tour de sous-indices. Dans le chapitre "Institutions" (environnement politique, de régulation, et économique), l'Algérie a un score de 40,6/100 (114e place). En matière de "capital humain et recherche" (éducation, recherche et développement - R&D -, nombre de diplômés dans les

---

<sup>9</sup> Soummithra **Dutta** : The Global Innovation Index 2012 (GII), INSEAD, Septembre 2012. Document réalisé par l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI) et l'INSEAD (institut européen d'administration des affaires)

sciences), le score atteint en 2012 est de 32,5 avec une 77<sup>e</sup> place. Ce score aurait pu être meilleur si dans le sous-chapitre R&D le classement n'était pas 126<sup>e</sup>. Concernant les "infrastructures" l'Algérie obtient 28,0/100 et la 95<sup>e</sup> place. Dans le sous-chapitre TIC, qui comprend l'accès et l'utilisation des TIC, les services publics online, l'e-Participation, la note est de 17,4/100 avec un classement mondial au 112<sup>e</sup> rang. Dans le sous-chapitre infrastructures générales (production et consommation d'électricité, qualité des infrastructures de transport et de commerce...) : 39,2/100 – 54<sup>e</sup>, et dans la durabilité écologique : 27,4/100 86<sup>e</sup>.<sup>10</sup>

Ces quelques informations sont assez édifiantes pour nous indiquer la longueur du chemin qui nous reste à parcourir pour rattraper le retard et atteindre la place que l'Algérie n'aurait jamais dû quitter compte tenu de ses potentialités. Ceci nous renseignera sur les actions qui s'imposent pour atteindre l'objectif requis pour une véritable politique d'innovation. Seule une approche théorique pourra nous éclairer à ce sujet.

Nous nous intéresserons particulièrement au critère de "capital humain et de recherche" (éducation, recherche et développement - R&D -, nombre de diplômés dans les sciences). En effet, l'enseignement supérieur et la recherche sont plus concernés encore par le problème de l'innovation. Dans la plupart des pays, les titulaires de doctorat sont les indicateurs clés de la recherche et de l'innovation, leur performance dans ce domaine sera donc liée au nombre de docteurs sortis des universités et/ou grandes écoles d'enseignement supérieur

**Le tableau N°01** les nombres annuels de nouveaux docteurs au million d'habitants dans certains pays:

Les pays	Nouveaux doctorants en sciences et ingénierie décernés en 2009 par million d'habitants.
Royaume –Uni	124
Allemagne	116

<sup>10</sup> Abdelkader **Zahar** : Le rapport 2012 sur l'innovation dans le monde : Pays du Maghreb et pays arabes in Maghreb Emergent

France	107
Australie	105
Canada	87
Italie	76
USA	75
Corée	69
Espagne	68
Japon	50
Chine	22
Inde	8

(Source : OCDE sauf pour la Chine et l'Inde, CIA World Factbook pour les populations. Ces chiffres incluent les doctorats obtenus par des étudiants étrangers)

Afin d'avoir une idée plus complète de la relation entre l'importance de l'économie d'un pays et ses capacités d'innovation, nous présenterons les tableaux suivants qui sont assez éloquentes : Voyons d'abord le cas des petits pays de l'OCDE

En fait les leaders en matière de formation de docteurs en sciences et ingénierie sont les petits pays européens, dont 9 font au moins aussi bien que le trio Allemagne-France-Royaume-Uni (dont l'inattendu Portugal). l'OCDE

**Tableau N°02** : nouveaux doctorants en sciences et ingénierie décernés en 2009 dans certain pays

Les pays	Nouveaux doctorants en sciences et ingénierie décernés en 2009 par millions d'habitants
Suisse	195
Suède	189
Finlande	147
Irlande	139
République slovaque	125
République tchèque	122
Autriche	121

Portugal	115
Slovénie	114

Même source que le tableau précédant.

Ce qui est remarquable et mérite d'être signalé, c'est le cas de la Suisse et de la Suède qui forment un nombre très élevé de nouveaux docteurs scientifiques dans leurs nouvelles générations (par an, presque 200 par million d'habitants, contre 115 chez les 3 grands pays européens, 75 aux États-Unis et 50 au Japon)

Le rappel de ces données nous permet de situer l'Algérie par rapport à ce qui se fait ailleurs pour disposer d'un point de mire.

Il convient de rappeler que les titulaires de doctorat sont des acteurs clés de la recherche et de l'innovation (cf. tableaux précités établissant le lien entre le nombre de docteurs et le niveau de développement technologique des pays)

Malheureusement nous n'avons pas pu accéder aux statistiques algériennes relatives au nombre de thèses de doctorat soutenus en Algérie de façon exhaustive. Mais incontestablement, l'écart est très élevé entre l'Algérie et les autres pays même d'un niveau de développement similaire.

Malgré le discours officiel concernant la formation de chercheurs, beaucoup d'étudiants algériens qui veulent accéder à des études en post-graduation voient leur demande refusée du fait que le nombre de postes ouverts au concours d'accès est limité faute de budget suffisant ! C'est vraiment un comble pour un pays dont les réserves de change se sont élevées à 200 milliards de \$ us à la fin de 2012.

Or il est inutile de rappeler que la capacité d'innovation d'un pays, surtout dans les domaines de l'industrie et des services à fort contenu technologique, dépend largement des effectifs et qui se consacrent à la recherche et au développement dans ses entreprises, ses universités et ses centres de recherche.

C'est là que réside le point faible de la capacité d'innovation, voire son absence pure et simple, en Algérie. Cependant, il convient de rappeler que les potentialités existent mais elles ne sont pas exploitées suffisamment ni encouragées, au contraire, de nombreux obstacles

(financiers, fiscaux, administratifs...) sont dressés sur le chemin des chercheurs et inventeurs. A cela, il faut ajouter la faible coopération entre l'université et les entreprises.

Il s'agira donc de développer la recherche scientifique mais également la fonction recherche-développement au niveau des entreprises, et d'encourager l'esprit créatif des inventeurs potentiels, en instaurant par exemple, un concours destiné à récompenser les meilleures inventions susceptibles d'être mises en exploitation, à l'instar du concours Lépine en France\*. D'ailleurs chaque année, beaucoup d'inventeurs algériens se distinguent par des inventions originales, qui ne demandent qu'à être mises en œuvre dans l'industrie. L'objectif est d'encourager la création de petites et moyennes entreprises et même les start-up par des inventeurs indépendants.

## 2.2- Définitions de l'innovation

L'innovation recèle plusieurs sens.

La définition de l'innovation est difficile. En effet, l'innovation revêt plusieurs formes et n'est pas monolithique. Le Manuel d'Oslo<sup>11</sup> dresse la typologie suivante :

– « Innovation de produit : introduction sur le marché d'un produit (bien ou service) nouveau ou significativement amélioré au regard de ses caractéristiques essentielles.

Certains définissent brièvement l'innovation comme une nouveauté (souvent une "invention") mise sur le marché avec succès. Cependant, il faut distinguer l'innovation de l'invention dans la mesure où cette dernière concerne des aspects procédant du progrès technique alors que l'innovation renvoie au marché dans lequel elle peut être acceptée et validée. On peut dire que l'innovation représente l'un des principaux moyens pour acquérir un avantage compétitif en répondant aux besoins du marché. Ainsi, Innover consistera à créer de nouveaux produits, développer ou améliorer des produits existants, mais également, optimiser un système de production. On distingue principalement deux niveaux d'application de l'innovation dans l'entreprise :

On peut innover soit:

---

<sup>11</sup> Le Manuel d'Oslo est un rapport de l'OCDE à l'intention des organismes statistiques nationaux. Il est sous-titré : « La mesure des activités scientifiques et technologiques, principes directeurs proposés pour le recueil et l'interprétation des données sur l'innovation technologique ».

-ponctuellement, il s'agira de projet d'innovation ou d'innovation produit (amélioration de produits existants, de création, ou d'adoption d'une nouvelle technologie à un produit), -en permanence, sur le long terme, c'est alors l'innovation permanente ou innovation totale.

Généralement, les entreprises commencent par l'innovation par projet en vue de développer un produit (ou un service) nouveau.

Comme toutes les autres actions stratégiques, l'innovation implique souvent des opportunités et des risques, et son adoption fait souvent face à des obstacles.

L'innovation peut être définie comme étant un nouveau produit ou service plus performant destiné à satisfaire le client pour améliorer son bien-être et lui faciliter son quotidien.

L'invention peut aussi concerner des procédés de fabrication en vue d'améliorer la compétitivité de l'entreprise. Elle peut également introduire de nouvelles méthodes de gestion au niveau des différentes fonctions de l'entreprise.

### **2.2.1-Les différents types d'innovation**

On parlera d'innovation de processus lorsqu'il s'agit de la mise au point ou l'adoption de méthodes d'organisation, de développement, de fabrication, de production ou de distribution nouvelles.

Il en a été ainsi, lorsque la Vente Par Correspondance (VPC) est passée du minitel à l'internet...

-L'innovation est dite de "rupture" lorsqu'elle modifie profondément les conditions d'utilisation par les clients et/ou qu'elle s'accompagne d'un bouleversement technologique.

Exemple d'innovation de rupture : quand on est passé de la Casette VHS au DVD, de la

photographie sur pellicules à la photographie numérique...

-L'innovation incrémentale, quant à elle, ne bouleverse pas les conditions d'usage et l'état de la technique, mais y apporte une amélioration sensible.

Ainsi, par exemple, les souris à bille sont devenues des souris optiques. Ou encore, lorsque les téléphones fixes se sont libérés de leur cordon (avec les téléphones sans fil)...

Les véritables innovations de ruptures sont rares. Au contraire des innovations incrémentales qui traduisent en règle générale, une simple amélioration de l'existant ou un ajout de fonctionnalités mineures, sans réel bond technologique.

-Une innovation radicale est celle qui peut entraîner dans son sillage, une révolution industrielle de grande ampleur impulsant un nouvel élan à l'économie et des transformations structurelles qui sont à la fois quantitatives (quantités produites et nombre d'emplois) et qualitatives (types d'activités et d'emplois).

La dernière en date, débute à partir des années 1970 avec l'invention d'Internet, du microprocesseur et de l'ordinateur de bureau. Elle est la troisième révolution industrielle, plus connue sous le nom de "révolution virtuelle"<sup>12</sup>. Elle se caractérise essentiellement par :

- une robotisation progressive des usines de production et une augmentation de la productivité. Ce qui a décuplé la production quantitativement et qualitativement<sup>1</sup>.

- une accentuation de la mondialisation qui a induit une construction de réseaux internationaux, une levée des obstacles à une libre circulation du capital, une déréglementation du secteur financier le tout favorisé par un démantèlement des tarifs douaniers.

- une diminution des coûts de collecte et de diffusion de l'information (grâce aux TIC).

C'est cette troisième révolution industrielle qui est à l'origine de la Nouvelle Économie, terme qui symbolise la hausse de la croissance générée à partir de la fin des années 1990 par l'explosion NTIC.

Selon Schumpeter, on parlera de grappes d'innovations lorsque les innovations apparaissent en grappes ou essais : après une innovation majeure, souvent une innovation de rupture due à un progrès technique, voire scientifique (par exemple : la vapeur, les circuits intégrés, l'informatique, l'internet, les nanotechnologies, ...) d'autres innovations sont portées par ces découvertes<sup>13</sup>. En outre, Schumpeter distinguait cinq types d'innovation :

1. la fabrication de biens nouveaux ;

---

<sup>12</sup> Thierry **Bardini** : Les promesses de la révolution virtuelle : genèse de l'informatique personnelle, 1968-1973, Sociologie et sociétés, vol. 32, n° 2, 2000, p. 57-72

<sup>13</sup> J.A. **Schumpeter**: Les cycles des affaires (*Business Cycles: a Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*), 1939

2. des nouvelles méthodes de production ;
3. l'ouverture d'un nouveau débouché ;
4. l'utilisation de nouvelles matières premières ;
5. la réalisation d'une nouvelle organisation du travail.

### **2.3-Les caractéristiques de l'entreprise innovante**

Potentiellement, toute entreprise est susceptible de faire une ou plusieurs innovations, mais comme nous venons de le signaler, les innovations sont diverses et variées. Néanmoins, on peut identifier les conditions à remplir par une entreprise pour réaliser des innovations qui lui permettront d'augmenter ses parts de marché ou d'en acquérir d'autres.

Les caractéristiques exogènes qu'une entreprise doit détenir pour mériter l'appellation d'entreprise innovante peuvent être résumées ainsi:

- Une croissance exponentielle des profits engendrés,
- Un nombre conséquent de brevets déposés,
- Une capacité à produire des innovations de rupture créatrices de valeur,
- Une expertise technologique sur son secteur,
- Une politique volontariste en matière d'innovation,

Rappelons que ces caractéristiques ne sont pas exclusives.

En revanche, ni le secteur d'activité, ni la taille n'influe irrémédiablement sur la capacité innovante d'une entreprise.

#### **2.3.1-. Création et croissance des jeunes entreprises innovantes**

Les projets peuvent concerner :

- La création et le lancement d'un produit basé sur une amélioration de l'offre basée sur une étude de marché ;
- La création et le lancement d'un produit basé sur une offre de rupture, s'agissant d'un bien inconnu, l'étude de marché n'est d'aucune utilité dans ce cas (imaginons ce qu'aurait donné une étude de marché avant le lancement du téléphone mobile !);

- Les prestations de services utilisant des solutions technologiques avancées ;
- Les activités de recherche mettant en œuvre une technologie avancée, des savoir-faire ou équipements rares

Deux facteurs principaux sont indispensables pour l'entreprise qui veut atteindre ces objectifs : un potentiel humain créatif et des ressources financières pour soutenir la stratégie d'innovation par création de valeur.

#### **2.4-Diffusion de l'innovation :**

La théorie de la diffusion de l'innovation, imaginée par Everett Rogers dès 1962, suppose que

trois grands facteurs expliquent la diffusion de l'innovation<sup>14</sup>:

- ✓ les caractéristiques du produit ou du service,
- ✓ les caractéristiques des consommateurs,
- ✓ les profils des différentes catégories d'adoptants.

La théorie classe en effet les consommateurs selon leur intérêt pour la nouveauté et leur rapidité à adopter les produits nouveaux :

- ✓ les Innovateurs (2,5% de la population)
- ✓ les Adeptes précoces (13.5%)
- ✓ les Majorité précoce et Majorité tardive (2x34%)
- ✓ les Réfractaires (16%)

Afin de pérenniser son avantage concurrentiel, l'entreprise innovante doit donc faire de l'innovation un pilier de sa stratégie.

En 1962, Everett Rogers, professeur de sociologie rurale a publié "diffusion des innovations". Dans le livre, Rogers a synthétisé la recherche de plus de 508 études de diffusion et a élaboré une théorie pour l'adoption d'innovations entre les individus et les organisations. Selon Rogers, la diffusion des innovations suit le processus suivant : avec des groupes successifs de consommateurs qui adoptent la nouvelle technologie, la part de marché finira par atteindre le niveau de saturation.

---

<sup>14</sup> Everett **Rogers** : *Diffusion of Innovation*, Everett Rogers, 1995.

C'est ce que retracent les graphiques suivants :

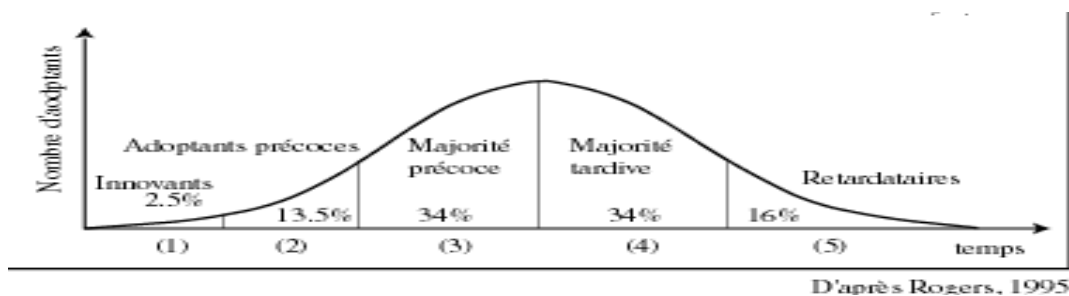


Figure01 : la diffusion des innovations

Source : l'auteur Rogers

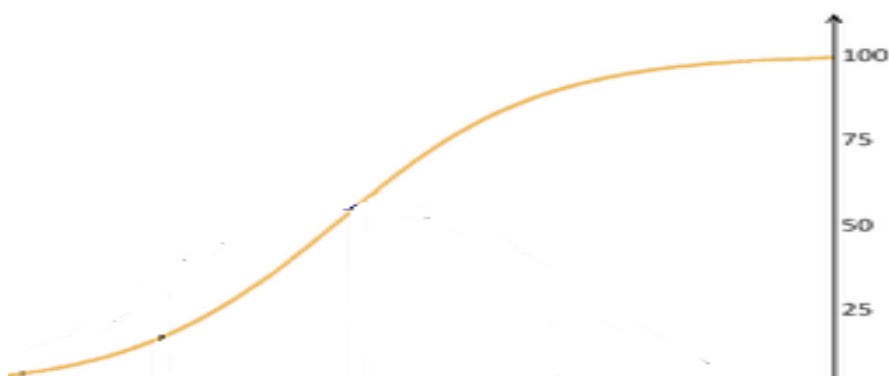


Figure 02 : Evolution de la part de marché

Source : (d'après Rogers, 1995)

La diffusion est le processus par lequel une innovation est communiquée par certains canaux au fil du temps entre les membres d'un système social.

A travers cinq étapes: la connaissance, la persuasion, décision, mise en œuvre, et la confirmation.

Si l'innovation est adoptée, elle se propage via différents canaux de communication. Rogers catégorise les cinq étapes comme suit: la sensibilisation, l'intérêt, l'évaluation, le procès, et l'adoption. Dans les éditions ultérieures de son livre, Rogers modifie la terminologie des cinq étapes: la connaissance, la persuasion, décision, mise en œuvre, et la confirmation. Il y a un point à partir duquel une innovation atteint la masse critique. Il s'agit d'un point dans le

temps au sein de la courbe d'adoption qu'un nombre suffisant d'individus ont adoptée, afin que l'adoption continue de l'innovation soit auto-entretenu. Il distingue cinq catégories d'adoptants dans le but de normaliser l'utilisation de catégories adoptants dans la recherche de diffusion. les cinq types de consommateurs identifiés par ROGERS sont : - les innovants (ou les Geeks ) -les adoptants précoces - la majorité précoce - la majorité tardive ("les newbiz") - les retardataires ("les old school").<sup>15</sup>

Enfin, il convient de relever l'importance du rôle des canaux de communication interpersonnelle qui sont impliqués dans le succès ou l'échec d'une diffusion de l'innovation.

Nous pensons avoir donné un aperçu sur le vaste domaine que recouvre l'innovation et a fortiori l'entreprise innovante. D'abord, en dressant brièvement "l'état des lieux" de l'innovation en Algérie, ensuite au niveau des définitions dont le nombre est très élevé, ce qui révèle la difficulté à cerner son domaine, ensuite comme toute entreprise est éligible à l'innovation, bien que toutes ne la réussissent pas, nous avons esquissé les requis de l'entreprise innovante. Nous avons pu constater là aussi, sans prétendre à l'exhaustivité, l'ampleur de la tâche. Enfin, une fois réalisée, l'innovation demande, selon sa nature, un temps pour établir le constat de la réussite ou de l'échec. On a pris l'habitude de ne parler que des succès, mais les exemples d'innovations rejetées par le marché, et donc ratées, est aussi grand sinon plus.

Nous regrettons de ne pas avoir focalisé la discussion sur les PME/PMI dont le potentiel innovateur n'est plus à démontrer.

Enfin dans le rapport 2012 relatif à l'innovation dans le monde, il est recommandé au gouvernement algérien de le rapport 2012 relatif à l'innovation dans le monde de "mettre en place les mécanismes nécessaires de financement de la recherche et du développement (R&D), de mesure des résultats et de valorisation de la recherche", aux entreprises de "comprendre l'importance de l'innovation pour leur compétitivité, investir dans la R&D et orienter l'innovation vers les besoins du marché", aux universités de "se défaire de leur attitude selon laquelle la recherche n'est qu'un sous-produit de l'enseignement supérieur ou de la sous-traitance de la science mondiale" et aux chercheurs d'"inscrire leurs travaux dans le cadre de projets professionnels réalistes, utiles et ambitieux, exprimer leurs besoins pour la recherche et oser l'intégration dans le tissu économique"

---

<sup>15</sup> Everett **Rogers** : *Diffusion of Innovation*, Everett Rogers, 1995.

### Section03 : l'importance des START UPS en Algérie

Après avoir spécifié les enjeux et les atouts de l'entrepreneuriat , nous essayons de mettre en évidence dans cette section , la place qu'occupe la création d'une start-up ou généralement d'une nouvelle entreprise dans les différents paradigmes entrepreneuriaux.

En effet, "l'entrepreneuriat" comme domaine de recherche est doté d'une importance considérable d'un point de vue économique, sociale et même politique (dans le cadre de l'Algérie par exemple). En raison de la jeunesse de ce domaine de recherche et de la multiplicité des angles d'étude, il semble ressortir que la caractéristique fondamentale et unanime dans toutes les recherches anglophones et francophones est qu'il n'y a pas un véritable consensus au niveau de la définition du terme « entrepreneuriat » (Verstraete et Fayolle, 2004 ; Shane et Venkataraman (2000) ; Gartner, 1990) et de même dans la délimitation et l'explication des phénomènes entrepreneuriaux ( Emin,2003 ; Bruyat ,1993 ; Bruyat et Julien ,2001 etc ...) . De ce fait, émane notre objectif de délimiter le phénomène de la création d'une start-up en utilisant la grille des phénomènes entrepreneuriaux de Paturel (2005) après avoir évoqué les différents paradigmes entrepreneuriaux et d'expliquer le processus de création d'entreprise comme un processus d'émergence organisationnelle et enfin de déterminer quand ce processus commence et quand il prend fin et surtout le positionnement de l'intention d'entreprendre.

#### 3.1-définition dune Start up:

Une start-up est une petite entreprise nouvellement créée dynamique et innovante. Elle se caractérise par une forte capacité d'expansion, le recours à des collectes de fonds et un grand risque de faillite lors des premières années . Le principe d'une start-up comme son nom l'indique est de démarrer et de grandir rapidement. En effet, la start-up a une image très distante de celle des entreprises traditionnelles. Tandis que ces derniers exigeaient au personnel des contraintes rigides concernant les conditions et environnement de travail, les start-ups offrent une flexibilité et une modernité à ce niveau. Le fait qu'elle soit créée dans de nombreux cas par des jeunes la rend en mêmes temps créés pour les jeunes. De plus, son environnement de travail contemporain permet la rentabilité de ces employés.<sup>16</sup>

---

<sup>16</sup><http://startupreportmtl.com/fr/>

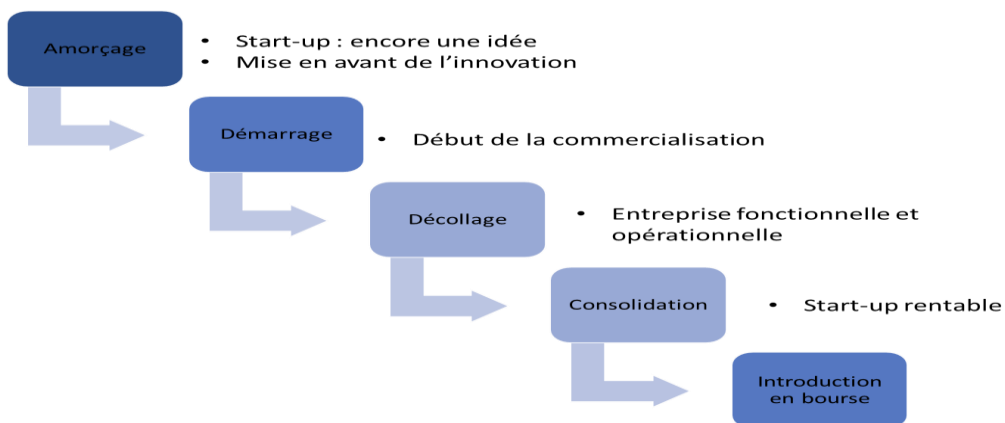
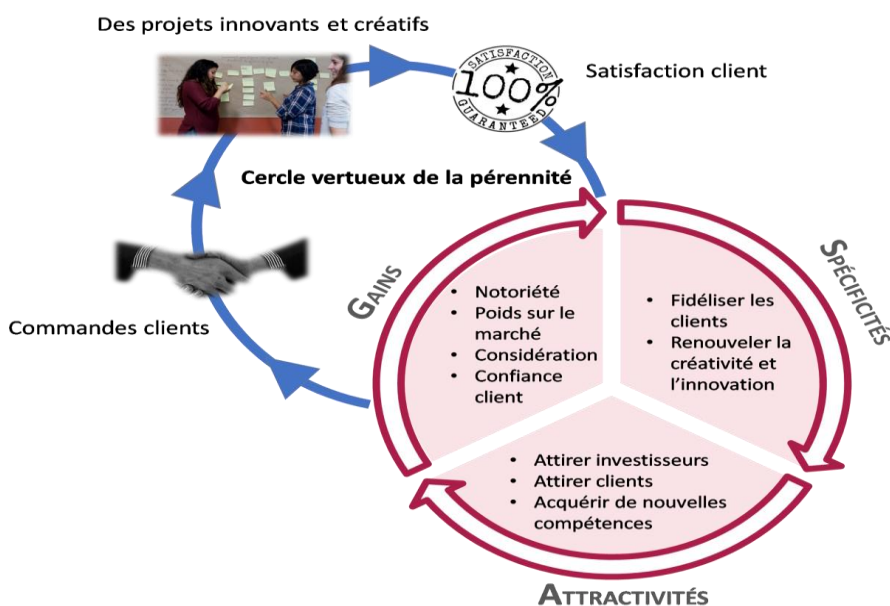


Figure 03 : Cycle de vie des Start-up (source : Auteurs)

### 3.2 - Les besoins des Start up

Figure 04 : Cercle vertueux de la pérennité (source : Auteurs)



Afin de se développer les start-ups ont besoin d'être valorisées et d'appliquer des méthodes de management adaptées à leur vision et manière de travailler. En effet, les start-ups

doivent rester créatives et innovantes tout en restant rigoureuses et sérieuses. La confiance et la satisfaction des clients et des investisseurs est primordiale et une stratégie doit être mise en place pour cultiver cette relation. De plus, il est important de définir clairement les forces et les faiblesses de la start-up afin de pouvoir répondre à ses besoins et de définir clairement les risques et les enjeux pour la start-up.

### 3.3 -Problématique et objectif des Start up

Une start-up est une petite entreprise innovante ayant pour but de commencer rapidement ses projets et de s'élever sur le marché tout aussi rapidement pour devenir une entreprise à part entière. Il est important pour les start-up d'améliorer leur organisation et leur management ainsi que d'attirer des investisseurs et des clients. Mais ce qui compte vraiment, c'est le résultat de cette démarche adaptée : une valorisation externe via la fidélisation de ses clients et l'augmentation de leurs satisfactions, elle permettra également de se distinguer des concurrents au niveau mondial c'est pourquoi il est nécessaire de développer une démarche qualité au sein des start-up.

Afin qu'une start-up soit considérée comme une entité performante, elle doit obtenir des résultats pertinents. Pour atteindre cette performance elle doit avoir à la fois : un haut niveau de qualité perçue, d'efficacité et d'efficacités.

### 3.4-les enjeux de Start up

La Harvard Business Review vient de publier un article<sup>1</sup> mettant en évidence les difficultés

que connaissent les jeunes chefs d'entreprise pour assurer la réussite de leur projet de start-up face à la croissance ultra rapide de leur structure et à la nécessaire adaptation de leur organisation.

Les start-up sont régulièrement vantées pour leur souplesse, leur agilité, leur mode de prise de décision, parfois même leur « ambiance ». Il est en revanche plus rare d'évoquer le passage difficile à la maturité que doit nécessairement réussir toute start-up dans le cadre de sa croissance. Un peu comme le passage de l'adolescence à l'âge adulte.

L'enjeu pour chaque jeune créateur est donc, pour lancer sa start-up et réussir, de garder à l'esprit que cet « état de jeune pousse » sera nécessairement éphémère et qu'il est primordial de l'accepter et de préparer sa mue plutôt que de la subir. **Plutôt que de chercher**

**à savoir comment créer sa start-up, il faut donc s'attacher à savoir comment la faire grandir.**

Les deux auteurs identifient quatre chantiers indispensables à la réussite de tout projet de start-up (et plus généralement à toute création d'entreprise) pour assurer le caractère scalable (c'est à dire sa capacité à s'adapter au changement d'échelle).

### **3.4.1-Définir des rôles spécialisés dès la création de sa start-up**

Lorsque les associés viennent de lancer leur start-up, ils s'occupent de manière empirique de toutes les fonctions de l'entreprise : administratif, commercial, productif... Cette répartition des tâches, où chacun s'occupe de tout, garantit d'une certaine manière l'adaptabilité et l'agilité de la start-up.

Pour autant, et à mesure que l'entreprise croît, la structure recrute de nouveaux collaborateurs qui apportent leurs propres compétences. Il devient dès lors difficile de laisser se développer une structure informelle sans définir le rôle de chacun et les compétences requises pour faire face aux différents défis qui ne manquent pas de surgir au cours du développement de la société.

L'émergence de ces nouveaux défis pousse les start-up à engager des profils de « spécialistes » ou « d'experts » afin de disposer des ressources nécessaires à leur résolution. Cette démarche légitime et pertinente conduit toutefois à écarter les profils « généralistes », souvent les salariés de la première heure, et entraîne un sentiment d'abandon qui peut conduire à la rupture. Or la perte de lien avec les acteurs de la première heure de la création de la start-up a de lourdes conséquences sur la connaissance profonde de l'entreprise, de ses valeurs, et des liens informels qui s'étaient tissés.

Pour assurer la réussite de sa start-up et emporter l'adhésion de tous, il est impératif d'anticiper cette évolution organisationnelle incontournable. L'objectif est double : assurer à la société de disposer des compétences nécessaires pour relever les défis qui s'imposent à elles et garantir aux acteurs ayant participé à lancer la start-up de pouvoir continuer de s'épanouir.

La réussite de cette transformation organisationnelle passe par différentes étapes :

- Accepter dès la création de la start-up l'idée que cette transformation est inéluctable, mais que dès lors qu'elle est anticipée, elle n'est plus synonyme d'un abandon de l'identité originelle

- Cultiver le développement permanent de l'apprentissage et le développement des compétences : l'arrivée d'experts doit être vécue comme une source d'opportunités tant pour la société que pour les salariés
- Valoriser les acteurs de la première heure en rappelant leur rôle primordial dans le développement de la start-up, et rappeler leur rôle de gardien de la "culture start-up" créée dès le lancement de la société
- Promouvoir la cohésion d'ensemble et développer les actions destinées à cimenter les relations

### **3.4.2-Créer sa start-up autour d'un management structuré**

L'esprit start-up est souvent associé à l'absence totale de hiérarchie.

Si cette organisation structurelle (ou pour être plus juste, cette absence d'organisation) peut fonctionner lors du lancement de la start-up, il est rare qu'elle soit un gage de réussite au fur et à mesure que la société croît.

En effet, les fondateurs deviennent certes les leaders incontestés de leur société (avec toujours ce principe de collégialité entre eux), mais le nombre croissant de décisions devant être prises provoque rapidement la paralysie de la société.

En écho au 1<sup>er</sup> chantier évoqué, de spécialisation des profils, la supervision d'une société en forte croissance par une poignée de personnes ne disposant pas toujours des compétences requises est impossible. Au-delà de l'impossibilité pour les fondateurs d'arbitrer toutes les décisions, cette absence de management risque de décourager les employés qui ont besoin d'objectifs clairs et d'un encadrement opérationnel.

Là encore, la mise en place d'un management efficace doit être gage de succès et peut s'inscrire dans le respect de l'état d'esprit « start-up ». Définir des rôles et des périmètres d'autorité clairement établis permet aux équipes de prendre des décisions plus rapides et efficaces à un niveau local. Le processus de décision est ainsi rationalisé et celui d'apprentissage renforcé.

### **3.4.3-Réussir sa start-up passe par une étape de planification et de prévision rigoureuse**

L'improvisation, au sens noble du terme (c'est-à-dire vu comme la capacité à s'adapter aux situations), fait partie intégrante de la culture start-up et permet à celles-ci de faire des découvertes, d'innover...

Pour autant, au fur et à mesure de leur croissance, les sociétés ont besoin d'un cadre de planification et d'objectifs servant de feuille de route. A l'intérieur de ce cadre, il est évidemment nécessaire de laisser une place à la créativité. Mais si l'improvisation occupe tout l'espace, alors la société risque de se transformer en une grande boîte à idée sans but ni objet !

La planification est un élément essentiel de la croissance de l'entreprise, et non un frein. Elle permet d'identifier certaines zones de risque et favorise la recherche de solutions a priori et non au pied du mur (position d'autant moins enviable que l'entreprise est grande, sa capacité de réaction étant inversement proportionnelle à sa taille).

La prise de décision est d'autant plus intelligente et efficace que l'entreprise aura été à même de définir des directives et des objectifs, de recueillir et partager l'information et les retours terrain, de mettre en avant les bonnes pratiques...

#### **3.4.4-Pérenniser la culture d'entreprise**

La difficulté pour les start-up réside dans la capacité à maintenir la culture d'entreprise lorsque l'effectif grandit et qu'entrent dans celle-ci des employés qui peuvent ne pas se reconnaître personnellement dans cette culture.

Or la motivation et l'engagement des salariés est intimement lié à leur sentiment d'appartenance à la culture d'entreprise.

#### **3.5 La START up algérienne : développement et l'état de lieux**

« Il est indéniable que les Start up occupent une place singulière dans les économies, elles génèrent un volume important d'investissement, de production et d'emploi d'une part et d'autre part, elles ont grande capacité d'innovation et de création. Elles forment un tissu d'entreprise constituant le support de la croissance économique » kerzabi A. & Saidani M, 2009« La création de la Start up occupe une position de premier plan dans le processus de développement Algérie »<sup>17</sup>Gharbi S : 2011

Notamment à travers des réformes économiques libérales, ce qui explique le développement de l'investissement et le phénomène démographique important de la jeune

---

<sup>17</sup> Gharbi S., les petites entreprises : état de lieux cahier du laboratoire de recherche sur l'industrie et l'innovation université du littoral côte d'opale, document de travail n°238, mars 2011, p6

entreprise privée. Est dans ce contexte qui il est important de bien présenter l'état de la situation des jeunes entreprises en Algérie.

### **3.5.1 Genèse de développement des Start up algériennes**

Pendant longtemps, l'économie et la société algériennes ont vécu dans le mythe de la grande organisation perçue comme celles porteuse de développement, c'est à dire on parle de la plus grande usine, de la plus grande entreprise, de la plus grande université, de la plus grande exploitation agricole.....etc.

La petite structure était à peine tolérée dans la plus part des domaines. C'est l'aspect basant sur un modèle de développement administrer (Bouyakoub A ; 2004).En fait, la majorité des jeunes entreprises algérienne sont nées à partir de la fin des années 1980.

L'orientation en faveurs des Start up et apparait comme une alternative à la relance des investissements et de l'innovation et à l'essoufflement du modèle d'industrialisation de base en Algérie attesté par l'effondrement du secteur publique économique (Kerzabi & Saidani).

### **3.6- La place et le rôle des START UPS dans l'économie algérienne**

Les START UPS jouent un rôle prépondérant dans la création de la valeur ajoutée, qui mesure la production créée et vendue par une entreprise. La valeur ajoutée à l'échelle nationale est désignée par le PIB algérien, qui est pour l'essentiel la somme des valeurs ajoutées de l'ensemble des entreprises dans différents secteurs, implantées sur le territoire national.

La désindustrialisation continue qu'a connue l'économie algérienne depuis les années 90, supportée par le secteur public, est un fait économique marquant. Exception faite de quelques années, l'industrie nationale manufacturière du domaine public a enregistré une décroissance depuis le milieu des années 80. A partir de 1998, le secteur public a commencé à céder progressivement sa place au secteur privé, avec 11 178 milliards de Dinars pour se dernier, soit 53,6 % du PIB national et 1 019,8 milliards pour le secteur public, soit 46,4 % (SEDER. S, 2005). A la fin de 2001, le secteur privé emploie déjà près de 800 000 salariés à travers plus de 150 000 entreprises et contribue à hauteur de 75 % du PIB hors

hydrocarbures<sup>18</sup>, il constitue de ce fait l'acteur principal et incontournable du développement économique et social, qui devrait à ce titre bénéficier de toute l'assistance matérielle, humaine et financière pour lui permettre de jouer pleinement son rôle de moteur de croissance et de richesse.

Malgré les mesures incitatives entreprises par les autorités centrales dans la finalité de promouvoir cette catégorie d'entreprise, ces dernières années, l'industrie manufacturière privée n'arrive toujours pas à compenser le récurrent déficit qui caractérise l'industrie algérienne dans toutes ces spécialités. Des efforts considérables restent à fournir, dans un pays où les importations de biens atteignent 40 milliards de dollars en 2008, et 39,1 milliards en 2009 et où plus de 90 % de la croissance est générée par les hydrocarbures et les secteurs des biens non échangeables (services, constructions...).

Comme toute valeur ajoutée créée par une entreprise, la valeur ajoutée d'une START UP recouvre l'ensemble des rémunérations des services qui en ont été rendus au cours des différentes tâches du processus de la fabrication et/ou de la production et des besoins du fonctionnement des services administratifs, financiers... En d'autres termes, la valeur ajoutée servira en grande partie à : rémunérer les services, les travailleurs (salaires), les capitaux (dividendes et/ ou intérêts). Elle permet aussi de contribuer au fonctionnement des institutions et des administrations en leur versant des impôts.

De là, il est clair que l'entreprise quelle que soit sa dimension, petite, moyenne ou grande en plus de la création des emplois et de la valeur ajoutée, en redistribuant le surplus sur les agents économiques, elle joue un rôle moteur dans la vie économique et sociale de tout le pays à travers sa redistribution de la richesse.

Il est largement admis qu'une mauvaise économie est un bon climat financier pour une startup. En effet, à la lumière du boom des startups cela peut sembler se révéler vrai. Cette tendance ne cesse de croître, cependant, l'économie de startup fait son apparition dans son propre droit, possédant maintenant sa propre force de marché et incitant une chaîne d'effets positifs sur l'économie dans son ensemble.

L'un des résultats de la récession économique a été l'augmentation de l'effectif du contingent. Les grandes entreprises emploient moins de personnes dans le but de rester souple, et ont recours à la *miss à pied* d'un nombre proportionnellement important de membres du personnel à temps plein. Cela signifie que désormais, plus que jamais, trouver un

---

<sup>18</sup> Document interne du ministère de la Petite Entreprise, journées portes ouvertes, banques – entreprises, 2003, Alger.

emploi dans une grande entreprise est extrêmement difficile, surtout pour les jeunes diplômés de l'université.

Pour un jeune professionnel, le baccalauréat ne suffit plus. Décrocher un poste en entreprise nécessite souvent un second diplôme plus important, une maîtrise et une vaste expérience pour démarrer (avec une langue étrangère pour faire bonne impression). C'est un tableau sombre pour les jeunes diplômés ayant des dettes d'éducation lourdes et qui entrent sur le marché de l'emploi, en particulier lorsque le nombre d'élèves qui terminent leur master est en augmentation chaque année.

### 3.6.1-Le rôle des startups dans l'économie

- Offrir des opportunités dans une économie de non-embauche
- Développer la polyvalence des individus algériens
- Une économie plus saine, un marché plus diversifié
- Des efforts socialement responsables
- Alimenter les économies locales
- L'avenir des grandes entreprises<sup>19</sup>

Malgré la mise en place de toute une batterie de dispositifs d'appui en faveur de l'investissement privé, par les pouvoirs publics, ce secteur reste peu développé et loin de pallier au déficit du secteur public. La plupart des structures de promotion des START UP en Algérie sont jeunes, leurs bilans ne sont pas satisfaisants, mais leurs programmes présentent des perspectives prometteuses. Pour améliorer leurs impacts sur le développement économique, les autorités publiques doivent imposer la politique de résultats à aux organismes impliqués. Aujourd'hui, les jeunes entreprises occupent une position importante dans l'économie algérienne, continuent à prendre progressivement davantage de place dans l'activité économique du pays et leur rôle ne cesse d'augmenter avec les nouvelles créations. Cependant leur poids dans le développement économique reste à renforcer à travers des nouveaux dispositifs d'encouragement et d'accompagnement, en offrant de l'assistance technique et des services de formation, surtout aux START UPS rurales qui ont besoin de conseils pour moderniser leurs modes de travail.

---

<sup>19</sup> <http://www.deskmag.com/fr/pourquoi-les-startups-sont-une-bonne-chose-pour-l-economie-516>

L'Algérie souffre d'un grand déficit de relations entre le monde de la recherche académique et la réalité économique de l'entreprise. Cette absence de passerelles entre l'université algérienne et le monde de l'entreprise et la non-intégration du développement économique dans la logique de fonctionnement des collectivités locales ne favorisent aucunement l'émergence de l'entrepreneuriat (Haddad. H, 2012).

#### **4-conclusion générale**

Nous réalisons à la fin de ce premier chapitre que nul ne saurait aujourd'hui mettre en doute le rôle primordial que jouent les start up et leurs investissements dans le système économique mondial. Ces entrepreneurs sont aujourd'hui perçus comme étant les piliers de l'économie de marché et leurs activités, comme créatrices de valeur, d'emplois et d'avantages pour les consommateurs.

En Algérie, la Start-up manque toujours d'une vision stratégique et manque aussi l'esprit d'innovation, de créativité et d'esprit d'entreprise. Le développement économique et social de notre pays dépend de sa capacité à créer et à développer des produits et services nouveaux

## **Chapitre02 : le concept des START UPS et le modèle de financement**

**Introduction :**

La politique financière de l'entreprise n'est pas indépendante des univers industries et financiers ou elle gravite, en outre, une description réaliste du fonctionnement des rouages financiers de l'entreprise ne peut être effectuée en dehors d'une des relations existant entre la structure de financement, l'environnement interne de la firme (souvent apprécié par ces structures de gouvernance) et les marchés externes où nouent les contrats avec les apporteurs de fonds.

Pour mieux cerner la problématique de financement des STARTS ups on va traiter dans ce chapitre le financement de START UP et les différents moyens de financement en Algérie ainsi que les modalités de financement et enfin une analyse des expériences étrangères de financement des STARTS ups.

## Section01 : le financement en Algérie

La création d'une entreprise exige en plus d'une idée de départ, d'avoir à disposition des moyens afin de concrétiser le projet, des moyens humains mais également un minimum de moyens financiers...<sup>20</sup>

### 2.1- Définition du financement :

Le financement est l'opération qui consiste à obtenir des ressources monétaires nécessaires à la réalisation d'un projet « Lever des fonds » le financement permet notamment :

- Pour les particuliers : achats ou construction immobilière et autres besoins privés d'investissement ou de consommation. Pour les entreprises et les professionnels création ou achat d'entreprises, investissement productif ou commercial, besoin d'exploitation (financement des fonds de roulement). Pour les autres collectivités et institutions : dépenses de fonctionnement et d'investissement de collectivité publique d'un organisme social, ou d'une association ou fondation privée à but non lucratif (culturel, humanitaire...).

### 2.2- les types de financement

#### ➤ **Financement interne** : « capacité de financement de l'entreprise »

Par autofinancement ; une entreprise s'autofinance lorsqu'elle utilise ses propres ressources pour investir.

Sa capacité d'autofinancement dépend donc essentiellement de :

- Son bénéfice net mis en réserve
- L'amortissement de son matériel
- Ses provisions

#### ➤ **Financement externe** : « Besoin de financement de l'entreprise »

Ce qui détermine les besoins en capitaux des entreprises :

- L'anticipation d'une demande effective.
- La constitution de l'appareil productif.
- Les achats de consommations intermédiaires.
- Le taux d'utilisation de l'appareil productif.
- Les profits puisqu'ils permettent l'autofinancement.

---

<sup>20[1]</sup> Gérard VALIN, financement d'entreprise, édition CERAM, France, 2005, page 34-35

- Le taux d'intérêt des emprunts.
- La structure financière de l'entreprise ; évaluation de la part de l'endettement par rapport aux fonds propres.

### 2.3 Les différents moyens de financement en Algérie :

Afin d'encourager davantage la création d'entreprise, l'État algérien a récemment introduit de nouvelles mesures relatives à la promotion de l'emploi, ces mesures s'exprime principalement par trois familles de mesures phares :

#### 2.3.1- Les dispositifs d'aide à la création d'entreprise et régimes d'incitation à l'investissement :

##### 2.3.1.1- ANGEM :

Agence Nationale de Gestion du Micro Crédit, développe un dispositif (le micro crédit) visant le développement des capacités individuelles des personnes à s'auto prendre en charge en créant leur propre activité. Le Micro Crédit est un prêt permettant l'achat d'un petit équipement et des matières premières de démarrage pour exercer une activité ou un métier. Ce dispositif est destiné à tout citoyen de plus de 18 ans sans revenus ou disposant de revenus instables et irréguliers ainsi que les femmes au foyer. Il vise l'intégration économique et sociale à travers la création d'activités de production de biens et services. **Le crédit « achat de matière première »** : Le dispositif prévoit un financement à 100% (aucun apport du postulant au micro crédit) du montant d'achat de la matière première à travers un prêt non rémunéré (PNR), pour un coût global ne dépassant pas 100 000 DA. **Le crédit « acquisition de petits matériels et équipements »** : Le coût maximum de l'investissement est fixé à 1 million de dinars. Le montage financier proposé par le dispositif prévoit la formule suivante :

- Apport personnel : 1% du coût global du projet;
- ANGEM : 29% du coût global à travers prêt non rémunéré
- Banque : 70% du coût global (Intérêts bonifiés).

L'Agence est représentée par un réseau de 49 Coordinations de Wilayas appuyées par des cellules d'accompagnement mises en place pour accueillir, informer et aider les candidats au micro crédit à concrétiser leur projet.<sup>21</sup>

### 2.3.1.2- ANSEJ :

Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes, institution publique créée en 1996 chargée de l'encouragement, du soutien et de l'accompagnement à la création d'entreprise

**Le dispositif ANSEJ est réservé aux jeunes chômeurs (19-35ans) porteurs d'idée de projet de création d'entreprise.**<sup>22</sup>

Le processus d'accompagnement assuré par ce dispositif couvre les étapes de création de lancement et d'extension de l'entreprise.

Il concerne des projets de création dont le coût global ne dépasse pas les 10 Millions de dinars. Il est construit principalement autour des mesures d'aide suivantes :

- Assistance et encadrement personnalisés du jeune promoteur en matière de maturation du projet et d'élaboration du Business Plan.

- Aides financières :

Prêt Non Rémunéré représentant 28 à 29% du coût global du projet;

- ✓ Bonification des intérêts bancaires.

- ✓ Assistance à l'obtention du financement bancaire (70% du coût global du projet) à travers une procédure simplifiée par la mise en place du comité de sélection et validation et de financement des projets CSVFP et la garantie des crédits assurée par le fonds de caution mutuelle Risques/crédits jeunes.

- Le dispositif propose deux formules de financement :

- **Mixte** : Apport personnel +Financement ANSEJ

- **Triangulaire** : Apport personnel+ Financement ANSEJ+ Financement bancaire selon la formule suivante :

- ❖ Apport personnel : 1 à 2% du coût global du projet;

- ❖ ANSEJ : 28 à 29% du coût global du projet, Prêt non rémunéré (PNR);

- ❖ Banque : 70% du coût global du projet.

---

<sup>21</sup> Décret présidentiel n° 11-133 du 22 mars 2011 relatif au dispositif du micro crédit. Décret exécutif n°11-134 du 22 mars 2011 modifiant et complétant le décret exécutif n° 04 -15 du 22 Janvier 2004 fixant les conditions et le niveau d'aide accordée aux bénéficiaires du micro crédit

<sup>22</sup> [www.ansej.org.dz](http://www.ansej.org.dz).

- Avantages fiscaux (exonération de TVA et abattement sur les droits de douane en phase de réalisation et exonération d'impôts en phase d'exploitation);
- coaching et formation à la gestion d'entreprise pendant le montage du projet et après la création de l'entreprise.

### 2.3.1.3- CNAC :

La caisse nationale d'assurance chômage. Prend en charge le dispositif de soutien à la création et l'extension d'activités réservé aux chômeurs promoteurs de 30 -50 ans, ayant perdu leur emploi pour des raisons économiques et inscrits à l'ANEM depuis au moins 1 mois.

Le coût maximum de l'investissement est fixé à 10 millions de dinars. Les services assurés aux promoteurs par le dispositif intègre, à la fois,

- L'accompagnement personnalisé durant toutes les phases du projet et l'élaboration de Business Plan.

Aides financières :

- ✓ Prêt non rémunéré représentant 28 à 29% du coût global du projet.
- ✓ Bonification des Intérêts bancaires.

• Assistance à l'obtention du financement bancaire (70% du coût global du projet) à travers une procédure simplifiée par la mise en place du comité de sélection et validation et de financement des projets et la garantie des crédits par Le fonds de caution mutuelle

Risques/crédits investissements chômeurs promoteurs 30-50 ans.

- ✓ Les investissements à réaliser dans ce cadre reposent exclusivement sur un mode de financement de type triangulaire, qui met en relation le promoteur, la banque et la CNAC à travers le montage suivant :

- Apport personnel : 1 à 2% du coût global du projet.
- Financement CNAC : 28 à 29% du coût global du projet (Non rémunéré).
- Financement bancaire : 70% (intérêts bonifiés).

• Avantages fiscaux (exonération de TVA et abattement sur les droits de douane en phase de réalisation et exonération d'impôts en phase d'exploitation)

• Coaching et formation à la gestion d'entreprise pendant le montage du projet et après la création de l'entreprise

• Validation des Acquis Professionnels (V.A.P). C'est une mesure mise en oeuvre en partenariat avec le Ministère de la Formation et de l'Enseignement Professionnel, elle vise à évaluer et à valoriser l'expérience professionnelle des futurs promoteurs en situation

d'absence de justificatif de qualification (certificat de qualification, diplôme ou certificat de travail). Cette opération est prise en charge financièrement par la CNAC.

#### **2.3.1.4- L'ANDI :**

L'Agence Nationale de Développement de l'Investissement est une institution gouvernementale qui a pour mission la facilitation, la promotion et l'accompagnement de l'investissement et de la création d'entreprise à travers des régimes d'incitation qui s'articulent essentiellement autour de mesures d'exonération et de réduction fiscale.

Deux régimes d'avantages sont prévus :

- Le régime général s'applique aux investissements courants réalisés en dehors des zones à développer;
- Le régime dérogatoire s'applique aux investissements courants réalisés dans les zones à développer et à ceux présentant un intérêt particulier pour l'Etat.

L'ANDI est présente dans toutes les wilayas du pays à travers les « guichets uniques décentralisés » dont les coordonnées sont données en annexes.

Le guichet unique décentralisé est une structure qui regroupe les représentants locaux de l'ANDI et les organisations et administrations concernées par l'acte d'investissement (Registre de commerce, impôts, douanes, foncier ...). Le guichet unique a pour vocation d'être l'interlocuteur unique du promoteur dans l'esprit d'alléger et de faciliter les formalités et procédures administratives relatives au projet d'investissement.

#### **2.3.2-Laide à l'accès aux financements bancaires :**

Plusieurs problématiques se posent, en matière de financement de projets de création d'entreprise. Parmi celles-ci, la faiblesse accusée en matière de fonds propres, l'absence ou l'insuffisance, dans certains cas, de garanties à présenter à la banque par les promoteurs.

Des dispositifs de garantie des crédits bancaires d'investissement sont mis en place par les pouvoirs publics pour pallier à ces difficultés dont essentiellement.

##### **2.3.2.1-Le fonds de garantie mutuelle des micros crédits :**

Le fonds a pour objet de garantir les microcrédits accordés par les banques et établissements financiers adhérents au fonds, aux bénéficiaires ayant obtenu la notification des aides de l'agence nationale de gestion du microcrédit, l'ANGEM.<sup>23</sup>

##### **2.3.2.2- Le fonds de caution mutuelle de garantie risques/crédits jeunes promoteurs :**

---

<sup>23</sup> [www.angem.dz](http://www.angem.dz)

Le Fonds a été créé pour conforter davantage les banques dans la prise des risques inhérents au financement des entreprises créées dans le cadre des dispositifs ANSEJ.

La garantie du fonds complète celles déjà prévues par le dispositif, à savoir :

- Le nantissement des équipements et/ ou le gage du matériel roulant au profit des banques au 1er rang et au profit de l'ANSEJ au 2ème rang
- L'assurance multirisque subrogée au profit de la banque;
- Le montant de la cotisation au Fonds est calculé sur la base du crédit bancaire accordé (0,35%) du montant du crédit accordé.

### **2.3.2.3-Le fonds de caution mutuelle de garantie risques/crédits des investissements des chômeurs promoteurs âgés de 35 à 50 ans:**

Le fonds a été créé pour conforter davantage les banques dans la prise des risques inhérents au financement des entreprises créées dans le cadre des dispositifs CNAC.

La garantie du fonds complète celles déjà prévues par le dispositif, à savoir :

- Le nantissement des équipements et/ou le gage du matériel roulant au profit des banques au 1er rang et au profit de CNAC au 2ème rang
- L'assurance multirisque subrogée au profit de la banque.

Le montant de la cotisation au Fonds est calculé sur la base du crédit bancaire accord, (0,35%) du montant du crédit accordé.

### **2.3.2.4-Le FGAR :**

Le Fonds de garantie des crédits aux PME (FGAR), est une institution publique, conçue pour faciliter l'accès des PME aux financements bancaires lors du lancement de projets de création ou d'extension d'activité, en accordant des garanties de crédits aux banques, à l'effet de compléter le montage financier des projets.

La garantie FGAR vient en complément des garanties réelles exigées par la banque auprès de ses clients pour la mobilisation des crédits octroyés.

Cette garantie comble l'insuffisance des garanties immobilières et nantissement des équipements et dans certains cas les remplacent.

Il est destiné aux investissements hors dispositifs (ANGEM, ANSEJ ,CNAC) de création et d'extension d'activité de PME telle que définie par la loi d'orientation du 12 décembre 2001

Le montant minimal de la garantie par projet est de 5 millions DA et le montant maximal est de 50 millions DA. Le montant maximal de 50 millions DA désigne la garantie accordée et non le coût du projet. Le montant maximal de 50 millions DA désigne la garantie

accordée et non le coût du projet. La garantie n'est offerte qu'après analyse du projet par le FGAR.

La garantie définitive ne peut être octroyée qu'après la notification de l'accord de financement au promoteur par la Banque.

#### **2.3.2.3-CGCI :**

La caisse de garantie du crédit d'investissement est une institution publique mise en place pour soutenir la création et le développement de la PME en lui facilitant l'accès au crédit.

La CGCI-Pme a pour vocation de couvrir les risques attachés aux crédits d'investissement consentis aux Pme. Elle couvre les risques d'insolvabilité, encourus par les banques, sur les crédits consentis aux Pme et complète les autres dispositifs d'aide au financement bancaire de la Pme constitués par le FGAR et le Fonds de Caution mutuelle. La limite de la garantie est plafonnée à 250 Millions de DA pour un montant maximum du crédit de 350 millions de DA. La garantie n'est offerte qu'après analyse du projet par la CGCI. La garantie définitive ne peut être octroyée qu'après la notification de l'accord de financement au promoteur par la Banque.

#### **2.3.2.4-Les sociétés de capital investissement :**

Le capital investissement est une technique de financement par des prises de participations minoritaires et temporaires dans le capital D'une société. Il prend plusieurs formes dont :

- Le capital risque pour financer la création d'entreprise;
- Le capital développement destiné au financement du développement de l'entreprise.

L'intervention de la société de capital investissement permet de renforcer les fonds propres de la société financée et, par la même, améliorer les capacités d'endettement auprès des banques"

L'autre avantage du capital investissement pour un jeune promoteur est celui d'être associé à un partenaire financier apportant également une expertise et des compétences managériales.

L'intervention de la société de capital investissement se fait "sans prise de garanties réelles ou personnelles" et, de ce fait, "elle partage les pertes et les profits à concurrence de sa participation".

La loi en Algérie, fixe à la société de capital investissement un taux maximal de participation de 49% au capital de la société et une durée de participation qui varie entre 5 et 7ans.

Six sociétés de capital-risque sont opérationnelles ou en cours de constitution. Ce sont toutes des filiales des banques publiques ; *BADR, BNA, BEA, BAD, BDL et CPA*.

La procédure que les porteurs de projets doivent suivre pour bénéficier d'un financement est la même qu'il s'agisse de création d'une entreprise, d'une extension d'activité ou de rachat d'une société. Les promoteurs peuvent faire appel à une de ces sociétés d'investissement pour une prise de participation dans le capital de l'entreprise à créer. Ils peuvent trouver les orientations et informations précises dans ce sens au niveau des agences des banques publiques de leurs lieux de résidence.

### **2.3.3-Les structures d'appui et d'animation économique locale :**

#### **2.3.3.1- Les Pépinières d'entreprise :**

La pépinière d'entreprise, dénommée également incubateur est une structure publique d'appui, d'accueil, d'accompagnement et de soutien aux promoteurs de projets, mise en place par le ministère de la PME.

L'assistance apportée aux promoteurs consistent essentiellement à :

✓ Héberger à durée déterminée les porteurs de projets et offrir les services suivants :

- Des bureaux ou locaux à durée déterminée;
- Un mobilier bureautique et matériel informatique;
- Documentation, Moyens de communication et de reprographie, Réseau internet, Fax téléphone, photocopie et tirage;

• Accompagner les promoteurs de projets dans toutes les démarches auprès :

- Des institutions financières;
- Des fonds d'aide et de soutien;
- Wilayas, communes et autres organismes en rapport avec leur projets.

• Offrir les conseils personnalisés au plan financier, juridique, fiscal, Commercial et technique;

• Organiser toute forme d'animation, d'assistance, de formation spécifique et de suivi des porteurs de projets jusqu'à maturation et création de leur entreprise;

04 Pépinières sont aujourd'hui opérationnelles, elles activent au niveau des villes suivantes : Oran, Annaba, Ghardaïa et Bordj Bouariridj.

### 2.3.3.3-Les centres de facilitation

Le centre de facilitation est une institution publique créée par le ministère de la PME pour accompagner les porteurs de projets dans les phases de création, de démarrage et de développement de leurs entreprises.

L'assistance qu'il offre aux promoteurs consiste en :

- Information et Orientation vers les dispositifs les plus adéquats eus égard au profil du promoteur, nature du projet, et niveaux de financement exigés (ANGEM, ANSEJ, CNAC ou ANDI);

- Accompagnement dans la réalisation des démarches administratives : Aider les promoteurs à surmonter les obstacles et les difficultés

Rencontrées lors des formalités administratives et entretenir ainsi leur motivation.

- Conseil, coaching et formation en management d'entreprise, pour faire acquérir aux promoteurs non expérimentés les fondamentaux de la bonne gestion d'entreprise et optimiser ainsi leur chance de succès.

10 Centres de facilitation sont aujourd'hui opérationnels au niveau de Tamanrasset, Adrar, Bordj Bou Arreridj, Illizi, Tipaza, Oran, Jijel, Djelfa, Tindouf, Naama.

## Section 02 : Les modalités de financement

Pour bien débiter, il est nécessaire d'investir dans son projet. La plupart des entrepreneurs ne distinguent pas la différence entre les Business Angels, les Love money et le Crowdfunding.

### 2.1-Le Love money

appelé aussi « *épargne affective de proximité* » survient généralement dans les premiers financements c'est-à-dire après que l'entrepreneur ait réuni le capital de départ et avant le Business Angels.

Comme son nom l'indique, ce moyen de financement provient de **l'argent de l'entourage** : amis, famille, réseau professionnel. L'investissement peut représenter des centaines d'euros à des milliers. Si compter sur vos proches ne vous dérange pas, n'oubliez pas que ces derniers deviendront actionnaires de votre société ! Réfléchissez donc minutieusement car l'argent peut impliquer certains conflits dans vos relations mais aussi est un risque pour votre entourage de perdre de l'argent.<sup>24</sup>

### **2.1.1-les avantages du Love money**

En dehors de l'apport, le Love money présente des avantages essentiels ! Même s'il n'est pas recommandé de trop les impliqués, vous pouvez bénéficier des compétences, connaissances et expériences de l'entourage. Qui sait si un de vos proches n'a pas un grand réseau professionnel ?

Les apparences sont souvent trompeuses et ne pas recourir à un Love money sous prétexte que le réseau professionnel sera restreint est absurde. En effet, étant actionnaire, votre entourage peut à présent prendre des décisions et vous conseiller sur des techniques de management, des stratégies ou alors sur la gestion de financement ! Bien entendu, vous devez quand même piloter et commander l'entreprise. En évoquant les avantages que cela va vous apporter, vos proches pourront en bénéficier ! Car cela est vrai qu'investir dans un projet assez douteux semble un risque, ainsi vous pouvez évoquer l'aspect de réductions fiscales ! Effectivement, depuis 2003 avec la loi Dutreil, les investisseurs ont une réduction sur leurs impôts sur le revenu.

### **2.2-les Business Angels**

Contrairement au Love money, les Business Angels interviennent pour des sommes plus importantes (50 000€ à 600 000€). Ils représentent généralement des investisseurs qui souhaitent avoir une expérience dans l'entrepreneuriat. Comme nous l'avons précédemment cité, ces derniers interviennent après l'apport du capital de l'entrepreneur et des investisseurs Love money. Généralement, les Business Angels ont un réseau important et souhaitent investir à plusieurs : se regrouper pour investir sur un projet à fort potentiel n'est pas hors du commun !

#### **2.2.1-Pourquoi faire appel aux Business Angels ?**

---

<sup>24</sup> Les Start-up vont elles nous aider à faire baisser le chômage, Harvard Business Review, Avril-Mai 2013, pp. 18-19

La première réponse serait bien évidemment l'apport qu'ils peuvent vous apporter, mais il y a d'autres raisons auxquelles vous devez être au courant ! Comme le Love Money, les Business Angels peuvent vous apporter des compétences, de l'expertise et des connaissances dans certains domaines ! De plus, comme nous l'avons évoqué, cet acteur possède généralement un réseau professionnel en béton, ce qui est indispensable pour votre projet. Enfin, être en relation avec les Business Angels peut faciliter l'accès aux financements des capital-risqueurs.<sup>25</sup>

### **2.3-Le crowdfunding**

Le Crowdfunding, dît également « le financement participatif » permet aux entreprises de récolter des fonds. Cela consiste à faire appel à plusieurs personnes pour financer le projet. Généralement, comme les Business Angels, le Crowdfunding est un réseau dans lequel beaucoup de personnes investissent sur un projet commun. Il existe plusieurs façons d'obtenir des fonds via le crowdfunding :

- Dans le domaine caritatif, il est possible d'avoir recourt aux dons. En exemple, des projets qui permettent d'améliorer les conditions de vie et le développement économique peuvent être financés par des dons. Ainsi, ils permettent d'obtenir un apport sans contrepartie.
- La mise en place de récompenses peut être possible. En effet, si vous souhaitez obtenir des fonds importants, vous pouvez inciter l'investisseur à le faire en échange d'un cadeau. En exemple, vous souhaitez avoir 150€, si l'investisseur vous les donne, vous lui offrez un cadeau.
- Sous la forme d'un prêt, assez classique et efficace. Cela peut être avec ou sans intérêts.
- Par le biais d'un financement avec prise de participation, appelé aussi « Equity based » où l'investisseur devient actionnaire de votre entreprise.

Les échos ont consacré un article concernant les 10 entreprises avec le plus gros levée de fond en Crowdfunding ;

### **2.4-Les capital-risqueurs**

---

<sup>25</sup> ibid

Avant de vous expliquer ce qu'est un capital-risqueur, il est important de définir les étapes de développement d'une entreprise. Comme vous le savez, l'investisseur sera différent selon son développement. En exemple, une entreprise en pleine création sollicitera les Love money.

Les étapes de développement sont globalement divisées en deux : on retrouve le capital à risque (recherche et développement, naissance, survie) où le financement servira à démarrer l'activité et le capital de développement (1er succès, décollage, maturité) qui sera financé afin de développer cette activité.

Ainsi, le capital-risqueur se situe avant le capital de développement et après tous les acteurs précédemment cités. Malgré un bel élan de l'entreprise, celle-ci reste encore jeune et fragile, d'où le terme « risque ».

Si le budget des Business Angels était conséquent, celui du capital-risqueur l'est davantage ! Son investissement peut représenter des millions d'euros et booster la compétitivité de l'entreprise.

Aujourd'hui, beaucoup de jeunes se lancent dans des projets afin de réaliser leur rêve. Mais pour bien débuter, il faut tenir compte du financement ! Bien que les banques puissent aider, beaucoup d'entreprises se tournent vers le financement externe. Un bon sens relationnel

Une analyse critique ne sera pas suffisante pour séduire les investisseurs car il vous faudra avoir un projet en béton.<sup>26</sup>

### **Section 03 : Les expériences étrangères de financement des Start up**

Dans cette section, nous avons voulu élargir notre réflexion à l'étude de la jeune entreprise dans d'autres espaces économiques relativement différents. Il s'agit d'étudier les opportunités de financement offertes à la Start up et en tirer les leçons de ces expériences pour la Start up algérienne. A ce propos, nous aborderons celles des Etats-Unis, de l'Inde, et de la France et l'Italie.

#### **3.1- Les Etats-Unis**

Depuis quelques années, l'environnement juridique et institutionnel dans lequel les entreprises évoluent est largement mobilisé, afin de rendre compte des différences observées

---

<sup>26</sup> [www.passion-entrepreneur.com](http://www.passion-entrepreneur.com)

en termes de performance, de structure de propriété, ou encore de structure financière. Au-delà des facteurs traditionnels, notamment technologiques et organisationnels, cet environnement juridique et institutionnel semble également déterminer la taille des entreprises et, par extension, le flux de créations nouvelles et la croissance des firmes existantes. Pour autant, cette littérature reste essentiellement focalisée sur les grandes entreprises. La situation des starts ups, pourtant fortement dépendantes de leur environnement institutionnel domestique, demeure relativement méconnue.

L'objectif ici est de présenter quelques faits stylisés relatifs au financement des starts ups américaines. Il s'agit, en général, d'apprécier les mécanismes de marché dans le financement des starts ups américaines. Corrélativement, il convient de s'interroger sur la place de l'action publique en matière de soutien aux starts ups dans une économie qui privilégie la libre concurrence et le marché comme mécanismes de régulation et d'allocation des ressources.

### **3.1.1- L'importance des starts ups dans l'économie américaine**

Les starts ups américaines occupent une place essentielle dans l'économie. Selon les dernières statistiques de la SBA (Small Business Administration) concernant l'année 2001, les entreprises de moins de 500 personnes sont au nombre de 23,7 millions parmi les quelles 5,7 millions emploient des salariés (soit 18 firmes pour 1 000 habitants). Elles représentent 99,7% des entreprises américaines et plus de la moitié de la production du secteur privé (hors agriculture). Elles emploient environ 50% des salariés du secteur privé<sup>27</sup>. De plus, en 2000-2001, elles ont créé la totalité des emplois nouveaux, alors que le nombre de salariés dans les grandes entreprises diminuait. Elles semblent donc jouer un rôle essentiel dans l'emploi global et plus particulièrement dans les périodes de retournement de conjoncture. Leurs activités concernent aussi bien les secteurs traditionnels que les secteurs innovants, puisqu'elles emploient environ 39% des travailleurs scientifiques de haut niveau et déposent près de 13 fois plus de brevets par employé que les grandes entreprises. La population des jeunes entreprises américaines se renouvelle largement chaque année, puisqu'on compte environ 580 000 créations par an (soit un taux de renouvellement de l'ordre de 10%). La mise en perspective internationale indique que cette situation américaine n'est globalement pas très

---

<sup>27</sup> Pascal ALPHONSE et Jacqueline DUCRET, « Financement et soutien public aux Entreprises: l'expérience américaine », Lille, TFD 77/Décembre 2004, p. 37-50.

différente de la situation française où les jeunes entreprises sont également un acteur majeur de l'économie. Il semble nécessaire d'affiner l'analyse pour appréhender les starts ups non plus seulement dans leur globalité, mais également dans leur diversité et aborder leurs caractéristiques précises.

### 3.1.2- Les principales caractéristiques des starts ups américaines

Des enquêtes réalisées pour le compte du Board of Governors of the Federal Reserve System ont permis d'obtenir des données précises et détaillées sur les jeunes entreprises américaines. La dernière enquête, relative à l'année 1998, est connue sous l'acronyme NSSBF (National Survey of Small Business Finance), réalisée en 1999 et 2000. De nombreuses études ont été menées à partir des données de cette enquête :

- M.P.BITLER, A.M.ROBBER et J.-D.WOLKEN montrent que les jeunes entreprises américaines sont, dans leur grande majorité, de très petite taille. Pour ce qui est de leur forme organisationnelle, la structure juridique la plus courante est celle de « proprietorship » (statut proche de celui d'une entreprise individuelle française). Ces résultats sont fortement influencés par la prédominance des starts ups de moins de 20 salariés ou TPE (très petites entreprises) dans la population globale. Ils permettent difficilement d'apprécier la situation des firmes «petites», ni des « plus importantes» parmi les starts ups.
- Au contraire, P.ALPHONSE, J.DUCRET et E.SEVERIN considèrent uniquement les entreprises d'effectif compris entre 20 et 500 salariés, qui réalisent, en moyenne, un chiffre d'affaires de 13,3 millions de dollars pour l'année fiscale 1998 et la valeur moyenne de leur actif est à cette date de 5,7 millions de dollars. Elles emploient, en moyenne, 90 personnes et leur ancienneté moyenne est d'environ 20 ans. Cependant, ces résultats cachent de très fortes disparités. Pour ce qui est de leur forme organisationnelle, 80% environ optent pour une société de capitaux et moins de 7% pour un proprietorship. Du point de vue de la répartition du contrôle, il semble très concentré. En effet, le principal actionnaire détient en moyenne 60 % des actions de l'entreprise et 70% des firmes semblent contrôlées par une famille. Ces sociétés familiales semblent, en moyenne, légèrement plus petites que les autres, tant du point de vue de l'effectif que de la valeur totale reportée au bilan. Elles semblent également moins capitalisées.

Ces résultats montrent donc que le capitalisme américain est avant tout un capitalisme familial dans lequel la place des apporteurs de capitaux propres extérieurs est très réduite. Cette situation n'est pas propre aux Etats-Unis, mais semble, au contraire, assez générale. Ainsi, en France, B.DUCHENEAUT montre que 54% des dirigeants contrôlent la majorité du capital de leur entreprise. Ce constat découle, sans doute, à la fois du souhait des entrepreneurs de conserver le contrôle de leur firme, mais également des difficultés pour intégrer des actionnaires extérieurs. En effet, les conflits d'agence entre actionnaires et dirigeants ou entre un noyau d'actionnaires familiaux et les actionnaires extérieurs peuvent être importants au sein des jeunes entreprises. Dans la plupart des cas, les mécanismes de gouvernance d'entreprise susceptibles de limiter les conflits sont peu développés. De plus, les dirigeants peuvent privilégier les intérêts de la famille au détriment de ceux de l'ensemble des actionnaires. Cela peut expliquer que la plupart des jeunes entreprises ont largement recours au financement par dette.

### **3.1.3- Le financement des starts ups américaines**

Il apparaît que les starts ups américaines semblent parfois être confrontées à des difficultés pour se procurer les financements nécessaires à leur développement. Outre le souhait de l'entrepreneur de conserver le contrôle de la firme, les apports en fonds propres par des investisseurs extérieurs restent limités. Le marché financier ne semble pas concerner les starts ups. Les investisseurs en capital-risque ne jouent qu'un rôle marginal.

Pour ce qui est de l'endettement, il semble être privilégié par les firmes qui ne bénéficient pas d'un autofinancement suffisant et sont confrontées à des besoins de financement importants. Il n'est cependant accessible que pour les firmes disposant, sinon d'une relation de long terme avec une institution financière, tout du moins d'antécédents de crédit probants. A défaut, seules les firmes offrant des garanties suffisantes risquent d'avoir accès à l'endettement auprès des institutions financières.

Cette difficulté d'accès au financement, indépendamment de la qualité des projets de l'entreprise, est désignée par le terme de Financial gap. Elle est susceptible de compromettre la réussite de certaines START up disposant par ailleurs de solides atouts et ne semble pas pouvoir être résolue par le jeu de l'économie de marché. C'est en partie pour combler ce gap que le gouvernement fédéral américain a mis en place un système de soutien public aux Start up.

### 3.2- L'Inde

Nous avons exposé la politique publique de l'Algérie en matière d'accompagnement de la jeune entreprise.<sup>1</sup> Qu'en est-il de l'expérience indienne dans ce domaine ?

#### 3.2.1- Aperçu sur le système économique indien

L'économie indienne repose sur des bases solides et a réussi à s'auto-suffire dans tous les secteurs, allant de l'agriculture à l'industrie. La décennie des années 90 a vécu un taux de développement impressionnant de plus de 6% et un pourcentage de commerce extérieur de l'ordre de 12 à 20%. L'ouverture de l'économie procède à faire de l'Inde une destination très attractive pour l'investissement étranger direct qui a impliqué 15 milliards de dollars et a fait augmenter les réserves de change à 39 milliards de dollars<sup>28</sup>

L'ouverture des années 80 a permis à l'Inde de s'adapter à la mondialisation. Cette ouverture s'est opérée avec certaines résistances, mais a permis quand même l'accès aux importations et aux investissements étrangers. Le secteur privé se renforce et l'industrie se diversifie : scooters, motos, voitures, électroménager pour un marché intérieur émergent. L'Inde exporte aussi des diamants importés, travaillés puis réexportés.

L'agriculture constitue la principale branche économique, bien qu'elle n'apporte qu'un tiers du produit national. Il n'en demeure pas moins qu'elle fait vivre les trois quarts de la population. Céréales primaires et secondaires sont les produits les plus cultivés. Les produits de l'agro-industrie tels que les épices, le coton, le thé, le jute, le caoutchouc ont, en outre, une place importante dans les exportations. Les produits de l'agriculture sont fortement tributaires des pluies de la mousson. L'industrie agro-alimentaire, dont le potentiel est intéressant, en est encore à sa phase de lancement. L'agriculture enregistre encore quelques difficultés notamment les lourdeurs administratives qui constituent une entrave aux investissements en général. Le secteur de l'industrie notamment la transformation, la construction, l'électricité apporte une part de quelque 30% au produit national brut.

---

<sup>28</sup> Supra page 45

L'éventail des biens produits par l'Inde est varié, sachant que la plupart de ces produits sont protégés de la concurrence étrangère par des restrictions à l'importation. L'industrie du textile constitue la branche principale. Le secteur tertiaire apporte la plus grande part au produit national brut (environ 40%). Les branches les plus importantes sont le commerce, les transports, les communications, l'administration et la défense. Le produit intérieur brut en Inde est de l'ordre de 300 milliards US ; rapporté à la population, le revenu par tête d'habitant est de 1 200 dollars US.

### **3.2.2- Dispositif mis en place pour la création et la promotion de l'entreprise**

Les résultats obtenus en Inde remontent aux programmes développés au milieu des années 60. Le gouvernement a encouragé notamment les activités de sous-traitance et la création d'un tissu de micro-entreprises. Par ailleurs, les programmes et les cycles de formation préparent les futurs entrepreneurs à la libre entreprise et à l'esprit d'initiative (paramètre dont on ne dispose pas actuellement dans nos programmes de formation aussi bien pour la formation professionnelle que pour l'enseignement supérieur). Le volet de la formation des jeunes entrepreneurs est sérieusement pris en charge en Inde durant une période de six mois. Concernant le financement des projets, un véritable réseau de SFC en relation avec la banque de développement de la start up permet d'étudier et de financer les projets d'investissement.

Nous allons examiner dans ce qui suit essentiellement, les critères de référence du créateur d'entreprises, la formation du futur manager et les modes de financement du projet.

### **3.2.3- Critères de référence du créateur d'entreprises en Inde**

Le programme du gouvernement indien a inscrit la jeune entreprise parmi les secteurs prioritaires sur lesquels repose la réalisation des objectifs économiques. Le développement des starts ups indiennes s'est fait par étapes avec l'acquisition de technologies étrangères et par une politique de promotion plus large. Cette politique a permis l'épanouissement de ce secteur grâce à :

\_L'encouragement à la création de micro-entreprises par les jeunes présentant les critères suivants :

- ✓ Age : entre 18 et 35 ans
- ✓ Qualification : participer à un stage technique pour au moins six mois

- ✓ Résidence permanente dans la région pour au moins trois ans
- ✓ Revenu familial : jusqu'à 24 000 roupies/an
- ✓ Activité : industrie, services, business
- ✓ Coût de l'investissement : le programme ne couvre qu'une partie de l'investissement (100 000 roupies soit 200 000 DA). L'opérateur doit contribuer avec 5% du coût du projet et la banque avec 95%.

\_ L'exonération de droits de taxes et impôts sur les importations de matières premières et machines.

\_ La mise en place d'un système de promotion des activités industrielles dans les zones rurales, les zones déshéritées et enfin les banlieues lointaines des grandes villes. Ce système consiste à apporter des bonifications de crédits à l'investissement, des exonérations d'impôts et taxes ainsi que de durées majorées de périodes de grâce de taxes et impôts de remboursement de crédits. L'Etat a développé des crédits spéciaux pour l'aménagement des zones industrielles dans les zones les plus reculées en y apportant les infrastructures (routes, voies ferrées), les commodités (adduction d'eau, électricité), les communications (presse, téléphone) et enfin les services publics et commerciaux (agences d'organismes publics, succursales de banques, etc.).

### **3.2.4- Formation**

L'objectif principal de la formation est de permettre aux jeunes :

- L'acquisition des connaissances de l'activité entrepreneuriale.
- Examen et analyse de l'expérience internationale dans la création des petites entreprises pour la mise en place d'une stratégie convenable. Les starts ups disposent de centres de formation professionnelle où l'enseignement côtoie quotidiennement la production afin d'offrir à l'entreprise un réservoir indispensable de ressources humaines, ainsi qu'une capitalisation permanente du savoir. Aussi les autorités ont-elles mis à la disposition des chefs d'entreprises dans les zones rurales et urbaines plus de 700 centres de formation travaillant en coordination pour l'encadrement et le recyclage des entrepreneurs.

### **3.2.5- Financement des projets**

Concernant l'aide au financement des entrepreneurs et la promotion des starts ups, chaque Etat indien dispose d'un SFC State Financial Corporation (institution financière qui constitue un réseau financier coordonné par la banque de développement indienne). Ses principales missions étant :

- L'aide au financement des entrepreneurs et promotion des starts ups, SARL privées et publiques, entreprises artisanales.
- La sélection des projets industriels et des entrepreneurs.
- L'essaimage des projets des différentes communes en tenant compte de l'activité et la nature du produit. De plus, les SFC prennent en compte les orientations et priorités contenues dans le programme du gouvernement central. Parmi les critères qui orientent la décision de financement figurent par ordre d'importance :
  - La qualification de l'entrepreneur ;
  - L'insertion de la technologie et du marché dans l'environnement ;
  - La viabilité économique. Les SFC disposent de cellules spécialement structurées pour le suivi des projets initiés. Le taux de mortalité d'environ 8 à 10% enregistré est essentiellement dû à :
    - Le non disponibilité des fonds en temps voulu ;
    - La mauvaise gestion ;
    - La faiblesse de la commercialisation. Notons enfin que la plupart des projets initiés (85%) ont une durée de mise en œuvre (étude et réalisation) qui varie entre dix et 20 mois. Les SFC dépassent rarement deux mois pour formuler une réponse définitive aux dossiers déposés. Le montant maximum des prêts que peuvent offrir les SFC par projet est d'environ 400 000 dollars US.

### **3.2.6- Coopération algéro-indienne dans le domaine des jeunes entreprises**

Les actions de coopération algéro-indienne dans le cadre du développement des starts ups portent essentiellement sur :

- L'organisation de cycles de formation en Inde pour les cadres du Ministère de la jeune entreprise et les futurs managers de start up
- L'organisation de séminaires et l'exposition de technologies en Algérie
- L'identification de projets et la conduite de leurs études de faisabilité

- L'assistance dans la mise en place de projets de jeune entreprise dont les matières premières sont produites localement
- L'assistance de la partie indienne pour la mise en place d'un institut de formation dans le domaine de la jeune entreprise.

### 3.3- L'Italie

Selon le dernier recensement national de l'industrie, le nombre d'entreprises publiques et privées italiennes – hors agriculture et y compris les exercices commerciaux – dépasse les 3 800 000 unités, produisant un chiffre d'affaires de 1 668 milliards d'euros et offrant de l'emploi à 13,7 millions de travailleurs sur un total national de 20,5 millions. Il s'agit, à 95%, de petites entreprises privées, étant donné que 3 675 millions parmi elles utilisent jusqu'à un maximum de neuf employés. Ces moyennes entreprises réalisent, à elles seules, un chiffre d'affaires de 500 milliards d'euros par an et emploient 6,7 millions de personnes au total<sup>1</sup>. La catégorie des 69 475 grandes entreprises produit par contre un chiffre d'affaires bien supérieur (équivalent à 950 milliards d'euros), mais emploie un million de travailleurs en moins par rapport à la jeune entreprise (notamment 5,532 millions en 1997).

#### 3.3.1- Caractéristiques des entreprises italiennes

Quant aux caractéristiques de cette dernière, nous citons celles indiquées par M. BOLONDI : défense et recherche de la qualité, solidarité entre les producteurs, capacité d'adaptation au marché national et étranger, renouvellement technologique constant, prudence dans les choix d'investissements<sup>29</sup>. Selon cet expert italien, la start up italienne a sans doute bénéficié d'une longue tradition d'interventions gouvernementales qui remontent au moins au début du siècle, quand la défense de l'emploi est devenue l'objectif principal de la politique économique italienne.

#### 3.3.2- Les premiers modèles d'intervention gouvernementale

Les premiers modèles d'intervention à grande échelle furent expérimentés pendant les années passées. Il s'agissait de l'application de trois instruments coordonnés :

- La politique des travaux publics relatifs aux voies de communication routières, barrages, chemins de fer, centrales et réseaux électriques vise à équiper le

<sup>29</sup> Séminaire CINAFA, « Communication sur la création d'entreprises en Italie présentée par Mr Laura BOTTA », Alger, 23 au 25 avril 2001.

pays des trois infrastructures de base : transports, énergie et communications. Les chantiers des travaux publics développaient, d'ailleurs, un certain volume de commandes qui appelait le secteur privé à fournir des matières premières et des biens d'équipement. La masse salariale distribuée aux travailleurs augmentait le revenu des familles, donc la consommation interne et la petite épargne. Cette dernière, à son tour, alimentait la naissance de petites exploitations commerciales, agricoles ou artisanales à gestion familiale.

- La constitution d'un groupe né pour le sauvetage des industries menacées : l'Etat participait au capital social des entreprises en difficulté et exerçait donc un contrôle plus ou moins direct sur le choix de la stratégie industrielle.

- La politique de salaires et de prix stables qui encourageait l'épargne et l'investissement. Cette politique a effectivement abouti au plein emploi et à la suspension quasi totale de l'émigration italienne à l'étranger. Il ne faut pas oublier, par contre, que les travaux publics et le sauvetage des grandes entreprises se démontrèrent coûteux, épuisèrent les réserves de l'Etat et firent apparaître des déficits considérables : une augmentation nette, donc, de l'endettement interne. Les régions du Sud présentaient un fort retard de croissance et un taux de chômage bien plus élevés qu'au Nord. Trois voies furent essayées :

- La première, dans la tradition de construction d'infrastructures créatrices d'externalités, mais pour des montants beaucoup plus réduits, aboutit à la création de la Caisse du Midi, la « Cassa del Mezzogiorno ». Instituée par la loi 646 du 10 août 1950, la Caisse finançait des travaux d'aménagement du territoire, barrages, irrigations, nouvelles centrales électriques, viabilité et chemins de fer. L'investissement prévu à l'origine fut de 1 000 milliards de liras en dix ans. Bien que toute transformation en valeur actuelle soit complexe, on peut approximativement estimer ce chiffre à 17 000 milliards de liras actuelles, voire 8.5 milliards d'euros. La loi fut par la suite prorogée et la dépense effective devint de 1 600 milliards en 15 ans, 14 milliards d'euros environ.

- La deuxième voie, plus innovatrice, fut l'expansion du crédit concessionnel, par le biais de trois institutions bancaires spécialisées, spécifiquement créées pour le financement des entreprises méridionales.

- La troisième voie fut la formation professionnelle, renforcée par la loi de 1957. Il s'agit de la diffusion des instituts publics et privés de préparation aux professions de cadres moyens, techniciens et ouvriers spécialisés, dans le domaine

industriel, agricole, commercial et touristique. A l'heure actuelle, l'intervention de l'Etat préfère des instruments plus légers. Le volet des travaux publics est rare, surtout en considération des coûts. Le choix est pour la formation professionnelle et les services à l'entreprise. SVILUPPO ITALIA est la nouvelle agence nationale pour le développement économique et l'entreprise du Midi et des autres régions désavantagées du pays. Son capital social est de 1 262 milliards d'euros, entièrement détenu par le Ministère du Trésor. Ses domaines d'intervention concernent la création de nouvelles entreprises et le travail autonome, ou auto-emploi. Les instruments sont plus variés et très adaptables aux différentes situations.<sup>30</sup>

### 3.3.3- Les instruments de l'agence nationale SVILUPPO ITALIA

En matière de création d'entreprises, l'agence intervient :

- ✓ En phase de projet, par un accompagnement à la formulation du business plan
- ✓ En phase de constitution de l'entreprise, par des participations temporaires au capital-risque, ou bien par l'octroi de crédits concessionnels
- ✓ En phase de démarrage des activités, par les services à l'entreprise, ou par l'orientation de cette dernière vers les « centres services » des réseaux de l'agence. C'est une sorte de tutorat qui permet aux jeunes entrepreneurs entre 18 et 35 ans, segment privilégié de l'intervention, d'éviter les erreurs initiales dues au manque d'expérience et qui sont en général à l'origine de leur sortie prématurée du marché.
- ✓ En matière de création d'emplois autonomes, l'agence privilégie les travailleurs au chômage de n'importe quel âge. Le processus de soutien comporte la formulation assistée d'un projet personnalisé, des cours de formation si nécessaire, un petit financement en phase de démarrage des activités, le tutorat. SVILUPPO ITALIA est également un organisme de consultation pour les décideurs publics : Etat, Régions, Communes. Elle développe des initiatives économiques et de haute technologie, gère le nouvel observatoire de l'entrepreneuriat féminin. Une stratégie qui peut être résumée en un seul mot : accompagnement. Bien que l'initiative soit expérimentale, les premiers résultats sont déjà disponibles : 1 200 nouvelles entreprises en phase de démarrage ; 20 000 projets d'auto-emploi financés. Une

<sup>30 30</sup> Séminaire du ministère de l'industrie sur la compétitivité industrielle, février 2001

dernière considération : les politiques d'encouragement à l'entreprise sont importantes, parfois fondamentales, mais ne peuvent pas suffire, à elles seules, à la croissance de la start up. La première variable est le temps, car ce sont des processus lents- dans l'exemple de l'Italie, le tissu de la start up remonte au Moyen Age. La deuxième est la volonté de l'initiative privée.

### **3.4- La France**

Le gouvernement français a créé le 27 novembre 1996 la Banque du Développement des jeunes entreprises qui est devenue effective l'année suivante. Regroupant les activités de prêt du crédit d'équipement des petites et moyennes entreprises (CEPME) et les activités de garantie de la société française de garantie des financements des petites et moyennes entreprises (SOFARIS), la BDPME a pour objectif de favoriser, en partenariat avec la communauté bancaire et financière, l'accès des starts ups au crédit en tirant parti des complémentarités existantes entre ces deux institutions. La BDPME a pris la forme d'une société financière (holding) ayant des participations dans le CEPME et dans SOFARIS. Ces deux institutions avaient été créées par l'Etat dans les années 1980 : le CEPME pour favoriser l'obtention par les jeunes entreprises de crédits à des taux analogues à ceux pratiqués pour les grandes entreprises, et SOFARIS pour gérer au profit de l'ensemble de la place bancaire et financière des fonds de garantie publics destinés à couvrir le risque spécifique aux starts ups

#### **3.4.1- Le rôle majeur des jeunes entreprises dans l'économie française**

Les petite entreprises de moins de 500 salariés représentent 99,9 % de l'ensemble des entreprises françaises (soit environ 2,3 millions d'entreprises) et celles employant moins de dix salariés (environ 2,1 millions) constituant à elles seules 93 % de ce total. Cette importance est confirmée par leur poids dans l'économie : les entreprises de moins de 500 salariés emploient plus de 60 % des effectifs du secteur productif<sup>31</sup>. Elles assurent à elles seules un peu plus de la moitié de la production totale française et réalisent environ 45 % des investissements du secteur productif. Devant de tels enjeux, il est important d'accompagner au mieux les chefs d'entreprise dans leurs projets de développement parce que,

---

<sup>31</sup> Séminaire CINAFA, « Communication sur les missions d'intérêt général du groupe BDPME présentée par Mr DRUY », Alger, 23 au 25 avril 2001

malheureusement, le développement d'une Start up ne va pas sans risques, quelle que soit la phase de son développement, de sa création à sa transmission.

### 3.4.2- La grande fragilité des starts ups françaises

Il suffit, pour prendre la mesure du risque Start up, de citer quelques chiffres : s'il se crée depuis dix ans chaque année, plus de 170 000 entreprises en France, il en disparaît près d'une sur deux au bout de cinq ans. Pour les créations ayant recours au crédit bancaire (environ 22 % du total), l'étude de la Banque du Développement des jeunes entreprises d'avril 2000 représentative de cette population de créations, montre que le taux de contentieux sur encours s'élève en moyenne aux alentours de 6,5 % par an. Ce taux exprime la perte financière des banques ou en d'autres termes le supplément de marge qu'elles devraient demander pour couvrir les risques qu'elles encourent sur les financements à moyen / long terme accordés. D'autres statistiques montreraient aussi que le taux de défaillance est également très élevé dans les phases d'innovation, de lancement à l'exportation et, plus généralement, lorsque la petite ou moyenne entreprise est dans une période de développement rapide. Les causes de la fragilité financière des starts ups sont :

- L'insuffisance des fonds propres des starts ups
- Le poids du crédit interentreprises
- La frilosité des banques vis à vis des starts ups

### Conclusion :

A travers ce chapitre, nous avons tenté de faire une analyse du financement des starts ups. En effet, la recherche d'une définition et les sources interne et les structures de financement des start-up met d'emblée l'accent sur la modalité de financement. Or, une image d'expérience financière a l'international. Il s'avère que l'analyse doit prendre en compte la diversité de celle-ci et le rôle déterminant du dirigeant dans les objectifs financiers d'une Start up.

Parente pauvre de la théorie néoclassique, la jeune entreprise doit attendre les années soixante-dix (1970) et la crise pour faire l'objet d'intérêt de la part de la littérature économique

et des pouvoirs politiques. Devenue la nouvelle locomotive du développement des nations - compte tenu de son rôle important notamment dans la création d'emplois, l'amélioration du tissu industriel, l'implantation optimale des forces productives et le développement vers l'exportation - la Start up fait preuve de beaucoup de considération des autorités politiques tant sur le plan financier, légal et réglementaire.



***CHAPITRE03:Analyse de mécanisme et d'accompagnement de création d'une start-up en Algérie***

## **-Introduction**

Pour mieux cerner la réalité du financement et de l'accompagnement dispensés par l'ANSEJ aux START UP, nous avons entrepris la réalisation D'une enquête de terrain auprès d'un échantillon d'entrepreneur de la région de Tipaza Le recours à l'enquête de terrain par un entretien avec les responsables de l'ANSEJ et un questionnaire est un passage obligé pour répondre à notre Problématique, en raison notamment de l'absence de données globales sur le dispositif ANSEJ au niveau national.

Le présent chapitre est divisé en quatre parties. Dans un premier temps, on présentera L'organisme d'accueil de l'ANSEJ. Dans une deuxième section, après une esquisse de la démarche méthodologique, et en troisième lieu on tentera de discuter les principaux résultats de l'entretien et enfin les résultats de questionnaires

## **Section01 : Présentation de l'organisme d'accueil (ANSEJ)**

### **1.1- Création de l'ANSEJ en l'Algérie :**

En application des dispositifs de l'article 16 de l'ordonnance N° 96-14 du 24 juin 1996, une agence dédiée au soutien de l'emploi de jeunes sous la domination : agence National de Soutien a l'Emploi de Jeunes (ANSEJ). Cette dernière est un organisme à caractère spécifique, régi par les dispositions du décret exécutif N° 96-296.

L'agence est placée sous l'autorité du chef du gouvernement, le suivi opérationnel de l'ensemble des activités de l'agence est exercé par le ministère chargé de l'emploi.

Elle est dotée de la personnalité morale et de l'autonomie financière. Son siège est fixé a Alger, il peut être transféré entant autre lieu de territoire national par un décret exécutif pris sur rapport du ministère chargé de l'emploi. L'agence l'ANSEJ avec 48 agences et près de 100 annexes est présente sur tout le territoire national, sur une décision de son conseil d'orientation suite au décret exécutif<sup>32</sup> N° 96-296.

L'agence est chargée principalement des missions de conseil, d'assistance et de soutien aux jeunes promoteurs, notamment dans le choix, l'orientation, les études, l'assistance et le suivi de leurs projets pendant les différentes phases (réalisation et exploitation).

---

<sup>32</sup> Du décret N°96-296 du 24 RABIE ET HANI 1417 correspondant au 8 septembre 1996 portant création et fixant les statuts de l'ANSEJ (complété par le décret exécutif N°98-231 du 19 RABIE ELAOUAL correspondant au 13 Juillet 1998.

Elle veille également à la réunion de toutes les conditions de réussite des projets liées à la viabilité, la rentabilité et les garanties susceptible d'emporter l'adhésion des organismes bancaires chargés du financement. Elle aura en outre à effectuer pour le compte des jeunes promoteurs toutes les démarches visant l'obtention des avantages, notamment auprès des agences de promotion et de soutien à l'investissement (ANDI,...) et pour l'obtention des avantages fiscaux et parafiscaux.

### 1.2-L'antenne régionale de TIPAZA

L'antenne régionale de Tipaza a été créée le 30 juin 1985. Avant cette date, les dossiers sont pris en charge par la délégation à l'emploi des jeunes (DEJ), actuellement appelée la direction de l'emploi au niveau du siège de la wilaya. Le 10/07/1998 correspond à la date d'ouverture de l'antenne de Tipaza de l'agence nationale de soutien à l'emploi de jeune, qui comme objectif d'accueil et l'accompagnement des jeunes promoteurs dans le cadre de dispositif de création de la micro entreprise.

Cette agence est située en Rue du 1er Novembre Tipaza , l'antenne de Tipaza depuis sa création n'a pas cessé de contribuer à l'insertion des jeunes éligibles de la wilaya de Tipaza. Dans tous les cas. Depuis 1998, l'antenne de Tipaza connus une évolution très importante dans tous les secteurs d'activités.

L'agence est administrée par un conseil d'orientation. Elle est dirigée par un directeur général et dotée d'un comité de surveillance. L'organisation de l'ANSEJ est proposée par le directeur général et adoptée par le conseil d'orientation. En ce qui concerne l'organisation administrative, le conseil d'orientation est composé de 17membres qui représentent les différents ministères et associations de jeunes a caractère national. Les membres du conseil sont désignés par arrêt du ministère.<sup>33</sup>

Le président du conseil est élu par ses compétences pour une période d'un an, il est assisté d'un vice-président élus dans les mêmes formes et pour la même période. Ce conseil se

réunira au moins une fois tous les trois mois.

- ✓ **Le directeur Général** : le directeur général de l'agence est nommé par un décret sur proposition du ministre chargé de l'emploi.

Il a pour fonction de :

---

<sup>33</sup> Du décret N°96-296 du 24 RABIE ETHANI 1417 correspondant au 8 septembre 1996 portant création et fixant les statuts de l'ANSEJ (complété par le décret exécutif N°98-231 du 19 RABIE ELAOUAL correspondant au 13 juillet 1998.

- assurer la réalisation des objectifs assignés à l'agence et à l'exécution des décisions du conseil d'orientation

- établir et soumettre à l'approbation du conseil d'orientation le bilan et le compte de résultat.

✓ **Le comité de surveillance** : le comité de surveillance de l'ANSEJ est composé de trois membres désignés par le conseil d'orientation. Un président est désigné parmi les membres, il est chargé de contrôler, d'observer et de suivre l'exécution du programme de l'agence. Il présente, par ailleurs, au conseil d'orientation ses observations, comme il peut donner son avis sur le rapport périodique élaboré par le directeur général.

## ***Section02 : méthodologie de la recherche***

Nous avons mis essayer de mettre en œuvre de la méthode notre partie théorique

### **2.1-Les acteurs concernés**

Nous avons choisi les personnes interrogés, en fonction de l'objectif de notre recherche, ces personnes sont :

1. Pour l'étude qualitative : nous avons eu des entretiens avec le chef d'annexe, accompagnateur, comptable.
2. Pour l'étude quantitative : nous avons adressé un questionnaire aux START UP qui ont été financé par l'ANSEJ KOLEA.

### **2.2-processus de recueil**

Le processus de recueil d'information se traduit par la réalisation des entretiens et les questionnaires.

L'objectif des entretiens :

Objectif de l'entretien c'est de savoir ce qui concerne :

1. l'analyse bilancielle et la réalisation de la création des starts ups.
2. Savoir la capacité d'expertise au niveau d'organisation.
3. les pratiques de l'ANSEJ en matière d'accompagnement et de suivi.

Objectif du questionnaire

Afin d'avoir une meilleure compréhension des prédispositions entrepreneuriales chez les starts ups et l'impact des dispositifs d'aide sur leur processus entrepreneurial

### **Section03 : Résultat de l'étude qualitative**

Pour mieux exploite notre travail de recherche, nous avons dans premier temps fait une synthèse de ce qui a été recueilli, c'est à dire des résultats, en suit nous avons fait un commentaire sous forme d'analyse.

#### **3.1-Synthèse de l'étude qualitative**

##### **Entretien avec le comptable**

- ✓ la majorité des porteurs de projet à caractère productif sont des hommes. L'entrepreneuriat féminin est assez faible.
- ✓ évolution à la hausse
- ✓ le nombre de projets et d'emplois productifs créés dans le cadre du dispositif ANSEJ durant la période allant de 2015à 2017Le nombre de projet productif financés explose

Carrément à partir de 2017 passant de 276 et 229 projets, respectivement en 2015 et 2016, à 449 projets.

- ✓ Les conditions et environnement économique n'influence pas sur le financement de l ANSEJ parce que le trésor ne finance plus cette dernière, elle était entrée a l'autofinancement

- ✓ la mission de l'ANSEJ en premier temps cherche la quantité et aujourd'hui elle cherche la qualité, le bilan actuelle donne des résultats qui montre la réalisation de la création d'emplois donc l'ANSEJ a contribué.

- ✓ Non, nous ne comptons pas mettre en œuvre un dispositif spécialement pour les starts ups car les starts ups sont des projets comme les autres, mais faire un suivie particulier c'est à dire un soutien après la réalisation, des interventions, encourager les a la participation aux salons nationaux et internationaux créer un club de startup algériennes. .

### Entretien avec le chef d'annexe

- ✓ L'organisation actuelle de l'ANSEJ est adaptée pour développer les start-ups car on aide juste à la création de l'entreprise
- ✓ Nous avons une relation avec les incubateurs au niveau central.
- ✓ L'ANSEJ a des experts qui accompagnent les projets, avant le recrutement d'un accompagnateur de projet et il doit suivre des formations au niveau des centres.
- ✓ Vu que on a des experts qui accompagnent les projets alors ils peuvent expertiser tout ce qui concerne business plan et dans aucun cas on a fait un appel d'un expert externe.

### Entretien avec l'accompagnateur

- ✓ L'Ansej a émis la volonté de financer les étudiants porteurs de projets sérieux.  
cela se fera sur le long terme. Ainsi, une enveloppe d'un milliard de centimes sera dégagée par l'agence pour financer ces projets après l'aval des maisons de la sous-traitance et de l'entrepreneuriat, implantées au niveau des différentes universités. De sorte, qu'une fois le diplôme en poche, l'étudiant pourra sans perdre du temps, lancer son entreprise.
- ✓ L'Ansej travaille en coordination avec les maisons de sous-traitance qui se trouvent dans les universités que compte le pays. Elles sont par ailleurs chargées de recenser le nombre d'étudiants porteurs de projets pouvant être accompagnés et subventionnés, en se basant sur les résultats de concours qui seront organisés pour permettre de sélectionner les projets les plus aptes au financement
- ✓ Oui effectivement, l'ANSEJ s'intéresse et encourage les START up parce que cette dernière cherche l'innovation et c'est ça ce que demande le marché, Les start-up technologiques marchent bien. Il y a des jeunes qui ont même des marchés avec des entreprises étrangères. Ils font rentrer des devises en Algérie.
- ✓ Nous avons quatre secteurs phares : l'agriculture, l'industrie, le BTPH, et tout ce qui est TIC. Mais on encourage également tout ce qui touche aux énergies renouvelables et au recyclage. En revanche, le secteur du transport a été gelé en 2011 pour des raisons pratiques.
- ✓ Il y a trois cas de figures. D'abord, il y a ceux qu'on a financés mais qui n'ont pas réalisé leur projet. Autrement dit, ils ont détourné l'argent octroyé par l'Ansej. Là, on dépose plainte pour vol. Ces cas sont rares

Le deuxième cas de figure, c'est ceux qui ont réalisé leur projet mais pour une raison ou une autre, leur affaire n'a pas marché. Là, c'est le fond de garantie qui intervient pour indemniser la banque. On récupère le matériel et les équipements, on les revend aux enchères et on récupère ce qu'on peut récupérer. Le jeune perd son apport personnel mais ne rembourse rien.

Le 3ème cas, c'est quand l'affaire créée marche bien, mais le porteur de projet refuse de payer. Là aussi on dépose plainte. En général, les gens se mettent à payer dès qu'ils apprennent le dépôt de la plainte.

- ✓ On a signé beaucoup de contrats avec plusieurs entreprises, et plusieurs secteurs, pour trouver des plans de charge à ces micro-entreprises, pour les aider à travailler et qu'elles puissent rembourser leurs dettes et s'épanouir.
- ✓ Le mode de financement des pme c'est le même des start-up, donc cette dernière nécessite un fond de roulement et l'ANSEJ ne finance pas encore la matière grise des start-up
- ✓ Ici en Algérie, je ne pense pas du moins je n'ai pas entendu parler de ça pour financer un projet, ce type de financement n'existe pas et l'ANSEJ ne l'encourage pas.

### 3.2-commentaire et analyse de l'étude qualitative

de part les réponses qui nous ont été fournies par les principaux responsables de l'ANSEJ à savoir chef d'annexe, comptable, l'accompagnateur, nous avons relevé ce qui suit :

- **La première partie**

La faiblesse de l'entreprenariat féminin s'explique essentiellement par des facteurs sociologiques, notamment le poids de traditions culturelles. En effet, l'aspiration féminine la plus commune est encore peu disposée à la prise de risque.

L'augmentation de nombre d'attestations d'éligibilités s'explique très largement par la facilitation de l'accès au crédit bancaire, décidé par le gouvernement de l'époque suite aux émeutes urbaines ayant secoué le pays.

L'évolution des projets productifs remarquable est dû essentiellement à l'assouplissement des conditions de crédit, notamment avec l'annulation des taux d'intérêts.

La micro-entreprise est facile à implanter, à déployer et résiste mieux aux changements économiques, et les chiffres montrent que l'ANSEJ a vraiment contribué.

L'ANSEJ a un seul dispositif qui contient tout genre d'entreprise et pour les micro-entreprises innovantes ont un suivi particulier vu que c'est nouveau en Algérie

- **La deuxième partie**

Pour créer une startup, il faut le talent et le financement. En Algérie, le talent existe, le financement fait cruellement aux start-up

Le dispositif d'aide à la création d'entreprises de l'ANSEJ est insuffisamment conçus pour les start-up, et son 'écosystème d'aide à la création d'entreprises est verrouillé face a eux

"La startup n'a pas besoin de grands équipements, elle cherche à alimenter sa trésorerie pour financer l'acquisition d'un patrimoine immatériel, le dispositif ANSEJ propose une fourchette de 100.000 à 300.000 DA de fonds de roulement. "C'est très insuffisant pour répondre au besoin d'une startup. C'est un véritable frein au démarrage.

- **Troisième partie**

La création de la Formation Ingénieur-Innovation Entreprendre (FIE), destinée à « *transmettre et développer l'esprit d'entreprendre* », en formant les étudiants « *aux aspects stratégiques, marketing, financiers et humains* » inhérents à l'entreprise. A l'heure où l'Algérie souhaite diversifier ses ressources, afin que l'économie nationale ne soit plus dépendante exclusivement des hydrocarbures, une réforme complète pour encourager le développement des startups semble plus que nécessaire dans plusieurs secteurs, malgré tout ça l'Algérie ferait partie des rares pays au monde qui accompagnent les porteurs de projets ». Pourtant ce secteur d'activité est l'un des secteurs les plus rentables au monde.

### **3.3-Les suggestions :**

- La première suggestion est d'encourager la création d'entreprise en Algérie a travers l'adoption de plusieurs accents qui touchent des niveaux différents, surtout au niveau système éducatif visant le développement d'une culture entrepreneuriale a travers plusieurs pratique qui aideront à faire émerger l'esprit d'entreprendre chez les jeunes étudiants ;

- L'accompagnement entrepreneuriat doit être présent en amont et en avale du projet, c'est pour cela que les services rendus avant et après la création d'entreprise doivent être toujours assurés ;

- Faire émerger chez les jeunes algériens l'esprit d'accompagnement entrepreneuriale de la part de l'ANSEJ ;
  - Mettre l'accent sur des paramètres bien étudiés, lors de choix des profils des accompagnateurs, d'une façon qui assure l'compatibilité des styles et la ressemblance entre accompagnateur et porteur de projet pour que l'accompagnement soit efficace ;
  - Ce concentre sur les projets rentable et privilèges les secteurs porteurs de richesse ;
  - L'amélioration de la qualité des service d'accompagnement a la création d'entreprise ;
  - Mettre en place de nouveau dispositif d'accompagnement a la création d'une START UP ;

**Section04 : Résultat de l'étude quantitative**

Dans ce qui suit, nous présenterons les résultats de notre enquête de terrain, réalisée auprès d'un échantillon de jeunes entrepreneurs ayant sollicité l'ANSEJ de TIPAZA et qui ont créés des START UP, malgré toutes ces difficultés, nous ne sommes jamais découragées pour aller au bout de notre enquête, qui a duré 1 mois. Les informations relatives à l'enquête de terrain sont récapitulées dans le tableau suivant

**Tableau N°03 : Données relatives à l'enquête de terrain**

<b>Nombre</b>	<b>Nombre d'entreprises dans l'échantillon</b>	<b>Taux(%)</b>
<b>Questionnaires</b>		
<b>Récupérés</b>	52	86.67
<b>Non récupérés 8</b>	8	13.33
<b>Distribués</b>	60	100

**Source :** Réalisé par nous même à partir des résultats de l'enquête.

**Tableau N°04** : la taille de l'échantillon étudié

<b>Nombre</b>	<b>L'échantillon</b>	<b>Taux(%)</b>
<b>Questionnaire</b>		
<b>Exploitable</b>	<b>46</b>	<b>89</b>
<b>Non exploitable</b>	<b>6</b>	<b>11</b>
<b>Total</b>	<b>52</b>	<b>100</b>

Source : Réalisé par nous même à partir des résultats de l'enquête.

#### **4.1-Résultat de l'enquête**

L'objet de cette section est d'exposer les résultats de l'enquête. Signalons que sur les 60 questionnaires distribués, nous n'avons pu récupérer que 46 questionnaires exploitables, à cause des incohérences contenues dans certain questionnaire.

##### **4.1.1- Information concernant le profil de jeune créateur**

Dans cet axe, nous tenterons de dresser le profil de la population enquêtée.

##### **4.1.1.1- Le sexe**

Pour garantir une certaine représentativité de notre échantillon, nous avons souhaité intégrer quelques femmes. Au total, 38 hommes (83%) et 8 femmes (17%) ont répondu favorablement à notre questionnaire

Concernant les femmes, une question spécifique a été posée afin de savoir si le fait d'être une femme peut poser des difficultés lors de la création d'une entreprise productive.

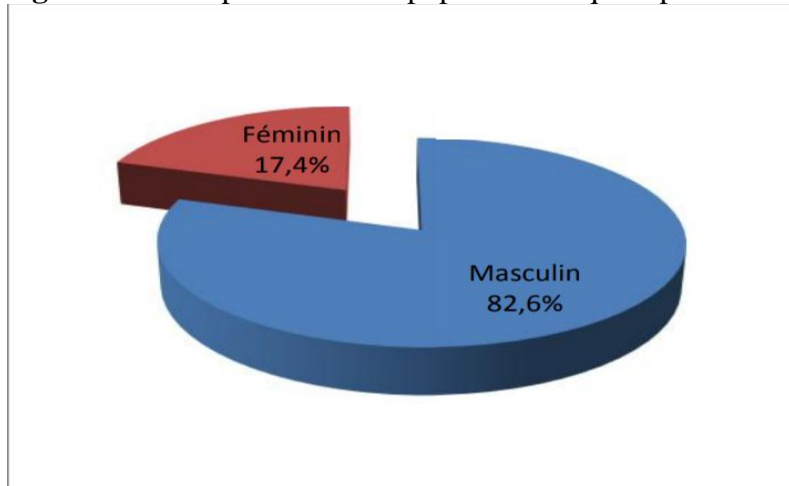
Une seule femme a répondu positivement à cette question, notamment dans le montage des procédures administratives.

**Tableau05:** Répartition de la population

<i>Sexe</i>	<i>Effectifs</i>	<i>Pourcentages</i>
<i>Masculin</i>	<b>38</b>	<b>82.6%</b>
<i>Féminin</i>	<b>8</b>	<b>17.4%</b>
<i>Totale</i>	<b>46</b>	<b>100</b>

Source : Réalisé par nos soins à partir des résultats de notre enquête, MAI 2018.

**Figure N°05** : répartition de la population enquêtee par sexe.



Source : Réalisé par nos soins à partir des résultats de notre enquête, Mai 2018

#### 4.1.1.2-L'âge

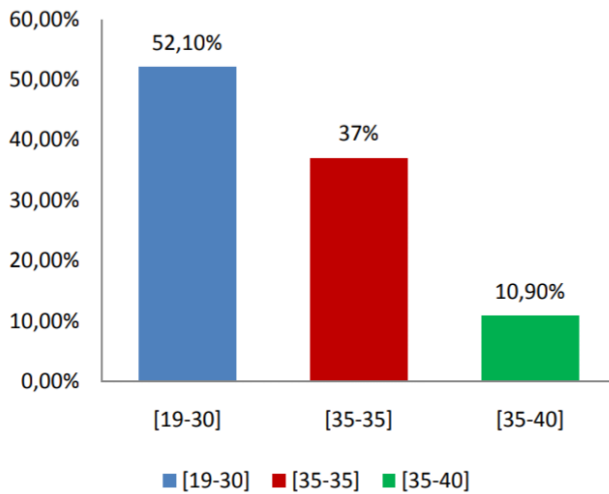
Le tableau représente les différentes tranches d'âge des entrepreneurs au moment de la création effective de l'entreprise. On remarque que plus de la moitié des entrepreneurs ont lancés leurs entreprises entre 19 à 30 ans, suivi par la catégorie des 30-35 ans qui représente 37% de la population enquêtée. Enfin, on retrouve la catégorie des 35-40 ans, qui représente un peu plus de 10% de la population enquêtée.

**Tableau N°06** : Répartition des jeunes entrepreneurs selon L'âge

L'Age	L'effectif	Pourcentage
[19-30]	24	52.1%
[35-35]	17	37%
[35-40]	5	10.9
<b>Totale</b>	<b>46</b>	<b>100</b>

Source : Réalisé par nos soins à partir des résultats de no re enquête, mai2018

**Figure N°06:** Répartition des jeunes entrepreneurs selon L'âge.



Source : Réalisé par nos soins à partir des résultats de notre enquête, mai 2018

#### 4.1.1.3-La situation professionnelle de l'entrepreneur avant la création de l'entreprise

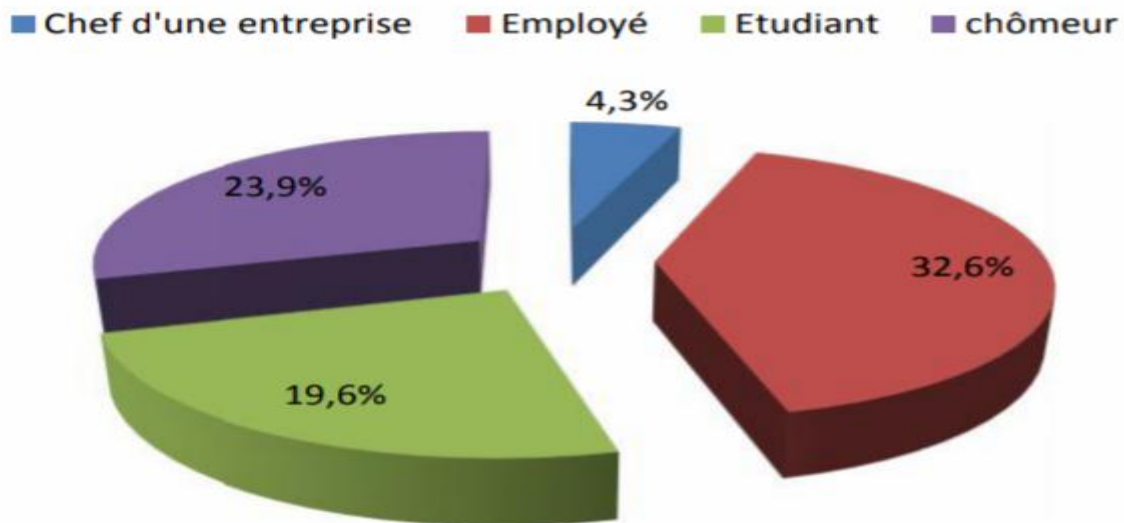
La plupart des jeunes entrepreneurs interrogés étaient des employés (32,6%).En ce qui concerne cette catégorie, 70% déclarent qu'ils vont créer leur entreprise dans le même secteur d'activité que le poste qu'ils ont occupé avant de solliciter l'ANSEJ. La plupart ont travaillé dans le secteur privé, où ils déplorent les conditions de travail difficiles, le faible salaire, la non-déclaration à la sécurité sociale et l'insécurité de l'emploi avec une grande facilité de licenciement. Les chômeurs occupent la deuxième position avec 23,9% de l'ensemble des porteurs de projet interrogés. En troisième position viennent les Universitaire et les stagiaires (surtout des centres de formation), avec un taux de 19,6% pour les deux. Enfin, il y a la catégorie des gérants d'entreprise avec seulement 4,3%.

**Tableau N°07 :** Répartition des jeunes entrepreneurs selon leur situation antérieure

	Chef d'une	Employé	Etudiant	stagiaire	Chômeur	Total
Effectifs	2	15	9	9	11	46
Pourcentage	4.3%	32.6%	19.6%	19.6%	23.9%	100%

Source : réalisé par nous même à partir des résultats de notre enquête, mais 2018

Figure N°07: Répartition des jeunes entrepreneurs selon leur situation antérieure.



Source : Figure réalisé par nos soins à partir des données du tableau N°5

#### 4.1.1.4-Difficulté à la création d'entreprise

De la lecture de tableau ci-dessous, nous remarquons que l'accès aux marchés publics, avec 58,7%, constitue la principale difficulté qui entrave les jeunes potentiels à se lancer dans l'aventure de création d'une entreprise. En deuxième position, nous trouvons le manque d'information, une difficulté signalée par les promoteurs à 32,6% et, en troisième position, viennent les lenteurs administratives avec un taux de 37%, elles se traduisent généralement par l'excès des démarches et des procédures exigées, la complexité et la non coordination de ces dernières pour obtenir auprès des administrations locales et même centrales les accords nécessaires à l'installation, à l'établissement et au démarrage effectif de l'entreprise. La prospection de la clientèle potentielle, la recherche de fournisseurs fiables et l'accès au financement bancaire est avancée respectivement par 30,4%, 30,4% et 28,3% des interrogés.

Enfin, les autres difficultés pour la majorité des enquêtés ne constituent pas des difficultés significatives et ne dépassent pas les 13% de total des réponses.

**Tableau°08:** les difficulté à la création d'entreprise

<i>Les difficultés et les obstacles lors de la création de la START up</i>	<i>Réponse</i>	<i>Effectif</i>	<i>Pourcentage</i>
<i>Prospection de la clientèle potentielle</i>	<i>Oui</i>	<i>14</i>	<i>30.4</i>
	<i>Non</i>	<i>32</i>	<i>69.6</i>
<i>Accès au financement bancaire</i>	<i>Oui</i>	<i>13</i>	<i>28.3</i>
	<i>Non</i>	<i>33</i>	<i>71.7</i>
<i>Recherche de fond propre</i>	<i>Oui</i>	<i>06</i>	<i>13</i>
	<i>Non</i>	<i>40</i>	<i>87</i>
<i>Recherche des fournisseurs</i>	<i>Oui</i>	<i>14</i>	<i>30.4</i>
	<i>Non</i>	<i>32</i>	<i>69.6</i>
<i>Financement de fond de roulement</i>	<i>Oui</i>	<i>04</i>	<i>8.7</i>
	<i>Non</i>	<i>42</i>	<i>91.3</i>
<i>Accès au marche publique</i>	<i>Oui</i>	<i>27</i>	<i>58.7</i>
	<i>Non</i>	<i>19</i>	<i>41.3</i>
<i>Recherche de foncier</i>	<i>Oui</i>	<i>04</i>	<i>8.7</i>
	<i>Non</i>	<i>42</i>	<i>91.3</i>
<i>Recherche de personnel qualifiés</i>	<i>Oui</i>	<i>15</i>	<i>32.6</i>
	<i>Non</i>	<i>31</i>	<i>67.4</i>
<i>Manque d'information</i>	<i>Oui</i>	<i>05</i>	<i>10.9</i>
	<i>Non</i>	<i>41</i>	<i>89.1</i>
<i>Lenteurs administrative</i>	<i>Oui</i>	<i>17</i>	<i>37</i>
	<i>Non</i>	<i>49</i>	<i>63</i>

Source : Réalisé par nos même à partir des résultats de notre enquête, Juin 2016.

#### **4.1.2-Identification de l'entreprise et le processus de création**

Dans ce deuxième axe, nous allons exposer quelques questions concernant l'identification de l'entreprise et du processus de création.

##### **4.1.2.1- La localisation**

La plupart des jeunes entrepreneurs envisagent de créer leur entreprise dans leur région d'origine ; cette confirmation est annoncée par 95% des promoteurs de fait qu'ils connaissent mieux la région et les populations locales. Cela pour bénéficier des relations personnelles et par attachement à leur lieu de naissance et pour être près de leur famille

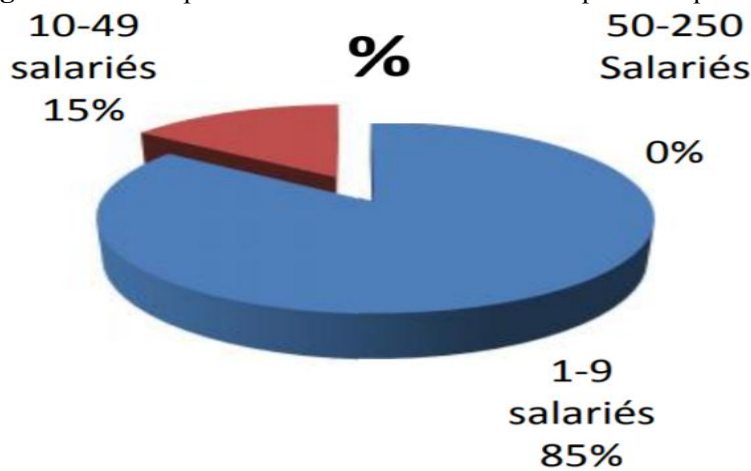
##### **4.1.2.2Indication sur la taille des entreprises**

On remarque à travers la lecture de tableau ci-dessous que sur les 46 entreprises enquêtées, seules 7 entreprises possèdent le statut de « petite entreprise ». La plupart sont donc des micro-entreprises de moins de 9 salariés.

**Tableau N°09:** Répartition selon l'effectif des entreprises enquêtées

	1-9 Salariés	10-49 Salariés
Effectifs	39	07
Pourcentage %	84.8%	15.2%

**Figure N°09 :** Répartition selon l'effectif des entreprises enquêtées.



Source : Figure réalisé par nos soins à partir des résultats de notre enquête

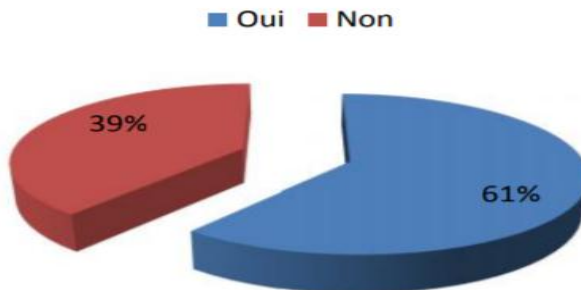
#### 4.1.2.3-La réalisation de l'étude de marché et les moyens de cette étude :

**Tableau N°10 :** Réalisation d'une étude de marché

	Oui	Non	Totale
Effectifs	28	18	46%
Pourcentages	60.9%	39.1	100%

Source : Réalisé par nos même à partir des résultats de notre enquête, MAI 2018

**Figure N°10:** Réalisation d'une étude de marché



Source : Figure réalisé par nos soins à partir notre enquête

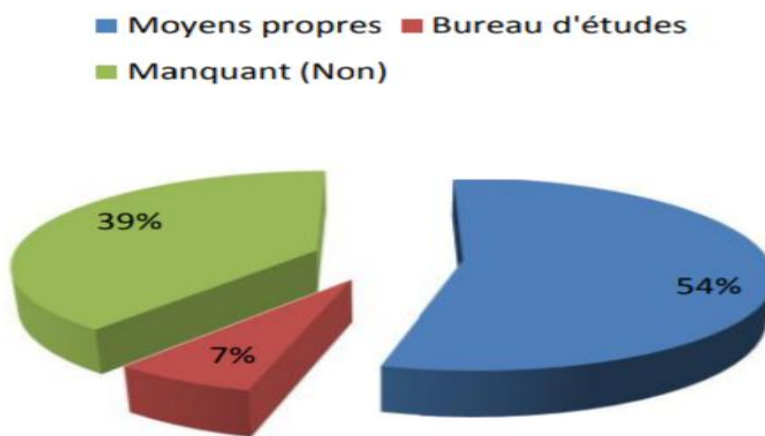
4.1.2.4-Le moyen utilisé pour réaliser l'étude de marché

Tableau N°11 : Le moyen de la réalisation de L'étude de marche

Si oui par quel moyen		
	<i>Effectifs</i>	<i>Pourcentages</i>
<i>Moyens propres</i>	25	54.3%
<i>Bureau d'étude</i>	3	6.5%
<i>Manquant non</i>	18	39.2%

Source : Réalisé pour nous même à partir des Résultats de notre enquête, mai 2018

Figure N°11: Le moyen de la réalisation de l'étude de marché.



Source : Figure réalisé par nous même à partir des données du tableau N° 8

On remarque que 60,9% de l'échantillon ont recours à l'étude de marché. Et les autres se contentent seulement à une observation quotidienne du marché potentiel dont ils vont. Ceux qui ont fait cette étude déclarent qu'ils ont tous réalisé avec leurs propres moyens sans faire recours aux bureaux d'étude spécialisés en raison du coût élevé de ces derniers.

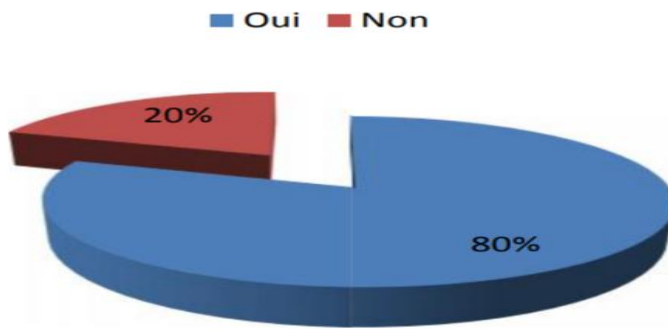
4.1.2.5-Faire un business model

Tableau N°12: business model

	<i>Oui</i>	<i>Non</i>	<i>Totale</i>
<i>Effectifs</i>	37	9	46%
<i>Pourcentages</i>	80.34%	19.57%	100%

Source : Réalisé pour nos soins à partir des résultats de notre enquête, Juin 2016.

Figure N°12 : business model.



Source : Figure réalisé par nos soins à partir des données de tableau No11

#### 4.1.3-Accompagnement et appui à la création de l'entreprise par l'ANSEJ

Dans ce troisième axe, nous allons exposer quelques questions concernant l'accompagnement et appui à la création de l'entreprise par l'ANSEJ.

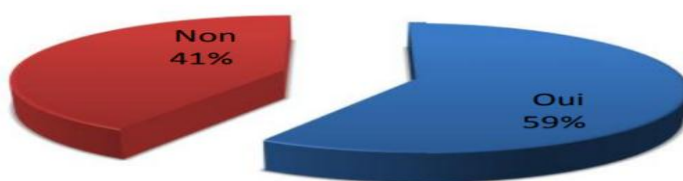
##### 4.1.3.1.-Le rôle de l'ANSEJ dans le choix de devenir entrepreneur

Tableau N°13: Le rôle de l'ANSEJ dans le choix de devenir entrepreneur.

	<i>Effectifs</i>	<i>Pourcentages</i>
<i>Oui</i>	<i>27</i>	<i>53.7%</i>
<i>Non</i>	<i>19</i>	<i>41.3%</i>
<i>Total</i>	<i>80</i>	<i>100%</i>

Source : Réalisé pour nos soins à partir Résultats de notre enquête, mai 2018

Figure N°13 : Le rôle de l'ANSEJ dans le choix de devenir entrepreneur



Source : Figure réalisé par nos soins à partir des données de tableau N°12

On remarque toute suite à travers la lecture des résultats du tableau que le dispositif ANSEJ par le biais des divers avantages a poussé les jeunes pour devenir entrepreneurs.

53,7% qui ont déclaré que l'ANSEJ a exercé influence sur leur choix d'une carrière entrepreneuriale.

Parce que c'est très difficile de créer une start-up car ils ont trouvé des difficultés de financement de fonds de roulement et de localisation. Et 41,3% ont déclaré que même sans les aides, les avantages et les allègements accordés par le dispositif, ils ont tous confiance en soi et le dynamisme pour lancer la création, car la création d'une entreprise est un rêve d'enfance pour les jeunes entrepreneurs

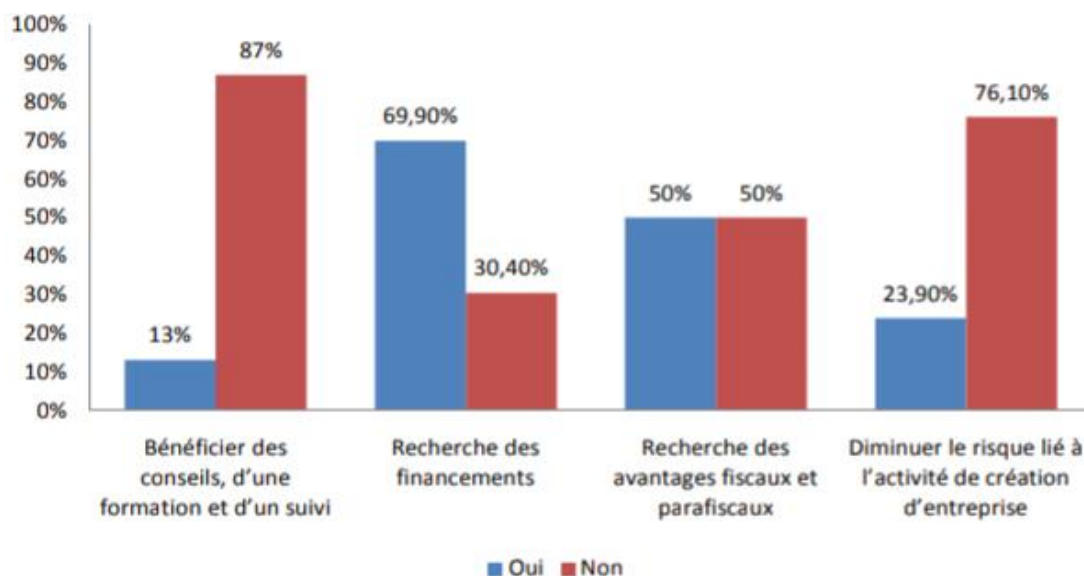
**4.1.3.2-Cause de recours à l'ANSEJ pour crée l'entreprise :**

**Tableau N°14 :** les causes des recours à l'ANSEJ par les jeunes entrepreneurs.

	<i>Réponses</i>	<i>Effectifs</i>	<i>Pourcentages</i>
Bénéficiaire des conseils, d'une formation et d'un suivi	<i>Oui</i>	<i>6</i>	<i>13%</i>
	<i>Non</i>	<i>40</i>	<i>87%</i>
Recherche des financements	<i>Oui</i>	<i>32</i>	<i>69.6%</i>
	<i>Non</i>	<i>14</i>	<i>30.4%</i>
Recherche des avantages fiscaux et Parafiscaux	<i>Oui</i>	<i>23</i>	<i>50%</i>
	<i>Non</i>	<i>23</i>	<i>50%</i>
Diminuer le risque lié à l'activité de création d'entreprise	<i>Oui</i>	<i>11</i>	<i>23.9%</i>
	<i>Non</i>	<i>35</i>	<i>76.1%</i>

Source : Réalisé pour nos soins à partir des résultats de notre enquête, mai 2018

**Figure N°14:** les causes des recours à l'ANSEJ par les jeunes entrepreneurs.



Source : Réalisé

pour nos soins à partir des résultats de notre enquête, mai2018

Les jeunes entrepreneurs estiment dans la plupart des réponses d'avoir fait recours à l'ANSEJ dans le but de bénéficier des avantages financiers (crédits sans intérêt et bonification des intérêts), cette réponse est citée par presque tous les enquêtés (32 fois), et elle représente 69,9% des réponses. Et puis en deuxième position les jeunes entrepreneurs ont cité la recherche des avantages fiscaux et parafiscaux comme l'une des causes, et elle représente 50% des réponses, c'est presque la moitié qui a cité cette réponse comme étant la raison qui les pousse à solliciter ce dispositif.

**4.1.3.3-Le niveau d'efficacité des services de l'ANSEJ**

**Tableau N.15** : classification de niveau d'efficacité des services de l'ANSEJ.

	<i>Réponses</i>	<i>Effectifs</i>	<i>Pourcentages</i>
Diffusion des informations concernant les subventions octroyées	<i>Oui</i>	<i>13</i>	<i>28.3%</i>
	<i>Non</i>	<i>33</i>	<i>71.7%</i>
Suivi poste-crédation de l'entreprise	<i>Oui</i>	<i>9</i>	<i>19.6%</i>
	<i>Non</i>	<i>37</i>	<i>80.4%</i>
Présentation des conseils réglementaire	<i>Oui</i>	<i>19</i>	<i>41.3%</i>
	<i>Non</i>	<i>27</i>	<i>58.7%</i>
Organisation des salons d'expositions	<i>Oui</i>	<i>9</i>	<i>19.6%</i>
	<i>Non</i>	<i>37</i>	<i>80.4%</i>
Formation et recyclage des entrepreneurs	<i>Oui</i>	<i>6</i>	<i>13%</i>
	<i>Non</i>	<i>40</i>	<i>87%</i>

**Source** : Réalisé pour nos soins à partir des résultats de notre enquête, mai 2018

Les jeunes créateurs ne pensent que les informations concernant les subventions octroyées ont été bien diffusées et bien expliquées par les accompagnateurs de l'ANSEJ, chose qui pousse ces jeunes à afficher leur entière satisfaction en matière de la compréhension des formules du financement et les divers avantages dont dispose l'agence. Cette réponse a été citée 19 fois, qui représente 41,3% et classée à la première position, en deuxième position, la diffusion des informations qui concerne les subventions octroyées avec 28,3%. En troisième position se classe les organisations des salons d'exploitation et suivi poste-crédation avec un taux de 19,6%.

Mais la majorité des promoteurs estiment qu'il y a beaucoup d'insuffisances surtout les lourdeurs et les lenteurs dans le montage et le traitement des dossiers.

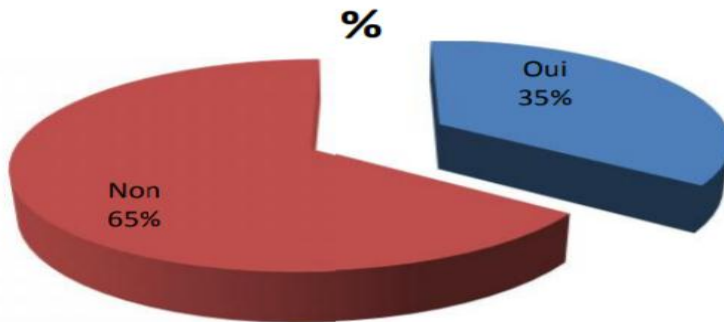
4.1.3.4-Les difficultés pour constituer le dossier demandé par l'ANSEJ.

Tableau 16: Les difficultés pour constituer le dossier demandé par l'ANSEJ.

<i>Effectifs</i>	<b>16</b>	<b>30</b>
<i>Pourcentages</i>	<b>34.8%</b>	<b>65.8%</b>

Source : Réalisé pour nos soins à partir des résultats de notre enquête, mai2018

Figure N°15 : Les difficultés pour constituer le dossier demandé par l'ANSEJ.



Source : Figure réalisé par nos même à partir des données de tableau N°15.

A travers la lecture du tableau nous constatons que 65,2% des promoteurs n'ont pas rencontré de difficultés durant la constitution du dossier demandé par l'ANSEJ. Et cela pour faciliter la démarche administrative des promoteurs

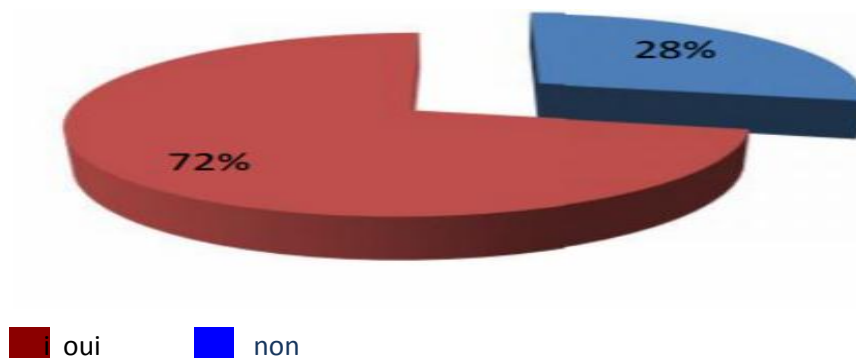
4.1.3.5-Difficultés pour avoir l'accord bancaire

Tableau N°17: Les difficultés d'avoir l'accord bancaire.

les difficultés pour avoir l'accord bancaire		
	<i>Oui</i>	<i>Non</i>
<i>Effectifs</i>	<b>33</b>	<b>13</b>
<i>Pourcentages</i>	<b>71.7%</b>	<b>28.3%</b>

Source : Réalisé par nos même à partir des résultats de l'enquête mai2018

Figure N°16: Les difficultés d'avoir l'accord bancaire.



■ oui      ■ non

Source : Réalisé par nos même a partir des résultats de tableau N°16

D'après le tableau n°16 c'est plus de 71% des enquêtés déclarent qu'ils n'ont eu des difficultés pour avoir l'accord bancaire après avoir obtenu l'attestation d'éligibilité par l'ANSEJ.

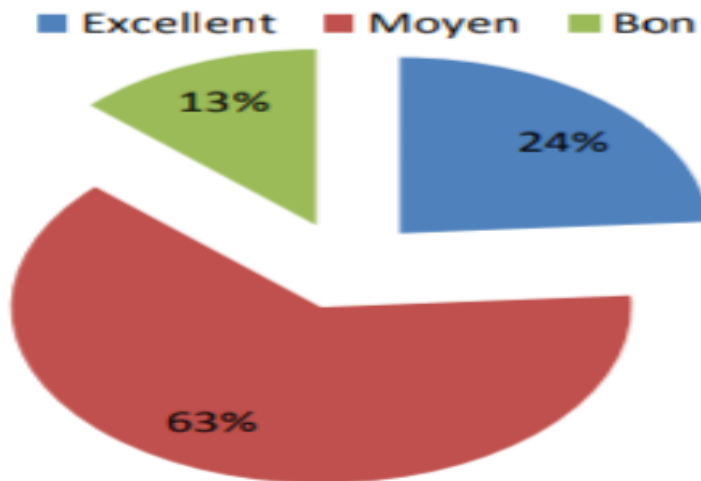
**4.1.3.6-L'accompagnement accordé par l'ANSEJ**

**Tableau N°17: L'accompagnement accordé par l'ANSEJ.**

l'accompagnement accordé par l'ANSEJ			
	Excellent	Moyen	Faible
Effectif	11	29	6
Pourcentage	24%	63%	13%

Source : Réalisé par nos soins a partir des résultats de notre enquête.

**Figure N°17: L'accompagnement accordé par l'ANSEJ.**



Source : Figure réalisé par nos même à de notre enquête. À partir des données de tableau N°33.

D'après le tableau n°17 c'est 63% des enquêtés qui jugent l'accompagnement accordé par l'ANSEJ comme étant moyen. Et 24% d'entre eux l'estiment comme étant excellent et la minorité pense qu'il est bon.

Concernant l'importance de l'accompagnement dispensé par l'ANSEJ, ces 63% des enquêtés déclarent que ce dernier a pas un rôle décisif pour limiter les échecs des porteurs de projet, par contre le reste des enquêtés (37%) estiment que l'accompagnement n'est pas une condition indispensable pour assurer la viabilité des start-up créées dans le cadre de dispositif.

Enfin, l'accompagnement à l'entrepreneuriat est une colonne vertébrale pour les porteurs de projets et des nouvelles entreprises en démarrage afin de limiter les échecs et assurer la viabilité des micro-entreprises créées

4.1.3.7-L'intention d'abandonner l'activité dans le future

Tableau N°18:L'intention d'abandonner l'activité

	Oui	Non
Effectifs	5	41
Pourcentage	10.9%	89.1%

Source : Réalisé par nous même à partir des résultats de l'enquête.

Figure N°18: L'intention d'abandonner l'activité

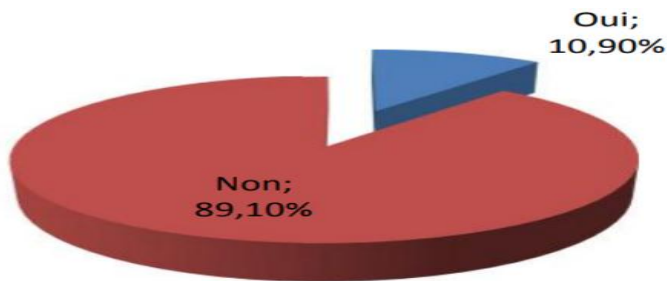


Figure : Réalisé par nous même à partir des données du tableau N°18

La grande majorité des entrepreneurs de notre échantillon (89,1%) ne sont pas chauds à laisser tomber leur affaire, ils n'ont pas l'intention d'abandonner ou d'arrêter l'activité. Ils estiment qu'ils ont beaucoup sacrifié (temps, argent), alors ils n'ont aucun intérêt à arrêter.

Mais, la vulnérabilité des micros-entreprises reste une menace à la pérennité de ces entités.

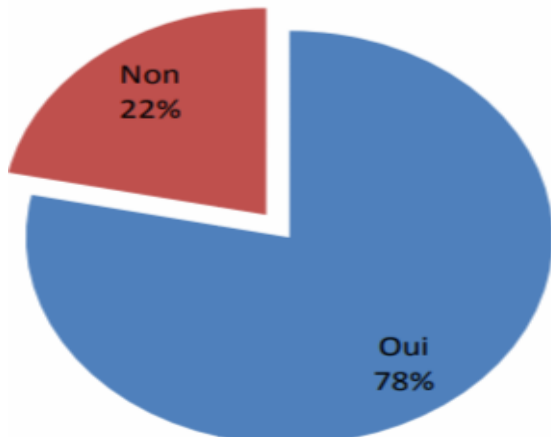
4.1.3.8-Appréciation générale des enquêtes sur l'accompagnement dépensé par l'ANSEJ

Tableau N° 19: Appréciation générale des enquêtés sur L'accompagnement dépensé par l'ANSEJ

	Effectifs	Pourcentages
Oui	10	21.7%
Non	36	78.3%
Total	46	100%

Source : Réalisé par nos soins a partir des résultats de notre enquête, MAI 2018

Figure N°19: Appréciation générale des sur le L'accompagnement déposé par l'ANSEJ.



Source : Figure réalisée par nos soins à partir des résultats de tableau N°19.

D'après le tableau No19 la majorité des enquêtés déclarent que l'accompagnement déposé par le dispositif ne joue pas un rôle vraiment positif pour limiter les échecs des porteurs de projets innovants. Malgré que l'accompagnement est une condition indispensable pour assurer la viabilité des entreprises.

Pour conclure, l'accompagnement à la START UP est un facteur essentiel pour limiter les échecs des START UP après le démarrage.

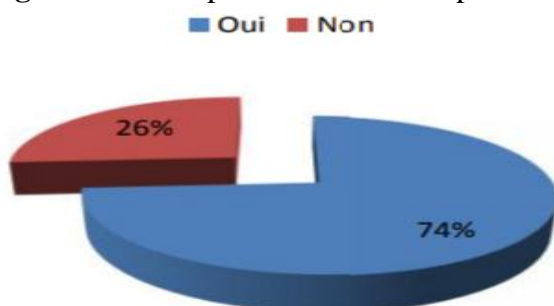
#### 4.1.3.9-les start-up et leur accompagnement dans l'ANSEJ

Tableau No20 : Répartition des start-up et leur accompagnement

	Effectifs	Pourcentages
Oui	12	26.1%
Non	34	73.9%

Source : Réalisé par nos soins à partir des résultats de notre enquête

Figure N°19: Répartition des start-up et leur accompagnement.



Source : Figure réalisé par nos soins a partir des résultats du tableau No.

On remarque à travers la lecture des résultats du tableau que le dispositif ANSEJ ne joue pas un rôle essentiel en matière de suivi et d'accompagnement. cela explique que l'ANSEJ a exercé une influence sur le choix d'une carrière entrepreneuriale.

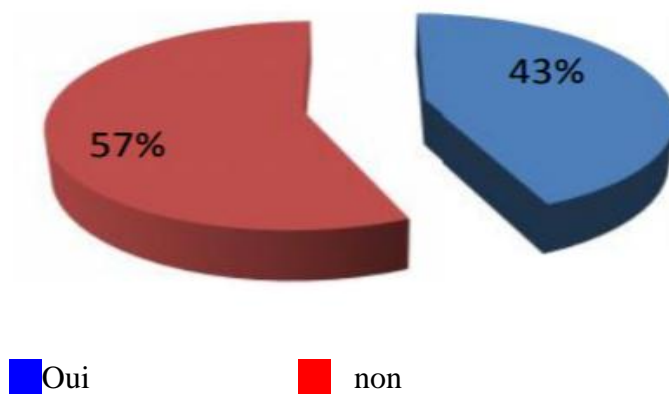
**4.1.3.10-Le démarrage de l'activité et leur financement dans le cadre de l'ANSEJ**

**Tableau N°21 : Le démarrage de l'activité et Leur financement**

	Effectifs	Pourcentages
Oui	20	43.5%
Non	26	56.5%

Source : Réalisé par nos soins à partir des Résultats de notre enquête, mai 2018

**Figure N°20 : Le démarrage de l'activité et leur financement.**



Source : Réalisé par nos même à partir des résultats de tableau N°20.

D'après le tableau , nous remarquons que 56,5% des enquêtés déclarent que le financement de l'ANSEJ est insuffisant pour assurer le démarrage de la start-up, mais aussi il faut un bon accompagnement et des formations afin d'assurer un bon déroulement et un bon démarrage de cette dernière. Par contre le reste des enquêtés 43,5% voient que le financement est le facteur le plus important de l'ANSEJ

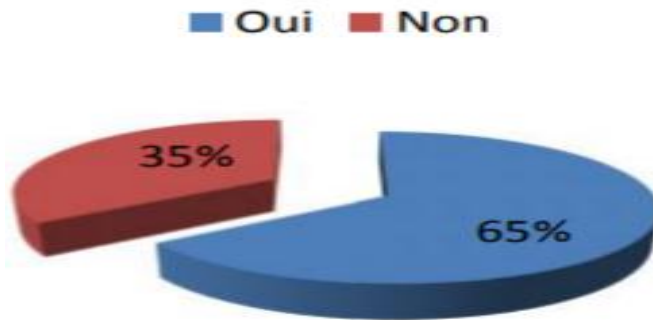
**4.1.3.11-Les difficultés de financement le fonds de roulement au moment de lancer la production**

**Tableau N°22 : Répartition des difficultés de financement le fond de roulement.**

	Effectifs	Pourcentages
Oui	30	65.5%
Non	16	35%

Source : Réalisé par nos soins à partir de notre enquête, mai 2018

**Figure N°21 : Répartition des difficultés de financement le fond de roulement.**



Source : Figure réalisé par nos soins à partir des résultats de tableau N°21.

Concernant les difficultés de financement de fond de roulement, 65,2% des enquêtés de notre échantillon déclarent qu'ils ont trouvé des difficultés de financement de fonds de roulement au moment de démarrage, les autres nient d'avoir ces difficultés.

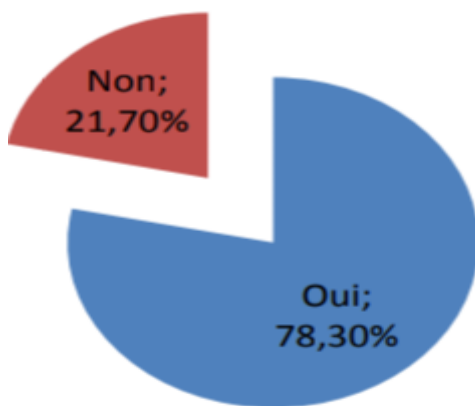
#### 4.1.3.12-Bénéfice des avantages financiers et fiscaux du dispositif de l'ANSEJ

Tableau N°22:Les avantages financiers et fiscaux.

<b>bénéficiaire des avantages financiers et fiscaux du dispositif ANSEJ</b>			
	Oui	Non	Total
Effectifs	36	10	46%
Pourcentages	78.3%	21.7%	100%

Source : Réalisé par nos soins à partir des résultats de notre enquête,

Figure N°22: Les avantages financiers et fiscaux.



Source : Figure réalisé par nos soins à partir des résultats du tableau N°22.

#### **4.2-conclusion de questionnaire**

- l'accompagnement de l'ANSEJ est considéré comme un facteur clés de succès de création d'entreprise en Algérie, il est aussi un facteur pilier de développement économique national ;
- l'ANSEJ est une structure d'aide à la création qui accompagne les start-up en offrant souvent des services avant la création de leurs entreprise ;
- les services d'accompagnement doivent être repartis sur trois grandes phases successives à savoir : la phase de pré création, la phase de création, et la port création. Cependant nous avons pu remarquer qu'en réalité le rôle des accompagnateurs est limité ;
- des difficultés pour le financement du fonds de roulement, qu'elle que soit la situation professionnelle d'avant la création de l'entreprise
- le prêt de l'ANSEJ est que ne concerne que les équipements, et non les besoins de trésorerie

#### **Conclusion du chapitre**

A travers ce dernier chapitre, nous avons cherché à étudier la qualité des services d'accompagnement offert par l'ANSEJ aux start-up,

Pour y parvenir, nous avons mené une étude sur terrain auprès des accompagnateurs de l'ANSEJ, afin d'estimer leurs avis et évaluation envers les services proposés, et nous avons établi un entretien face à face avec le chef d'annexe et le comptable et l'accompagnateur.

Et nous avons utilisé un questionnaire adressé au chef des start-up ayant été à l'origine de la création de leur propre entreprise.

Le questionnaire a été élaboré dans le but de déterminer le profil de créateur d'entreprise et afin de tester notre principale question dans la partie théorique.

En parcourant les résultats de notre enquête, nous affirmons que les services d'accompagnement offerts par l'ANSEJ ont un rôle important sur le développement de la start-up.

La qualité des services d'accompagnement de cette structure est restée un objet de discussion.

# **Conclusion Générale**

## Conclusion générale

Tout au long de ce travail, nous avons essayé d'apporter des réponses pour notre question principale : le financement et l'accompagnement dispensés par l'ANSEJ aux start-up sont-ils aujourd'hui suffisants pour assurer la viabilité et porter à maturité leurs projets ?

Tout d'abord, nous avons tenté de dresser un panorama des indicateurs économiques et état de lieu et un coup d'œil sur les projets innovants en Algérie, notamment à travers l'encouragement de l'entrepreneuriat et le rôle de l'ANSEJ dans le financement et l'accompagnement des start-up.

Puis nous avons identifié et fait ressortir les caractéristiques de la start-up, et les modes de financement en Algérie, et nous avons essayé de souligner les points positifs et négatifs de l'accompagnement entrepreneurial assuré par le dispositif l'ANSEJ, ou nous avons essayé d'évaluer ce dernier.

A cet effet, nous avons structuré notre travail en trois chapitres, les deux premiers ont apporté une synthèse théorique des concepts qui s'avèrent fondamentaux dans notre recherche ; à savoir la notion de Start-up et son rôle dans le développement économique ; et le concept de start-up et ces modalités de financement.

Plusieurs constats ont été observés tels que :

La start-up arrive à fin de répondre à un besoin et apporter des solutions aux différents problèmes, elle favorise l'innovation et la créativité.

Nous pouvons décrire la start-up comme un projet entrepreneurial par toute une démarche qui peut être coordonnée par la création d'entreprise.

L'accompagnement de start-up et la démarche de soutien qui facilite les fonctions d'entrepreneur, sa valeur ajoutée réside dans la capacité de l'accompagnateur à mieux comprendre la situation particulière et les enjeux de la start-up.

Le terme de l'accompagnement revêt différentes formes que l'on peut résumer dans, le coaching, le compagnonnage, la consultance.

Ainsi, la partie pratique où nous avons rapproché les responsables de la structure ANSEJ à travers un entretien avec eux, pour établir suite aux hypothèses émises et nos principales remarques sont :

## Conclusion générale

- Les services après la création d'entreprise sont appliqués avec une faible cadence
- Le point de vue des accompagnateurs : accompagner les start-up et le fait de les orienter, vers les idées et les conseiller et non pas les accompagner financièrement.
- Les éléments que les accompagnateurs suggèrent à être rajoutés au dispositif sont :
  - la communication avec les start-up ;
  - rationaliser et consolider les relations entre l'ANSEJ et les autres structures ; comme les banques et les directions de impôts vu que les start-up ont des difficultés avec ces derniers ;
  - organiser des formations avec des accompagnateurs pour améliorer leur compétence pour qu'ils puissent étudier et bien comprendre les business modèles et business plans des start-up ;

Pour approfondir notre recherche nous avons établi d'une enquête que nous avons réalisée auprès d'un échantillon de 46 start-up de la région. Plus précisément, nous sommes intéressés au profil du jeune créateur, avant de nous intéresser à l'identification de l'entreprise et du processus ainsi que le rôle de l'accompagnement dans la création de l'entreprise, et enfin les principales contraintes entravant son acte de création.

et ce afin de mesurer le rôle de l'ANSEJ en matière de financement et d'accompagnement accordés. L'analyse des données recueillies, après le traitement des différents questionnaires, nous a conduits à apprécier les difficultés après le démarrage start up .

Nous avons aussi pu dresser un état des lieux des pratiques en matière d'accompagnement institutionnel des jeunes promoteurs. Ces résultats nous conduisent à confirmer la troisième hypothèse selon laquelle *«l'ANSEJ ne joue pas un rôle accru en matière de suivi et d'accompagnement des porteurs des start-up»*. D'ailleurs, plus de 73% des enquêtés déclarent qu'ils ne sont pas satisfaits du suivi et de l'accompagnement dispensé par l'ANSEJ. Ce résultat, qui confirme aussi nos observations lors du stage pratique effectué à l'ANSEJ, peut s'expliquer à notre avis par l'appréhension des porteurs de projet à critiquer ouvertement le dispositif . Par ailleurs, plus de 56% des enquêtés déclarent que le financement accordé par l'ANSEJ est insuffisant pour assurer le démarrage d'une start-up, ce qui confirme notre quatrième hypothèse, à savoir *«le financement de l'ANSEJ est insuffisant*

## Conclusion générale

*pour assurer le démarrage dans les temps d'une start-up*». En matière de financement, le problème se situe essentiellement dans la difficulté à constituer le fond de roulement nécessaire.

Enfin, nous recommandons aux autorités concernées au sein de l'ANSEJ un certain nombre de mesures et de propositions afin d'améliorer la viabilité des start-up créées :

- favoriser et encourager les entrepreneurs à s'orienter vers les start-up (plutôt que les activités de service et de commerce), qui sont les plus créatrices d'emplois ;
- l'accompagnement dispensé par l'ANSEJ doit jouer un rôle pédagogique de sensibilisation, à cause de l'absence d'un système éducatif qui prépare les start-up;
- l'ANSEJ doit renforcer ces activités de conseil et d'orientation, notamment en lui donnant des informations détaillées qui aiderait l'entrepreneur à construire son business plan, et pour l'orienter vers les activités selon l'étude de marché ;
- mettre en place un service de suivi et d'évaluation continue au sein de l'ANSEJ, en plus des formations dispensés par l'ANSEJ, pour mieux accompagner les start-up ;

## Table des matières

Introduction générale.....	1
<i>Chapitre 01 : Le rôle des START UPS dans le développement de l'économie algérienne</i> .....	7
<b>Introduction</b> .....	8
<b>Section01 : les indicateurs économiques et l'état de lieu</b> .....	8
<b>1.1-les phases principales du développement d'économie algérienne</b> .....	9
<b>1.2- Les principaux secteurs de l'économie</b> .....	9
<b>1.2.1- Le secteur d'hydrocarbures</b> .....	9
<b>1.2.2- Le secteur hors hydrocarbures</b> .....	10
<b>1.2.3-Contribution des secteurs de l'économie à la croissance</b> .....	11
<b>1.3-la croissance économique</b> .....	16
<b>1.3.1-La période de récession</b> :.....	16
<b>1.3.2-La relance de la croissance</b> .....	17
<b>1.3.3- L'accélération de la croissance</b> :.....	18
<b>Section02 : les projets innovants en Algérie</b> .....	19
<b>2.1- « l'état des lieux » de l'innovation en Algérie</b> .....	21
<b>2.2- Définitions de l'innovation</b> .....	25
<b>2.2.1-Les différents types d'innovation</b> .....	26
<b>2.3-Les caractéristiques de l'entreprise innovante</b> .....	28
<b>2.3.1-. Création et croissance des jeunes entreprises innovantes</b> .....	28
<b>2.4-Diffusion de l'innovation</b> :.....	29
<b>Section03 : l'importance des START UPS en Algérie</b> .....	32
<b>3.1-définition d'une Start up:</b> .....	32
<b>3.2 - Les besoins des Start up</b> .....	33
<b>3.3 -Problématique et objectif des Start up</b> .....	34
<b>3.4-les enjeux de Start up</b> .....	34
<b>3.4.1-Définir des rôles spécialisés dès la création de sa start-up</b> .....	35
<b>3.4.2-Créer sa start-up autour d'un management structuré</b> .....	36
<b>3.4.3-Réussir sa start-up passe par une étape de planification et de prévision rigoureuse</b> ...	36
<b>3.4.4-Pérenniser la culture d'entreprise</b> .....	37
<b>3.5 La START up algérienne : développement et l'état de lieux</b> .....	37
<b>3.5.1 Genèse de développement des Start up algériennes</b> .....	38
<b>3.6- La place et le rôle des START UPS dans l'économie algérienne</b> .....	38

3.6.1-Le rôle des startups dans l'économie.....	40
4-conclusion générale .....	41
<b>Chapitre02 : le concept des START UPS et le modèle de financement.....</b>	<b>40</b>
<b>Introduction :.....</b>	<b>41</b>
<b>Section01 : le financement en Algérie.....</b>	<b>42</b>
2.1- Définition du financement :.....	42
2.2- les types de financement .....	42
2.3 Les différents moyens de financement en Algérie :.....	43
2.3.1- Les dispositifs d'aide à la création d'entreprise et régimes d'incitation à l'investissement : .....	43
2.3.2-Laide à l'accès aux financements bancaires :.....	46
2.3.3-Les structures d'appui et d'animation économique locale :.....	49
<b>Section 02 : Les modalités de financement.....</b>	<b>50</b>
2.1-Le Love money .....	50
2.1.1-les avantages du Love money .....	51
2.2-les Business Angels.....	51
2.2.1-Pourquoi faire appel aux Business Angels ?.....	51
2.3-Le crowdfunding .....	52
2.4-Les capital-risqueurs.....	52
<b>Section 03 : Les expériences étrangères de financement des Start up.....</b>	<b>53</b>
3.1- Les Etats-Unis.....	53
3.1.2- Les principales caractéristiques des starts ups américaines .....	55
3.1.3- Le financement des starts ups américaines.....	56
3.2- L'inde .....	57
3.2.1- Aperçu sur le système économique indien .....	57
3.2.2- Dispositif mis en place pour la création et la promotion de l'entreprise.....	58
3.2.3- Critères de référence du créateur d'entreprises en Inde.....	58
3.2.4- Formation .....	59
3.2.5- Financement des projets .....	59
3.2.6- Coopération algéro-indienne dans le domaine des jeunes entreprises .....	60
3.3- L'Italie.....	61
3.3.1- Caractéristiques des entreprises italiennes .....	61
3.3.2- Les premiers modèles d'intervention gouvernementale .....	61
3.3.3- Les instruments de l'agence nationale SVILUPPO ITALIA .....	63

3.4- La France .....	64
3.4.1- Le rôle majeur des jeunes entreprises dans l'économie française .....	64
3.4.2- La grande fragilité des starts ups françaises .....	65
Conclusion : .....	65
<b>CHAPITRE03 :ASPECT METHODOLOGIQUE DE LA RECHERCHE, ANALYSE ET INTERPRETATION DES RESULTATS</b> .....	66
-Introduction.....	67
Section01 : Présentation de l'organisme d'accueil (ANSEJ) .....	67
1.1- Création de l'ANSEJ en l'Algérie : .....	67
1.2-L'antenne régionale de TIPAZA .....	68
Section02 : méthodologie de la recherche .....	69
2.1-Les acteurs concernés .....	69
2.2-processus de recueil.....	69
Section03 : Résultat de l'étude .....	70
3.1-Synthèse de l'étude qualitative.....	70
3.2-commentaire et analyse de l'étude qualitative.....	72
3.3-Les suggestions : .....	73
Section04 : Résultat de l'étude quantitative.....	74
4.1-Résultat de l'enquête.....	75
4.1.1- Information concernant le profil de jeune créateur.....	75
4.1.2-Identification de l'entreprise et le processus de création.....	79
4.1.3-Accompagnement et appui à la création de l'entreprise par l'ANSEJ .....	82
4.2-conclusion de questionnaire .....	91
Conclusion du chapitre .....	91
Conclusion Générale .....	92



# Bibliographie

## Les rapports

1. HAL Id: halshs-00361566
2. Rapport du FMI n°07/61 février 2009, p 3
3. Rapport du FMI n°07/61 février 2015, p 9
4. Selon le dernier rapport de la Banque mondiale de 2017.
5. Le Manuel d'Oslo est un rapport de l'OCDE à l'intention des organismes statistiques nationaux. Il est sous-titré : « La mesure des activités scientifiques et technologiques, principes directeurs proposés pour le recueil et l'interprétation des données sur l'innovation technologique ».
6. Rapport du FMI 2014c, 2015a
7. Abdelkader Zahar : Le rapport 2012 sur l'innovation dans le monde : Pays du Maghreb et pays arabes in Maghreb Emergent

## Les sites

1. [www.wikipédia.com](http://www.wikipédia.com)
2. <http://startupreportmtl.com/fr/>
3. <http://www.deskmag.com/fr/pourquoi-les-startups-sont-une-bonne-chose-pour-l-economie-516>
4. [www.ansej.org.dz](http://www.ansej.org.dz)
5. [www.angem.dz](http://www.angem.dz)
6. [www.passion-entrepreneur.com](http://www.passion-entrepreneur.com)

## Les séminaires

1. Séminaire CINAFA, « Communication sur la création d'entreprises en Italie présentée par Mr Laura BOTTA », Alger, 23 au 25 avril 2001.
2. Séminaire du ministère de l'industrie sur la compétitivité industrielle, février 2001

3. Séminaire CINAFA, « Communication sur les missions d'intérêt général du groupe BDPME présentée par Mr DRUY », Alger, 23 au 25 avril 2001

## **Les décrits**

1. Décret présidentiel n° 11-133 du 22 mars 2011 relatif au dispositif du micro crédit.  
Décret exécutif n°11-134 du 22 mars 2011 modifiant et complétant le décret exécutif n° 04 -15 du 22 Janvier 2004 fixant les conditions et le niveau d'aide accordée aux bénéficiaires du micro crédit
2. Du décrit No96-296 du 24 RABIE ETHANI 1417 correspondant au 8 septembre 1996 portant création et fixant les statuts de l'ANSEJ (complété par le décret exécutif No98-231 du 19 RABIE ELAOUAL correspondant au 13 Juillet
3. 1998.
4. Du décrit No96-296 du 24 RABIE ETHANI 1417 correspondant au 8 septembre 1996 portant création et fixant les statuts de l'ANSEJ (complété par le décrit exécutif No98-231 du 19 RABIE ELAOUAL correspondant au 13
5. juillet 1998.

## **Les documents**

1. Document interne du ministère de la Petite Entreprise, journées portes ouvertes, banques – entreprises, 2003, Alger.
2. Document interne du ministère de la Petite Entreprise, journées portes ouvertes, banques – entreprises, 2003, Alger.
3. Revue de dépenses publiques, p 11, rapport n°36270-DZ, document de travail de la banque mondiale février 2007
4. Soummithra Dutta : The Global Innovation Index 2012 (GII), INSEAD, Septembre 2012. Document réalisé par l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI) et l'INSEAD (institut européen d'administration des affaires

## Les livres

1. Pr Hamid BALI Professeur émérite ès-sciences économique et en *management* (Universités de Marne-la-Vallée, Nouakchott, Alger)
2. Thierry Bardini : Les promesses de la révolution virtuelle : genèse de l'informatique personnelle, 1968-1973, *Sociologie et sociétés*, vol. 32, n° 2, 2000, p. 57-72
3. J.A. Schumpeter: Les cycles des affaires (*Business Cycles: a Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*), 1939
4. Everett Rogers: *Diffusion of Innovation*, Everett Rogers, 1995.
5. Everett Rogers: *Diffusion of Innovation*, Everett Rogers, 1995.
6. Gharbi S., les petites entreprises : état de lieux cahier du
7. laboratoire de recherche sur l'industrie et l'innovation université du littoral cote d'opale, document de travail n°238, mars 2011, p6
8. Gérard VALIN, financement d'entreprise, édition CERAM, France, 2005, page 34-35
9. Pascal ALPHONSE et Jacqueline DUCRET, « Financement et soutien public aux Entreprise: l'expérience américaine », Lille, TFD 77/Décembre 2004, p. 37-50.
10. Les Start-up vont elles nous aider à faire baisser le chômage, Harvard Business Review, Avril-Mai 2013, pp. 18-19

# Annexes

Coller votre photo ici

جمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية  
وزارة العمل والتشغيل والضمان الاجتماعي  
الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب



## Gérant

## Formulaire d'inscription

Je, soussigné(e)

Nom :

Sexe : Homme  Femme  Nom de jeune fille :

Prénom :

Fils(le) de :

Et de

Date de naissance :

N° acte de naissance :

Commune de naissance :

Wilaya de naissance :

Adresse personnelle actuelle :

Commune :

Wilaya :

Email :

Tél :

Numéro carte ANEM:

Qualification ou diplômes :  universitaire  formation professionnelle  Autres

intitulé du diplôme ou de la qualification :

Siege sociale s'il y a lieu :

Commune :

Wilaya :

Sollicite les aides financières et les avantages fiscaux accordés par le dispositif ANSEJ pour la réalisation de l'activité :

dans le cadre d'un mode de financement :

Triangulaire :

Mixte :

Aides financières demandées :

PNR classique :

PNR Véhicule atelier :

PNR Cabinets groupés :

PNR Loyer :



Déclare sur l'honneur :

•N'exercer aucune activité salariée ou non salariée lors du dépôt de mon dossier au niveau de l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes.

•Ne pas être inscrit au niveau des centres de formation ou institut ou université lors du dépôt du dossier.

•N'avoir jamais bénéficié d'une aide de l'Etat au titre de la création d'activité.

•Etre inscrit à l'ANEM (Carte en cours de validité).

Nom et Prénom du gérant .....

Signature

Toutes fausses déclarations entraînent l'annulation de l'inscription de l'intéressé avec possibilité de poursuites judiciaires selon l'article 223 du code pénal.

Tableau Récapitulatif des équipements et services demandés  
(à détailler en annexe)

A renseigner par le gérant

Désignation

Montant total TTC

Equipements

Matériel roulant (s'il y a lieu)+Taxe véhicule incluse

Assurances multirisques (équipements)

Assurances tous risques (matériel roulant)

Aménagements (s'il y a lieu)

Fonds de roulement (TTC)

Espace réservé à l'ANSEJ

Antenne/Annexe :

Carte d'identité nationale n° :

Etablie le : ..... par .....

Nom et signature de l'accompagnateur

Date de dépôt :

N° Sieje V3: .....

**NB : - Lors du dépôt du présent formulaire, se munir de la carte nationale d'identité .**

Annexe

Coller votre photo ici

Associé

Formulaire d'inscription

Je, soussigné (e)

Nom :

Prénom :

Sexe : Homme  Femme  Nom de jeune fille :

Fils(e) de :

Et de

Date de naissance :

N° acte de naissance :

Commune de naissance :

Wilaya de naissance :

Adresse personnelle actuelle :

Wilaya :

Email :

Tél :

Commune :

Qualification ou diplômes :  universitaire

formation professionnelle

Autres

Numéro carte ANEM:

intitulé du diplôme ou de la qualification:

Déclare sur l'honneur :

- N'exercer aucune activité salariée ou non salariée lors du dépôt de mon dossier au niveau de l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes.
- Ne pas être inscrit au niveau des centres de formation ou institut ou université lors du dépôt du dossier.
- N'avoir jamais bénéficié d'une aide de l'Etat au titre de la création d'activité.
- Etre inscrit à l'ANEM.

Nom et prénoms du déclarant.....  
Signature

Toutes fausses déclarations entraînent l'annulation de l'inscription de l'intéressé avec possibilité de poursuites judiciaires selon l'article 223 du code pénal.

Espace réservé à l'ANSEJ

Antenne/Annexe :

Carte d'identité nationale n°:

Etablie le : ..... par .....

N° Sieje V3: .....

Nom et signature de l'accompagnateur

Date de dépôt :

NB : - Lors du dépôt du présent formulaire, se munir de la carte nationale d'identité .

## ***Guide d'entretien***

Dans cette étude, nous allons présenter les données collectées auprès du dispositif ANSEJ de Tipaza, afin d'évaluer la contribution de ce dernier à la création d'emploi et plus précisément la START UP

### **Questions bilancielles**

- 1- Les projets productifs financés et emplois créés par l'ANSEJ selon le sexe de 2015 à 2018 est ce qu'il y'a vraiment une évolution ?
- 2- est ce qu'il y'a une évolution du nombre d'attestations d'éligibilité de la même période ?
- 3- -projets productifs financés et d'emplois créés sur la période 2015/2018 ?
- 4- comment vous aller ajuster, vu que les conditions ont changé ?
- 5- est ce que le bilan montre quelle évidence, l'ANSEJ a contribué ?
- 6- qu'est ce que vous comptez mettre en œuvre comme un dispositif spécialement pour les START UP ? ou bien s'élargir celui de pme ?

### **Questions au niveau d'organisation :**

- 1- Comment vous organisez au sein de l'ANSEJ ?
- 2- Quelles sont vos compétences ?
- 3- Est-ce que vous avez des experts qui accompagnent les projets
- 4- Est-ce que vous avez une capacité pour pouvoir expertiser un business model ?
- 5- Vous tombez dans un projet très technologique, est ce que vous associez a des expert externe ou bien vous faites un appel a un cabinet ?

### **Questions pratiques :**

- 1- Qu'est ce que vous proposez aux jeunes diplômés ?
- 2- Pour quoi vous avez signé des conventions avec les maisons d'entrepreneuriales des universités ?
- 3- Est-ce que les start-up sont porteuses de projets en comparant avec les pme ?
- 4- Quels sont les secteurs que vous encouragez le plus ?
- 5- Que fait l'ANSEJ quand les bénéficiaires ne remboursent pas ?
- 6- Mis à part l'octroi de crédits, que fait concrètement l'ANSEJ pour aider les jeunes à réussir leurs projets ?

## **Questionnaire**

Dans ce qui suit, nous présenterons les résultats de notre enquête de terrain, réalisée auprès d'un échantillon de jeunes entrepreneurs ayant sollicité l'ANSEJ de TIPAZA et qui ont créés des START UP

### **1. Objectif de l'enquête, confection du questionnaire et son mode d'administration**

Notre enquête vise principalement à recueillir l'appréciation des porteurs de projet de Caractère START UP en ce qui concerne les pratiques de l'ANSEJ en matière D'accompagnement et de suivi. Sur la base de la partie théorique et des enseignements Méthodologiques reçus durant tout notre cursus, nous avons élaboré un questionnaire de 22 Questions, réparties en 3 axes principaux

#### **Axe 1 : Information concernant le profil de jeune créateur**

Ce premier axe concerne le profil de l'entrepreneur, considéré comme l'acteur Incontournable de l'acte entrepreneurial. Les questions 1 à 4 traitent de son origine, de son Niveau de formation, des motivations l'ayant conduit à créer son entreprise et les avantages Dont il a éventuellement bénéficié. Il s'agit ici d'avoir une idée sur le parcours de L'entrepreneur, mais aussi sur ses ambitions car c'est de lui que dépend en partie la réussite de l'acte entrepreneurial.

#### **Axe 2 : Identification de la START UP et processus de création**

Ce deuxième axe revient de façon répétitive dans tout questionnaire, car il vise à Recueillir des informations générales sur la START UP enquêtée. Ainsi, les questions 5 à 10 Nous renseignent respectivement sur le nom ou raison sociale de la START UP, son adresse (lieu d'implantation), sa forme juridique, l'année d'entrée en activité, sa taille, l'étude de marché, et enfin les innovations apportées par l'entreprise.

#### **Axe 3 : Accompagnement et appui à la création d'entreprise par l'ANSEJ**

Ce troisième axe regroupe des éléments relatifs au dispositif ANSEJ, ainsi que de la banque Partenaire. Les questions de 11 à 22 ont pour objectif de recueillir les perceptions des porteurs de projet en ce qui concerne l'accompagnement, le suivi et les orientations dont ils ont Bénéficié.

## **2-Information concernant le profil de jeune créateur**

### 2.1-Le sexe

- Masculin**
- Féminin**

### 2.2-L'âge

- [19-30]**
- [35-35]**
- [35-40]**

### 2.3-La situation professionnelle de l'entrepreneur avant la création de la START UP

- Chef d'une entreprise**
- Employé**
- Etudiant**
- stagiaire**
- Chômeur**
- Crée son propre emploi vu le chômage**

### 2.4-Difficulté à la création d'entreprise

- **Prospection de la clientèle potentielle**
  - Oui
  - Non
- **Accès au financement bancaire**
  - Oui
  - Non
- **Recherche de fonds propres**
  - Oui
  - Non
- **Recherche de fournisseurs**
  - Oui
  - Non

- **Financement de fonds de roulement**
  - Oui
  - Non
- **Accès aux marchés publics**
  - Oui
  - Non
- **Recherche de foncier**
  - Oui
  - Non
- **Recherche de personnels qualifiés**
  - Oui
  - Non
- **Manque d'information administratives**
  - Oui
  - Non

### **3-Identification de l'entreprise et le processus de création**

#### 3.1-La localisation

- Dans leur région**
- Dehors leur région**

#### 3.2-Indication sur la taille des entreprises

- Mois de 10 salariés**
- 10-30 salariés**

#### 3.4- La réalisation de l'étude de marché et les moyens de cette étude

- Oui**
- Non**

#### 3.5-Si oui par quel moyen

- Moyens propres**
- Bureau d'études**
- Manquant (Non)**

#### 3.6-Faire un business model

**Oui**

**Non**

#### **4- Accompagnement et appui à la création de la START up par l'ANSEJ**

4.1-Le rôle de l'ANSEJ dans le choix de devenir entrepreneur

**Oui**

**Non**

4.2-Cause de recours à l'ANSEJ pour crée l'entreprise

- **Bénéficiaire des conseils, d'une formation et d'un suivi**

Oui

Non

- **Recherche des financements**

Oui

Non

- **Recherche des avantages fiscaux et parafiscaux**

Oui

Non

- **Diminuer le risque lié à l'activité de création d'entreprise**

Oui

Non

4.3-Le niveau d'efficacité des services de l'ANSEJ

- **Diffusion des informations concernant les subventions octroyées**

Oui

Non

- **Suivi poste-crédation de l'entreprise**

Oui

Non

- **Présentation des conseils réglementaire**

Oui

Non

- **Organisation des salons d'expositions**

Oui

Non

• **Formation et recyclage des entrepreneurs**

Oui

Non

• **Un suivi et un accompagnement après le démarrage de la START UP**

Oui

Non

4.4-Les difficultés pour constituer le dossier demandé par l'ANSEJ.

**Oui**

**Non**

4.5-les difficultés pour avoir l'accord bancaire

**Oui**

**Non**

4.6-L'accompagnement accordé par l'ANSEJ

**Excellent**

**Bon**

**Faible**

4.5-L'intention d'abandonner l'activité dans le future

**Oui**

**Non**

4.6-Appréciation générale des enquêtes sur l'accompagnement dépensé par l'ANSEJ

**Oui**

**Non**

4.7-Le démarrage de l'activité et leur financement dans le cadre de l'ANSEJ

**Oui**

**Non**

4.8-Les difficultés de financement le fonds de roulement au moment de lancer la production

**Oui**

**Non**

4.9-La situation actuelle de leur entreprise

**Lancement**

**Maturité**

**Déclin**

**Développement**

4.10-. Bénéfice des avantages financiers et fiscaux du dispositif de l'ANSEJ

**Oui**

**Non**