

**Ecole des Hautes Etudes commerciales d'Alger**  
**EHEC**

**Mémoire de fin de cycle**  
**Pour l'obtention du diplôme de Master en Sciences Commerciales**

**Option : Management & Entrepreneuriat**

**Thème:**

**Les incubateurs en Algérie :**  
**Acteurs clés dans l'émergence des startups**  
**Etude de cas : Startups et Incubateurs, Alger.**

**Présenté par :**

**Yousra Fettouma HAREB**  
**Amina STITI**

**Encadré par :**

**Bouchra YAKOUBI**  
**Maître assistante à HEC Alger**

**05<sup>ème</sup> Promotion**  
**Juin 2018**



**Ecole des Hautes Etudes commerciales d'Alger**  
**EHEC**

**Mémoire de fin de cycle**  
**Pour l'obtention du diplôme de Master en Sciences Commerciales**

**Option : Management & Entrepreneuriat**

**Thème:**

**Les incubateurs en Algérie :**  
**Acteurs clés dans l'émergence des startups**  
**Etude de cas : Startups et Incubateurs, Alger.**

**Présenté par :**

**Yousra Fettouma HAREB**  
**Amina STITI**

**Encadré par :**

**Bouchra YAKOUBI**  
**Maître assistante à HEC Alger**

**05<sup>ème</sup> Promotion**  
**Juin 2018**

## Dédicace :

*A cœur vaillant rien d'impossible*

*A conscience tranquille tout est accessible*

*Quand il y a la soif d'apprendre Tout vient à point à qui sait attendre.*

*A nos chers parents,*

*Aucune dédicace ne saurait exprimer notre respect, notre amour éternel et notre considération pour les sacrifices que vous avez consentis pour notre instruction et notre bien être.*

*On vous remercie pour tout le soutien et l'amour que vous nous portez depuis notre enfance et on espère que votre bénédiction nous accompagne toujours.*

*Que ce modeste travail soit l'exaucement de vos vœux tant formulés, le fruit de vos innombrables sacrifices, bien qu'on ne vous en acquittera jamais assez.*

*A nos chers grands parents, que dieu vous préserve santé et longue vie,*

*A nos frères et sœurs pour leurs encouragements permanents, et leur soutien moral.*

*A tous les membres de notre famille, petits et grands,*

*Veillez trouver dans ce modeste travail l'expression de notre affection.*

## **Remerciement :**

*En tout premier lieu, on remercie le bon Dieu, tout puissant, de nous avoir donné la force et la volonté d'accomplir ce modeste travail, ainsi que la patience de surmonter toutes les difficultés.*

*La réalisation de ce mémoire a été possible grâce au concours de plusieurs personnes à qui on voudrait témoigner toute notre reconnaissance.*

*Nous tenons à remercier notre encadreur Madame Bouchra YAKOUBI pour sa confiance et son soutien.*

*Nous tenons à adresser notre gratitude à Mr. Toufik AIT MEDJBER pour le temps qu'il a consacré à nous apporter les outils méthodologiques indispensables à la conduite de cette recherche. Son exigence nous a grandement stimulées.*

*Nous tenons à remercier en particulier Mr. MERARDA et Madame CHERFOUH, et tous les professeurs, intervenants et toutes les personnes qui par leurs paroles, leurs écrits, leurs conseils et leurs critiques ont guidé nos réflexions et ont accepté de nous rencontrer et d'avoir eu la patience de répondre à nos innombrables questions durant notre recherche.*

*On voudrait exprimer notre reconnaissance à tous les chercheurs et spécialistes, trop nombreux pour les citer, en particulier Mr. DAMOU le directeur de l'institut HABA, qui ont pris le temps de discuter de notre sujet. Chacun de ces échanges nous ont aidés à faire avancer notre analyse*

*A tous nos enseignants qui nous ont initiés aux valeurs authentiques, en signe d'un profond respect.*

*On vous remercie.*

## ملخص :

تعتبر الشركات الناشئة مؤسسات مبتدئة تهتم بتكوين علامة تجارية وإيجاد نموذج للربح قابل للتوسع والتكرار، كما يركز رائد الأعمال المؤسس لهذا النوع من الشركات على جوهر عمله وذلك من خلال توظيف كافة تجاربه، معارفه ومهاراته وهو ما يجعله في حاجة دائمة إلى مصادر تمويل ومرافقة ودعم.

وعلى غرار العديد من الدول المتقدمة التي اهتمت كثيرا بهذا النوع من الشركات من أجل التصدي للتحديات الاقتصادية، تقوم الحكومة الجزائرية بالإضافة إلى مستثمرين من القطاع الخاص بعدة مبادرات تشجع على إنشاء الشركات الناشئة وتطويرها في الجزائر ولقد حملت بعض الهياكل على عاتقها دعم هذه الدينامكية؛ ومن بينها الحاضنات والتي تعتبر مؤسسات دعم ومرافقة لهاته الشركات الناشئة بتزويدها بمختلف أنواع الدعم من خدمات متعددة تمكنهم بالانطلاق بمشاريعهم في أحسن الظروف، بهدف تحويل الفكرة المبتكرة إلى شركة ذات كفاءة عالية.

وبناء على هذا، تمحور الهدف الرئيسي لبحثنا حول معرفة أهمية ودور الحاضنات في ظهور وتطور الشركات الناشئة، إضافة إلى إبراز دور متفاعلي النظام البيئي للشركات الناشئة، وهذا من خلال دراسة نوعية تم إجرائها عن طريق مقابلة نصف توجيهية تجمع بين شركات ناشئة وحاضناتهم.

## الكلمات المفتاحية:

الشركات الناشئة، أصحاب المشاريع، رائد الأعمال، الحاضنة، هياكل المرافقة، النظام البيئي للشركات الناشئة

## **Résumé:**

Une startup est une organisation temporaire à la recherche d'un business model industrialisable et permettant une croissance exponentielle. L'entrepreneur de ce type d'organisation est souvent centré sur son cœur de métier par l'exploitation de ses expériences, connaissances et compétences, qu'il exprime régulièrement des besoins d'accompagnement.

A l'instar de la plupart des pays développés qui se sont intéressés de près à ce type d'entreprise pour faire face aux contraintes économiques. Aujourd'hui, de nombreuses initiatives sont portées par l'état algérien et même les investisseurs privés, en vue d'encourager la création des jeunes pousses et leurs évolutions en Algérie, Cette nouvelle dynamique engagée par les acteurs de l'écosystème, a été traduite par des structures, tel que l'incubateur, qui est une structure d'accompagnement et d'appui à la création d'entreprise, et a pour but de transformer une idée innovante à une entreprise performante, en mettant en disposition des porteurs de projets une multitude de service leur permettant de se lancer dans les meilleures conditions, tout en concourant ainsi à la formation d'un écosystème propice à l'émergence et au développement de startups.

Notre recherche a pour principal objectif de connaître l'importance des incubateurs sur l'émergence des startups, en montrant l'impact des acteurs de l'écosystème de la startup sur son développement, et ce à travers une étude qualitative qui est conduite sous forme d'entretien semi directif, réunissant des créateurs de start-up et leurs accompagnateurs.

## **Mots clés :**

Startup, porteurs de projets, entrepreneur, incubateur, structure d'accompagnement, Écosystème de startup.

## **Abstract :**

Start-up is a temporary organizations designed to search for a repeatable and scalable business model. The entrepreneur of this type of organization focuses mostly on exploiting his experiences, knowledge and skills so that he regularly expresses support needs.

Like many developed countries interested in this type of business aiming to face economic constraints, Algerian government alongside with private investors are carrying out several initiatives in order to promote the creation and development of start-ups in Algeria. This new dynamic brought up by the ecosystem actors has been supported by some structures such as the incubators; which is a support structure that provides start-ups and potentially entrepreneurs with multitude of services and support allowing them to engage with the best conditions and network, besides creating an ecosystem conducive to the emergence and development of a start-up, accordingly turning a small innovative idea into a great future company.

Therefore, the main goal of our research was to show the importance of incubators in the emergence and development of start-ups and highlight the role of the actors of startups ecosystem, and this through a qualitative study conducted in the form of a semi-structured interview with start-ups creators and their incubators.

## **Key words:**

Start-up, Potential entrepreneurs, Entrepreneur, Incubator, Structures of support, Ecosystem of start-up.

## Liste des tableaux :

<b>N°</b>	<b>Titre</b>	<b>Page</b>
<b>Chapitre I</b>		
<b>Tableau I-1</b>	Les composantes du business model.	<b>21</b>
<b>Chapitre II</b>		
<b>Tableau II-1</b>	Différence entre incubateur et accélérateur.	<b>41</b>
<b>Tableau II-2</b>	Répartition des espaces de coworking selon le pays.	<b>44</b>
<b>Tableau II-3</b>	Historique sur les incubateurs.	<b>54</b>
<b>Tableau II-4</b>	Les différents modèles d'incubateurs.	<b>56</b>
<b>Tableau II-5</b>	Les incubateurs de la région du MENA.	<b>64</b>
<b>Chapitre III</b>		
<b>Tableau III-1</b>	Les entrepreneurs interviewés.	<b>89</b>
<b>Tableau III-2</b>	Les accompagnateurs interviewés.	<b>89</b>
<b>Tableau III-3</b>	La répartition des enquêtés selon l'âge et le poste occupé.	<b>90</b>
<b>Tableau III-4</b>	Répartition des startups selon l'accompagnateur et la durée d'accompagnement.	<b>92</b>

## Liste des figures :

<b>N°</b>	<b>Titre</b>	<b>Page</b>
<b>Chapitre I</b>		
<b>Figure I-1</b>	Le cycle de vie de la startup.	<b>11</b>
<b>Figure I-2</b>	Le business model et l'innovation.	<b>23</b>
<b>Chapitre II</b>		
<b>Figure II-1</b>	L'écosystème entrepreneurial.	<b>36</b>
<b>Figure II-2</b>	Ecosystème Français des startups.	<b>49</b>
<b>Figure II-3</b>	La phase de pré-incubation.	<b>59</b>
<b>Figure II-4</b>	La phase d'incubation.	<b>60</b>
<b>Chapitre III</b>		
<b>Figure III-1</b>	Proposition de modèle d'écosystème des startups en Algérie.	<b>82</b>
<b>Figure III-2</b>	Les types de financement.	<b>97</b>

## Liste des abréviations :

<b>Liste des abréviations :</b>
<b>ANPT : Agence Nationale de Promotion et Développement des Parcs Technologiques</b>
<b>ANDI : Agence Nationale de Développement de l'Investissement</b>
<b>ANDPME : Agence Nationale du Développement de la PME</b>
<b>ANVREDET : Agence Nationale de Valorisation des Résultats de la Recherche et du Développement technologique</b>
<b>ASI : Algerian Startup Initiative</b>
<b>BM: Business Model</b>
<b>BP: Business Plan</b>
<b>CDTA : Centre de Développement des Technologies Avancées</b>
<b>CNAC : Caisse Nationale d'Assurance Chômage</b>
<b>CES : Consumer Electronics Show</b>
<b>ENP : Ecole National De Polytechnique</b>
<b>EURL : Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée</b>
<b>FAUDTIC : Fond d'Appropriation des Usages et du Développement des Technologies de l'Information et de la Communication</b>
<b>INAPI : Institut National Algérien de Propriété Industrielle</b>
<b>MIT : Massachussets Institute of Technology</b>
<b>MENA : Middle East and North Africa</b>
<b>NBIA : National Business Incubation Association</b>
<b>PME : Petite et Moyenne Entreprise</b>
<b>SRI : Stanford Research Institute</b>
<b>SARL : Société à Responsabilité Limitée</b>
<b>SPA : Société Par Action</b>
<b>SAS : Société par Actions Simplifiée</b>
<b>VC : Venture Capital</b>

## **Sommaire :**

**Introduction générale.....02**

### **Chapitre 01 : généralité sur les startups**

Section 01 : Notion de base sur les startups.....08

Section 02 : processus de création de la startup..... 19

### **Chapitre 02 : l'accompagnement entrepreneurial**

Section 01 : l'écosystème des startups..... 35

Section 02 : l'accompagnement des incubateurs.....53

### **Chapitre 03 : Contribution de l'incubateur à l'émergence de la startup**

Section 01 : Ecosystème des startups en Algérie..... 70

Section 02: Méthodologie de la recherche et analyse des résultats de l'enquête.....83

**Conclusion générale.....103**

# **Introduction générale :**

## **Introduction générale :**

Aujourd'hui La recherche en entrepreneuriat connaît une croissance rapide, associé à l'intérêt que porte la communauté scientifique et politique au champ de l'entrepreneuriat qui ne cesse d'augmenter, à première vue à travers la démultiplication des colloques, conférences, séminaires, et par le développement des programmes et cursus universitaires au sein des établissements d'enseignement supérieur partout dans le monde. Mais aussi au cœur des discours politiques, et les mesures qui les accompagnent notamment en situation de crise.

L'entrepreneuriat est devenu un domaine académique à part entière, qui emprunte ses méthodes à de nombreuses disciplines d'où découle de nombreuses problématiques variées sur : l'entreprise, l'entrepreneur, le processus entrepreneurial. Ces résultats font l'actualité dans les plus prestigieuses revues académiques de management de stratégie ou de finance. Les thèmes étudiés sont multiples : l'entreprise, l'entrepreneuriat, l'intrapreneuriat, les nouvelles entreprises technologiques, les entreprises créées à partir des résultats académiques (spin-offs) et les jeunes pousses.

Ces dernières appelées Startups, désormais un monde qui ambitionne et fait rêver beaucoup d'entre nous, et est présent fortement dans notre langage quotidien, le sujet qui est devenu majeur dans les médias, dans les entreprises et dans les écoles. Où peu de gens faisaient référence il y a quelques années.

Créer sa startup c'est mettre en avant les rêves et mettre en commun les idées. C'est idéaliser un monde où la créativité est récompensée, où l'effort est revalorisé, où l'argent est décomplexé, c'est faire des erreurs et se remettre en question, c'est regarder tout près, et anticiper l'avenir. C'est une aventure à laquelle aucune école ne prépare, pour trouver la bonne direction, faire les bons choix.

Les créateurs de startups doivent se tourner vers les bonnes personnes, les bonnes structures afin que l'entrepreneur soit épaulé et orienté dans la recherche des solutions tout au long du processus de création. Pour parvenir à la création de valeur, la startup mobilise toutes les formes de soutien possibles, cependant les jeunes pousses se trouvent face à une multitude de structure, et d'organismes d'accompagnement, ces mesures reposent sur des mécanismes et

des programmes de différentes natures : soutien financier, accompagnement (incubateurs, accélérateurs, mentorat, coaching), formation, Networking, accès à des espaces de travail et de l'infrastructure.

En Algérie, la création de startup a été soutenue par le gouvernement à travers des mesures de soutien et d'accompagnement qui ont été au départ marqué par des aides financières et fiscales, la réalisation de dispositifs d'appui à la création d'entreprise (ANDI, ANSEJ, CNAC, FAUDTIC, etc....).

L'entrepreneur est désormais placé au centre de la politique de l'état algérien, les pouvoirs publics sont conscients de l'importance de l'entrepreneuriat pour l'économie nationale, en même temps de l'importance des nouvelles technologies, depuis 2009, des multiples cybers parcs technologiques se sont construit sur le territoire national afin de favoriser l'innovation et la création d'emplois.

Aujourd'hui, de nombreuses initiatives sont portées par l'état algérien et même les investisseurs privés, en vue d'encourager la naissance des jeunes pousses et leurs évolutions en Algérie, cette nouvelle dynamique engagée par les acteurs de l'écosystème, a été traduite par des structures totalement dédiées à l'incubation, l'accélération, les espaces de coworking et même du conseil, spécialement pour les porteurs de projets. Ces structures sont destinées à l'accompagnement et au soutien des porteurs de projets, en vue d'assurer l'émergence des startups, et de contribuer par la suite au développement économique et social du pays.

Dans ce constat, nous voulions avoir un regard sur l'accompagnement effectué par les incubateurs de startups pour pouvoir apprécier son apport en tant qu'acteur à l'émergence des startups et à l'économie Algérienne en général.

L'objet de notre étude est donc d'essayer de comprendre la contribution des incubateurs dans la naissance de la startup. Pour se faire, nous formulons la problématique suivante : **comment l'accompagnement des incubateurs contribue-t-il à l'émergence des startups ?**

Cette question donne également lieu de s'interroger :

Q1 : A quel besoin répond l'incubateur ?

Q3 : Qu'est ce qui favorise l'émergence de la startup ?

Pour mieux cerner les préoccupations suscitées, nous nous sommes basées sur les Hypothèses suivantes :

H1 : Les incubateurs sont des structures pour apporter un soutien aux entrepreneurs dans le développement de leurs idées d'affaires

H2 : Un écosystème propice favorise la création de la startup.

Dans le but de mettre en relief la place de l'incubateur dans l'émergence de la startup et répondre à notre problématique, nous avons jugé utile d'organiser notre étude en trois chapitres, deux traitants de l'aspect théorique et un dans lequel nous allons essayer d'appliquer les connaissances théoriques acquises sur les incubateurs et les startups Algériennes, ce qui nous permettra d'apporter des réponses à nos interrogations.

Dans le premier chapitre nous s'intéresseront à cerner la notion de la startup, en présentant son cadre conceptuel ainsi le processus de sa création.

Quant au deuxième chapitre il fera l'objet d'un éclairage global sur l'accompagnement entrepreneurial, ainsi l'écosystème de la startup, comme on se focalisera aussi dans ce chapitre sur l'accompagnement des incubateurs.

Le troisième chapitre c'est notre cas pratique dans le quel on va consacrer la première section pour présenter l'écosystème des startups en Algérie, quant à la deuxième section qui portera sur la détermination de la méthodologie de recherche employée, la constitution de l'échantillon, le choix des techniques de collecte ainsi que l'analyse des données et enfin l'interprétation des résultats obtenus.

Le choix du thème n'a pas été fait au hasard, l'importance du sujet, son actualité, le rapport lié directement à notre spécialité et de sa capacité à combler un vide théorique, car la recherche dans le domaine des incubateurs en Algérie est encore vierge. Le manque accru des données et des statistiques sur les startups créées, notre recherche s'avère prépondérante dans

la dimension où elle décrit et met en exergue l'apport et la contribution de l'accompagnement des incubateurs dans l'émergence des startups, sont les véritables facteurs qui ont motivé notre choix.

Pour mener à bien cette étude, nous avons adopté une approche qualitative à travers un guide d'entretien destiné aux entrepreneurs de startups et leurs accompagnateurs de la wilaya d'Alger, dans le but d'avoir des témoignages indispensables pour répondre aux questionnements de départ.

# **Chapitre I :**

# **Généralités sur les startups**

## Introduction :

Au cours des dernières décennies, il y a eu une augmentation substantielle des startups, elles sont devenues la pierre angulaire de l'innovation et de l'économie à travers le monde. Ils créent des emplois, de nouveaux produits, des rêves et des perturbations. Elles sont dirigées par des entrepreneurs qui travaillent dur pour donner vie à leurs idées. Souvent éclipsés par l'échec, ils persistent et peuvent changer le monde.

Par conséquent, la plupart des gouvernements à travers le monde accordent une attention particulière à la création des startups. Elles sont considérées comme un atout précieux car elles permettent de stimuler la croissance économique, créer des emplois et de développer des activités nouvelles porteuses de la dynamique économique.

N'empêche que les start-up évoluent dans une grande incertitude, Il s'agit donc pour la startup de créer un modèle qui assure à la fois son développement et sa pérennité. La création d'une startup n'est pas un exercice facile, ça nécessite une préparation minutieuse, Il faut trouver la bonne idée, le bon modèle économique et plein d'autres éléments, qui puissent par la suite se traduire en une entité rentable et pérenne.

Dans le cadre de notre étude, il nous semble très utile de consacrer notre premier chapitre aux fondements théoriques de la startup, la première section a pour objet de définir et éclairer le concept de la startup, sa définition ainsi ses caractéristiques. La seconde section portera sur le processus de création de la startup, on discutera de l'idée, du business model, du business plan jusqu'au financement.

# **Chapitre 01 : Généralités sur les startups**

## **Section 01 : notions de base sur les startups**

Dans le monde des affaires, il y a un nombre infini de termes qui sont inconnus. Dont le chevauchement de certains concepts crée chez la majorité une situation de déséquilibre entre ce qu'est perçu et ce qui est réel, d'où naît la nécessité de mettre en lumière certains concepts.

Dans cette section nous allons éclaircir le concept de la startup ainsi que sa définition, nous allons aussi présenter les différentes caractéristiques d'une jeune pousse, également la différence entre une startup et une entreprise classique.

### **1. Le concept de la startup :**

Le monde des startups, un phénomène économique de première importance, qui a pris naissance il y a 50ans dans la Silicon valley près de San Francisco.<sup>1</sup>

En 1957, le mythe des huit ingénieurs qui travaillaient près de San Francisco, décident de quitter leur employeur. Ils trouvent à New York un investisseur intéressé à financer leur projet. L'histoire est célèbre, les (huit traitres) sont considérés comme les fondateurs de la première start-up de la Silicon valley, Fairchild Semiconducteur, qui est à l'origine de certaines d'autres success stories<sup>2</sup>, ce berceau de la haute technologie qui fait rêver et ambitionne beaucoup à en faire une carrière et veulent inventer la future start-up qui deviendra une licorne.

#### **1.1 Définition de la startup:**

L'utilisation récurrente et abusive du mot start-up a conduit le grand public à se distraire et de s'en approprier une définition qui soit vague et parfois fausse.

Afin de bien cerner le concept de la startup il est nécessaire de se doter d'une définition économique et rigoureuse, plusieurs définitions sont possibles, Dont on a choisi quelques définitions aux quelles tout le monde s'entend dans le monde entrepreneurial et qui caractérisent trois notions clés de la startup (la recherche d'un business model, la notion d'incertitude et la notion de l'innovation).

---

<sup>1</sup> <http://www.startup-book.com/fr/table-des-matieres-et-contenu/>, (consulté le 03/03/18 à 15H00)

<sup>2</sup> LEBRET(Hervet) : *Start-up ce que nous pouvons encore apprendre de la Silicon valley*, édition Kindle, 2007, p.3.

On commence d'abord par :

a) La recherche d'un business model:

Selon Steve Blank : « *Une start-up est une organisation temporaire à la recherche d'un business model profitable, scalable et répétable permettant une croissance exponentielle* »<sup>1</sup>.

Cette définition met en avant deux éléments primordiaux : d'une part, un projet est qualifié de startup tant que le business model n'est pas établi qui est qualifié de flexibilité selon le besoin, d'autre part la startup est vouée à grandir.

Selon Paul Graham: « *la start-up est une entreprise faite pour avoir une croissance de 5 à 7% par semaine* ».<sup>2</sup>

Selon DAVE MCCLURE le célèbre investisseur américain et fondateur de 500 startups « *une startup est une entreprise qui ne sait pas clairement ce :*

- 1) *Ce qu'est son produit ;*
- 2) *Qui sont ses clients ;*
- 3) *Comment gagner de l'argent.* »<sup>3</sup>

A partir de cette définition on peut comprendre qu'une startup est une entreprise qui est à la recherche de son produit, de ses clients potentiels, de sa proposition de valeur.

Dès lors que son modèle économique est bien établi, la startup deviendra une entreprise, et ce n'est souvent pas le cas pour toutes les startups.

b) La notion d'incertitude :

Pour ERIC RIES, entrepreneur américain et initiateur du Lean startup: « *une startup est une structure commerciale organisée par des personnes qui cherchent à concevoir un nouveau produit ou service dans des conditions d'incertitude extrême* ». <sup>4</sup>

---

<sup>1</sup> BLANK (Steve) : *le manuel du créateur de startup étape par étape bâtissez une entreprise formidable*, édition Diatino, 2013, p.5.

<sup>2</sup> <http://www.paulgraham.com/growth.html>, (consulté le 10/05/18 à 13H20).

<sup>3</sup> <http://le-shift.co/c-est-quoi-une-startup-definition-difference-entreprise/> (consulté le 05/03/2018 à 10H15)

<sup>4</sup> RIES (Eric): *Lean startup adoptez l'innovation continue*, édition Pearson, 2011, p.35.

## Chapitre 01 : Généralités sur les startups

L'entrepreneur est souvent décrit comme une personne d'expérience, un visionnaire au charisme et à l'enthousiasme exceptionnel. La prise de risque et l'acceptation de l'incertitude et de l'échec sont des caractéristiques bien comprises par les entrepreneurs. La notion d'incertitude est essentielle dans le concept de startup.

Elle est rebondie par Patrick Fridenson, historien français, selon lui : « être une startup n'est pas une question d'âge, ni de taille, ni de secteur d'activité. Il faudra répondre aux quatre conditions suivantes :

- ✓ une forte croissance potentielle ;
- ✓ l'usage d'une technologie nouvelle ;
- ✓ le besoin d'un financement massif, les fameuses levées de fonds ;
- ✓ la présence sur un marché nouveau dont le risque est difficile à évaluer.»<sup>1</sup>

Dans les deux définitions, la notion d'incertitude est évoquée et est incontournable, une startup se situe dans un marché, dont on ne connaît pas inévitablement sa taille, ses potentiels clients. Cette forte incertitude entraîne pour la startup un niveau important de risque, du moment où elle évolue dans un environnement redoutable, son développement est conditionné par de nombreux facteurs qu'elle ne peut pas forcément anticiper.

c) Une dimension innovante :

« La startup est une jeune entreprise innovante, dans le secteur des nouvelles technologies »<sup>2</sup>. Une autre dimension s'ajoute à la définition : le caractère innovant, une startup est une jeune entreprise qui se distingue par une innovation. Et afin de promouvoir son système d'innovation pour la création d'un produit, service, processus dans un marché, la startup doit solliciter son écosystème d'innovation, c'est-à-dire l'ensemble du réseau qui lui permettra d'aboutir à diverses collaborations.

Aujourd'hui l'innovation n'est plus seulement le souci du département de recherche et développement, mais c'est une affaire qui s'ouvre à une multitude d'acteurs externes

---

<sup>1</sup> <http://1001startups.fr/dis-cest-quoi-une-start-up/>, (consulté le 2/2/18 à 12H01)

<sup>2</sup> <http://www.larousse.fr/encyclopedie/divers/start-up/93701>, (consulté le 10 /02/18 à 9h22)

## Chapitre 01 : Généralités sur les startups

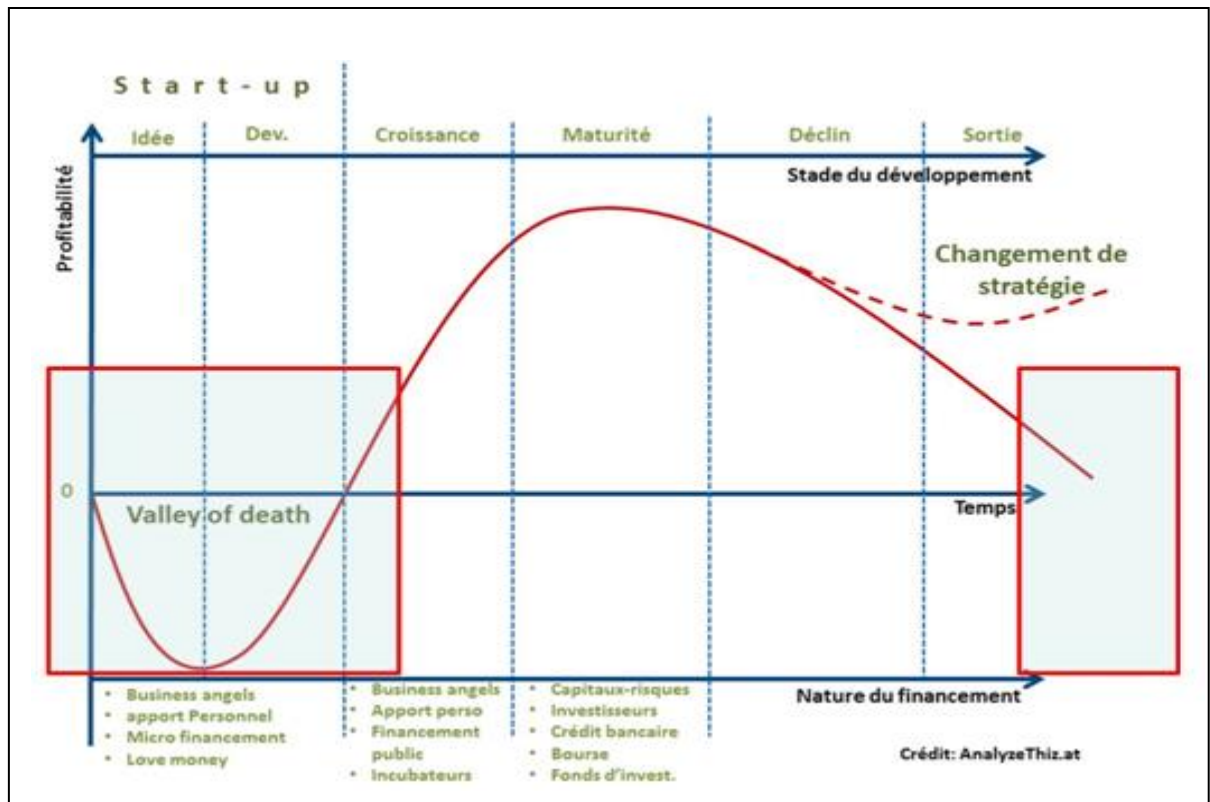
(chercheurs, investisseurs, états, clients, étudiants) ou internes (l'ensemble des salariés).

D'après les définitions nous pouvons en déduire que la start-up est une jeune entreprise qui teste un produit sur un marché pour se développer, en prenant compte trois axes majeurs : un modèle économique innovant, croissance exponentielle et la notion d'incertitude.

### 1.2 Le cycle de vie d'une startup :

Comme chaque entreprise la startup passe également par plusieurs étapes. Le modèle d'Alfred Marshall est considéré comme le premier modèle qui décrit les différentes étapes de création d'une entreprise. Comme le montre le graphe si dessous :<sup>1</sup>

**Figure I-1 : cycle de vie de la startup**



**Source :** <http://www.oezratty.net/wordpress/2015/recyclage-talents-ecosystemes-innovation/>

<sup>1</sup> <http://www.oezratty.net/wordpress/2015/recyclage-talents-ecosystemes-innovation/>, (consulté le 03/02/18 à 12h21)

## **Chapitre 01 : Généralités sur les startups**

### 1<sup>ère</sup> phase :

La création : à partir d'une idée qui permettra de satisfaire les besoins d'un segment des clients bien ciblé. Elle présente la raison de la naissance de la startup.

### 2<sup>ème</sup> phase :

Le démarrage : Cette étape est caractérisée par la vallée de la mort qui est un phénomène qui s'applique plus spécifiquement aux startups<sup>1</sup> et désigne les entreprises qui ont commencé à trouver leur marché et des clients, mais qui à un moment donné, rencontre des insuffisances de financement dont la manière de s'en sortir réside dans de nouveaux financements tels que les business angels et l'autofinancement fondé sur les fonds propres par exemple l'aide de la famille.

### 3<sup>ème</sup> phase :

La croissance : dans cette phase, la startup élargit ses activités, ses produits et ses services horizontalement et verticalement pour avoir une bonne position sur le marché. Les startups ont tendance à penser plutôt expansion, ou la créativité et l'innovation constituent le moteur de sa croissance exponentielle dans un environnement en perpétuelle mutation, en présence de risque et d'incertitude. A ce stade, les startups n'ont pas les capacités financières nécessaires d'où ils font appel aux différentes formes de financement notamment les business angles, les dispositifs d'aides et le financement public.

### 4<sup>ème</sup> phase :

La maturité : chaque entreprise arrive après une période à une phase dite maturité, ou le marché est saturé, ce qui implique une obligation de trouver d'autres alternatives et de solutions possibles afin de promouvoir la demande en recourant à la différenciation dans ces activités. A ce niveau, les risques ont tendances à diminuer et les startups ont la capacité d'emprunté auprès des banques classiques. A ce stade, le financement des projets par le capital risque représente une part importante dans le développement des startups.

### 5<sup>ème</sup> phase :

Le déclin : c'est une étape du vieillissement ou l'entreprise se trouve confrontée à plusieurs problèmes, y compris le transfert de propriété qui se traduit soit par le rachat c'est à dire

---

<sup>1</sup> <https://www.bestpractices-si.fr/blogs/philippe-rose/la-vallee-de-la-mort>, (consulté le 04/04/18 à 15h30)

## Chapitre 01 : Généralités sur les startups

l'acquisition des startups par les grands groupes le cas de la startup française « Moodstocks » qui a été racheté par Google, ou par une insertion en bourse (IPO). Dès lors qu'une jeune pousse rentre sur un marché public elle n'est pas considérée comme une startup.

- ✓ Tandis que l'âge et la taille ou le secteur d'activité ne soient pas des facteurs déterminants, Facebook et Google ne sont plus des startups. En effet ils sont introduits en bourse. L'introduction en bourse, ou le rachat d'une startup engendre la fin de sa requête de son business model, qui l'exclut de la dénomination « startups ».<sup>1</sup>

6<sup>ème</sup> phase :

La relance ou la stratégie d'un changement : c'est une phase cruciale dans la vie de l'entreprise, c'est le fameux « pivot » ou les entrepreneurs au fond du trou changent leur stratégie pour faire survivre la startup, ou la relance se fait par exemple en repartant souvent sur un nouveau marché, un modèle économique, ou de distribution différente.

### **1.3 Définition de spin-off :**

Beaucoup de startups ont démarré comme spin-off, d'où on a jugé nécessaire dans un premier temps de se doter d'une définition, ainsi que de faire la différence entre ces deux types de structures.

La création d'une entreprise dérivée se fait au sein d'une autre organisation, qui peut être une entreprise, une institution académique ou un institut de recherche, un spin-off est généralement le résultat des projets de recherche universitaires impliqués par le professeur ou l'étudiant.

- La différence entre une startup et un spin-off :

L'origine est la première caractéristique distinctive significative qui différencie une startup d'un spin-off (scission)<sup>2</sup>. Il existe de divers exemples de sociétés dérivées qui ont vu le jour dans les universités. Grupo Hespérides Biotech, par exemple, a été créé à l'université Pablo de Olavide en Espagne et a été le premier spin-off de l'institution de Sevilla.

<sup>1</sup> <https://www.thenextfrench.com/cycle-de-vie-startup/>, (consulté le 29 /04/18 à 12h51)

<sup>2</sup> <https://blogthinkbig.com/what-differences-are-there-between-startups-and-spinoffs>, (consulté le 27/03/18 à 11H30).

## Chapitre 01 : Généralités sur les startups

Crée par des jeunes étudiants alors qu'ils étaient en troisième année licence, leur produit phare s'appelait « Speriens » qu'est une boisson similaire à la bière, mais qui est fabriquée à partir de jus d'orange fermenté. Également pour Abdassalam Ashrou professeur universitaire a mis en pied un spin-off dans le domaine d'agroalimentaire (fabrication d'olive, fromage) à l'université Mohamed premier d'Oujda au Maroc<sup>1</sup>.

Les startups tendent généralement à exploiter une niche de marché à fort potentiel, mais qui est limitée en termes de temps. Le lieu de naissance de chaque entreprise tend à déterminer les raisons pour lesquelles elle a été créée. En général, une entreprise dérivée (spinoff) tente de tirer profit de plusieurs objectifs, comme la conservation de talents, le développement et l'exploitation de nouveaux services et technologies découverts dans un établissement de recherche ou l'entreprise et la recherche de nouvelles opportunités d'affaires.

Selon Steve jobs « *l'innovation, c'est une situation qu'on choisit parce qu'on a une passion brûlante pour quelque chose* »<sup>2</sup>. Ceci dit que les différences qui séparent les spin-offs des startups sont assez importantes, mais il ne fait aucun doute que les deux initiatives partagent la même motivation : réaliser un rêve et parvenir à transformer une idée pour qu'elle soit valorisée et concrétisée dans la société.

### **1.4 L'approche du Lean startup :**

Selon Shikhar Ghosh School « 75% de toutes les startups échouent »<sup>3</sup>, ce qui a fait surgir une démarche qui peut rendre le processus du démarrage d'une startup moins risqué, c'est une méthodologie appelée « lean startup », et elle favorise l'expérimentation plutôt que la planification, le feedback des clients par rapport à l'intuition, et la conception itérative par rapport au développement traditionnel.

Le Lean startup est une méthode itérative qui consiste à construire un produit ou un service dont le business model n'existe pas encore. La base de cette méthode repose sur le fait d'établir en amont une ou plusieurs problématiques à valider avant de construire un produit.

<sup>1</sup> NAJEH (Mariem) : *start up et spin off*, rapport de stage, université Mohamed 5 Agdal école supérieur de technologie sale, Rabat, 2015, p.6.

<sup>2</sup> <https://www.futura-sciences.com/tech/personnalites/tech-steve-jobs-889/citations/>, (consulté le 27/03/18 à 11h30).

<sup>3</sup> GHOSH (Shikhar): *Harvard business review*, «turn a great idea into a great business», HBR Video, 16/04/18,11h11.

## **Chapitre 01 : Généralités sur les startups**

Et la règle du Lean Startup consiste à tenter de valider ces hypothèses en un minimum de temps.

➤ Les principes du lean startup : <sup>1</sup>

a) **Les entrepreneurs sont partout:**

Pour Eric Ries, est entrepreneur toute personne qui dirige une start-up telle qu'il la définit : une structure commerciale destinée à concevoir de nouveaux produits ou services dans des conditions d'extrême incertitude.

b) **L'entrepreneuriat est une forme de management :**

Une start-up est une structure commerciale, et non un simple produit. Elle nécessite donc un nouveau type de management adapté à son contexte d'extrême incertitude.

c) **La validation des enseignements :**

L'objectif d'une start-up est d'apprendre comment mettre sur pied une activité viable à long terme. Pour cela, elle doit recourir fréquemment à des expérimentations.

d) **La boucle de feed-back produire-mesurer-apprendre :**

L'activité fondamentale d'une start-up consiste à transformer des idées en produits, à évaluer la réaction des clients, puis à en tirer les enseignements qui lui permettront de décider si elle doit pivoter ou persister.

e) **La gestion analytique de l'innovation :**

Il est important de mesurer les progrès, définir les étapes et établir les priorités. Pour cela, il faut recourir à un nouveau type de gestion comptable spécialement destiné aux startups  
Donc Le processus du Lean rend les startups plus efficaces et entrainera moins de défaillances et engendra un taux d'échec plus faible.

---

<sup>1</sup> RIES (Eric): Op.cit., p.27.

## **Chapitre 01 : Généralités sur les startups**

### **2. Les caractéristiques d'une startup :**

Afin de bien comprendre la startup, il est important de dénombrer les principales composantes de ses caractéristiques :

#### **2.1 Temporaire :**

Une startup n'a pas vocation à le rester toute sa vie. Être une startup n'est pas une fin en soi, c'est-à-dire qu'elle est dans une phase assez particulière, et le principal objectif est d'en sortir. Il s'agit donc comme le précise Peter Thiel, le célèbre entrepreneur de la Silicon Valley de passer de 0 à 1 de transformer une idée en une entreprise, de trouver une nouvelle manière de rendre un service, de créer de la valeur.

#### **2.2 La recherche d'un business model :<sup>1</sup>**

Être une startup, c'est apporter de la valeur à des clients avec un produit ou un service, une startup peut avoir des revenus autrement qu'en suivant un business model, par opportunité. Il y a de différentes manières de gagner de l'argent d'une façon opportuniste, comme faire du conseil ou développer une version sur mesure pour un client. Mais ces activités sont censées être temporaire et n'ont pas vocation à être permanentes.

#### **2.3 Industrialisable/Reproductible :**

Cela signifie qu'une startup cherche un modèle qui, une fois qu'il fonctionne, peut être réalisé à plus grande échelle, dans d'autres lieux, ou être fait par d'autres. L'exemple le plus parlant est celui d'Airbnb ou d'Uber, qui se déploient ville par ville à partir d'une recette qui fonctionne (même s'il faut bien entendu parfois l'adapter aux contextes locaux).

#### **2.4 Scalable :**

L'autre caractéristique d'une startup, c'est sa scalabilité, c'est-à-dire sa capacité à développer massivement le volume de son activité, et d'être capable de générer une croissance rapide. Ce point sera plus détaillé une fois évoqué dans la rubrique de business model (page n°23).

---

<sup>1</sup> AMMAR(Oussama): *startupfood*, « Comment créer sa startup de [0] à [1] », Youtube, 22/01/2018, 12h01.

## 2.5 La culture de la startup :

- Pour perdurer la startup a besoin d'une culture d'entreprise :

Les fondateurs de startups sont souvent très occupés à construire leur business et à améliorer leurs produits, ainsi que leurs nombres réduits d'employés, qu'ils finissent par négliger la valeur de la culture d'entreprise.

La culture de l'entreprise ne se présume pas aux salles de jeux de bureau, aux collations gratuites ou aux weekends décontractés, Si les avantages améliorent certainement l'humeur de l'équipe, ils ne sont pas ce qui motive la culture.

C'est à propos de la façon dont l'équipe travaille ensemble et à ce quoi l'équipe croit et apprécie le plus. Pour que l'équipe puisse collaborer efficacement, bâtir une solide culture d'entreprise s'avère primordiale, toute personne impliquée dans une start-up, ou toute entreprise en début de carrière, devrait vraiment répondre à la façon dont ils veulent que leur culture d'entreprise devienne. Il est souvent difficile, surtout s'il n'y a qu'une poignée d'employés.

Une culture d'entreprise solide ne garantit absolument pas le succès d'une start-up, selon Ben Horowitz<sup>1</sup>. Mais l'investisseur américain pense qu'au fur et à mesure que l'entreprise grandit, la culture peut permettre de préserver les valeurs centrales de l'organisation, d'en faire un lieu de travail agréable, et ainsi d'améliorer les performances futures.

Ben Horowitz rappelle que la culture d'une entreprise se crée au départ à travers le comportement du fondateur et des premiers employés. Ces comportements façonnent ensuite ceux des autres qui rejoignent et font grandir l'entreprise. « C'est pour cela que vous devez vous concentrer seulement sur quelques aspects culturels spécifiques, qui pourront influencer le maximum de comportements sur une longue période », Jim Collings, estime que toutes les cultures d'entreprises à succès finissent par ressembler à un culte, avec un système identitaire très fort.

---

<sup>1</sup> <https://www.usine-digitale.fr/article/pour-grossir-et-perdurer-une-start-up-a-besoin-d-une-culture-d-entreprise-marquee-selon-ben-horowitz.N277261>, (consulté le 22/02/18 à 11h22).

## **Chapitre 01 : Généralités sur les startups**

### **3. L'entreprise classique et la start-up :**

Si ce n'est le statut juridique. Une startup se différencie bel et bien d'une entreprise classique. On est donc face à deux types de structures qui ne fonctionnent pas de la même façon et qui n'ont pas forcément la même dynamique ni les mêmes objectifs.

D'une part on a une structure dont un des enjeux est d'avoir des processus efficaces, permettant de délivrer le meilleur service possible avec un fonctionnement optimal, d'un point d'objectifs différents tels que se faire connaître, avoir ses premiers clients, fidéliser ses premiers clients, trouver un bon mode de revenue. Tandis qu'une entreprise établie est une structure qui explore, expérimente afin de trouver ce qui est de la valeur pour le client, élargir sa clientèle ciblée, comment lui délivrer cette valeur, et comment gagner de l'argent en retour<sup>1</sup>, et qui cherche à optimiser les revenus, à augmenter sa part de marché et améliorer son image de marque.

Selon Hervé Lebreton « Une PME n'est pas forcément une start-up, et une start-up ne reste pas longtemps une PME, si elle réussit »<sup>2</sup>, C'est pour cette raison que Google, Apple, ou Facebook ne sont plus des start-up. Chez Google, par exemple, la transition a été marquée par l'arrivée d'Eric Schmidt comme P-DG en 2001. A l'inverse, Uber ou Airbnb peuvent encore prétendre à cette appellation, ces entreprises sont déjà des géants, mais leur modèle économique n'est pas encore assuré. De même Twitter, à presque 10 ans, peut aussi être classé dans cette catégorie, car sa stratégie et son modèle économique sont largement revendiqués.

Ceci dit la différence fondamentale est qu'une entreprise est organisée pour exécuter et optimiser un business Model qui fonctionne, alors qu'une startup est organisée pour en trouver un.

---

<sup>1</sup> <http://le-shift.co/c-est-quoi-une-startup-definition-difference-entreprise/>, (consulté le 06/02/18 à 14h41).

<sup>2</sup> <https://www.capital.fr/entreprises-marches/au-fait-c-est-quoi-une-start-up-1063221>, (consulté le 06/2/18 à 14h45).

## **Chapitre 01 : Généralités sur les startups**

### **Section 02 : le processus de création de la startup**

Le modèle économique innovant de la startup ne lui permet pas de définir clairement sa vision et d'exercer directement une activité rentable, elle doit suivre un enchaînement bien précis, pour mieux surmonter son incertitude inhérente.

C'est pour cela, dans cette seconde section, nous allons nous intéresser au processus de création de la startup, en commençant par l'idée, puis en évoquant la notion du business model et du business plan et enfin les types de financements pour le décollage de la startup.

#### **1. L'idée de la startup:**

##### **1.1 trouver l'idée :**

L'idée de la startup n'est pas obligatoirement une idée qui va bouleverser le monde mais elle doit juste faire la différence en signalant une opportunité, bien souvent c'est une solution possible à un problème qui n'a pas été totalement posé. Ou encore adapter un concept qui n'existe pas sur votre propre territoire mais qui a fait ses preuves à l'étranger c'est une des solutions de l'idée startup. Ça peut même aller jusqu'à la transposition d'un modèle économique dans un autre secteur.

Faut bien comprendre qu'une idée c'est juste un point de départ, car créer de la valeur à partir d'une très bonne idée n'est pas vraiment évident, une mauvaise exécution peut mener à l'échec.

L'entrepreneur américain Seth GODIN l'explique en disant qu'on ne monte pas une startup avec une bonne idée, mais avec une équipe crédible, de l'argent et du réseau. Une idée, en soi, ce n'est rien. On peut avoir la meilleure idée du monde, si on ne sait pas la mettre en œuvre ça ne sert à rien, ça ne vaut rien. D'ailleurs, pour prouver qu'une idée ne vaut rien sans l'exécution, il a mis en ligne gratuitement neuf cent quatre vingt dix neuf idées de business à réaliser.

Reste à dire qu'avoir une idée est important mais c'est insuffisant, il faut créer le meilleur business pour que la startup se développe et livre la solution au problème du client.

## **Chapitre 01 : Généralités sur les startups**

### **1.2 tester l'idée :**

Il est important de vérifier la pertinence de l'idée avant de se lancer pour éviter la perte du temps et de l'argent. Pour vérifier l'idée, la mode est au Lean start-up (à voir la page n°14), consistant à tester son produit auprès des futurs clients dans les phases les plus amonts possible, pour obtenir un produit ou un service parfaitement adapté aux utilisateurs. C'est un modèle qui part du principe que les échecs des start-up proviennent plus de la difficulté à trouver des clients intéressés par l'offre que par la création du produit ou du service. Ainsi, pour réussir, il faudra adapter le plus rapidement possible l'offre aux besoins de clients réels.

En testant l'idée, on peut rapidement valider la valeur de l'offre. Cela peut se faire en parlant simplement à l'entourage personnel et/ou professionnel, ou en faisant appel aux réseaux sociaux. Et surtout en réalisant une vraie segmentation du marché cible, pour pouvoir par la suite faire les bons choix.

## **2. Le business model:**

### **2.1 Définition :**

La startup a besoin d'un cadre spécial de croissance pour se développer, pour croire elle cherche ce qu'on appelle un business model. L'expression « business model » est apparue pour la première fois au début des années 50, la définition du business model reste plus qu'une nécessité c'est une contrainte qui conditionne le succès ou non auprès des investisseurs potentiels, sa traduction en français pourrait être "modèle d'affaires". Mais cette dernière expression ne contient sémantiquement qu'une référence à l'aspect commercial, tandis que le mot en anglais convoie également les notions: de métier; de savoir-faire; d'activité globale nos restreinte à l'unique aspect commercial.<sup>1</sup>

Le Business Model représente la façon dont la startup crée de la valeur et décrit la logique de la startup afin d'assurer sa pérennité. C'est en quelque sorte une modélisation de la façon dont une startup fait du "business". Le BM joue le rôle d'une représentation simplifiée du fonctionnement d'une organisation et peut montrer comment celui-ci produit une

---

<sup>1</sup> LEQUEUX (Jean louis) et SAADOUN (Melissa) : *quel business model pour mon entreprise*, édition eyrolles, paris, 2008, p.23.

## Chapitre 01 : Généralités sur les startups

performance.

Le business model peut permettre d'éviter la concurrence directe avec d'autres organisations existantes et de créer une offre différenciée, voire de nouveaux marchés.

Le principal est de déterminer sur quel avantage compétitif la startup va asseoir son image auprès de ses clients et lui fournir des outils afin de faire face à la concurrence.<sup>1</sup>

### 2.2 Les composantes du business model :

Réfléchir à son BM existant ou à venir, c'est en effet réfléchir aux différentes composantes de celui-ci qui se résume en neuf éléments dans le modèle d'Alexander Osterwalder le roi du business model « canvas » et qui figurent dans le tableau<sup>2</sup> suivant :

**Tableau I-1 : les composantes du business model**

	Composantes	Description
1	La proposition de valeur	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ quelle valeur apportons-nous au client ?</li> <li>▪ quel problème contribuons-nous à résoudre ?</li> <li>▪ exemple : nouveauté, performance, personnalisation, accompagnement, design, marque, prix, réduction des coûts ou des risques, accessibilité, ...</li> </ul>
2	Les segments de clients	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ pour qui créons-nous de la valeur ?</li> <li>▪ qui sont nos clients les plus importants ?</li> <li>▪ exemple : marché de masse, de niche, segmenté, diversifié, plate-forme multilatérales, ...</li> </ul>
3	Les canaux de distribution	<p>Les canaux d'accès aux clients</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ quels canaux nos clients préfèrent-ils ?</li> <li>▪ quels canaux utilisons-nous actuellement ?</li> <li>▪ exemple : force de vente, vente en ligne, magasins en propre ou partenaires, grossistes, ...</li> </ul>
4	Relation client	<p>Le type de relation que l'entreprise souhaite entretenir avec ses clients</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Quel type de relations chacun de nos segments de clients souhaite-t-il que nous entretenions avec lui ?</li> <li>▪ Quel type de relations avons-nous établies ? Quel est leur coût ?</li> <li>▪ Exemples : assistance personnelle, assistance personnelle dédiée, self-service, services automatisés...</li> </ul>

<sup>1</sup> LEGER-JARNIOU (Catherine): *Réussir son étude de marché : les clés pour réussir un business model efficace*, édition DUNOD, 5<sup>ème</sup> édition, Malakoff, 2016, p.14.

<sup>2</sup> <https://www.lescahiersdelinnovation.com/2015/04/le-business-model-part-1/>, (mis à jour le 23/06 2017, consulté le 24/03/2018 à 23h36)

## Chapitre 01 : Généralités sur les startups

5	Les sources de revenus	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Quelle valeur nos clients sont-ils disposés à payer ?</li> <li>▪ Pour quoi payent-ils actuellement ?</li> <li>▪ Comment payent-ils ?</li> <li>▪ Exemples : vente de biens, abonnements, location/prêt, licensing, ...</li> </ul>
6	Les ressources-clés	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Quelles ressources clés nos propositions de valeur exigent-elles ?</li> <li>▪ Qu'en est-il de nos canaux de distribution ?</li> <li>▪ De nos relations avec les clients ? De nos flux de revenus ?</li> <li>▪ Exemples : physiques, intellectuelles, humaines, financières</li> </ul>
7	Les activités clés	<p>nécessaires à la mise en place de la proposition de valeur</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Quelles activités clés nos propositions de valeur exigent-elles ?</li> <li>○ Qu'en est-il de nos canaux de distribution ?</li> <li>○ De nos relations clients ? De nos revenus ?</li> <li>○ Exemples : production, résolution de problèmes, plateforme/réseau</li> </ul>
8	Les partenaires clés	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Qui sont nos partenaires clés ?</li> <li>○ Qui sont nos fournisseurs clés ?</li> <li>○ Quelles ressources clés nous procurons-nous auprès de partenaires ?</li> <li>○ Exemples : optimisation et économies d'échelles, réduction du risque et de l'incertitude...</li> </ul>
9	La structure de coûts	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Quels sont les coûts les plus importants ?</li> <li>○ Quelles ressources clés sont les plus coûteuses ?</li> <li>○ Quelles activités clés sont les plus coûteuses ?</li> <li>○ Exemples : logique de coûts, logique de valeur, coûts fixes, coûts variables</li> </ul>

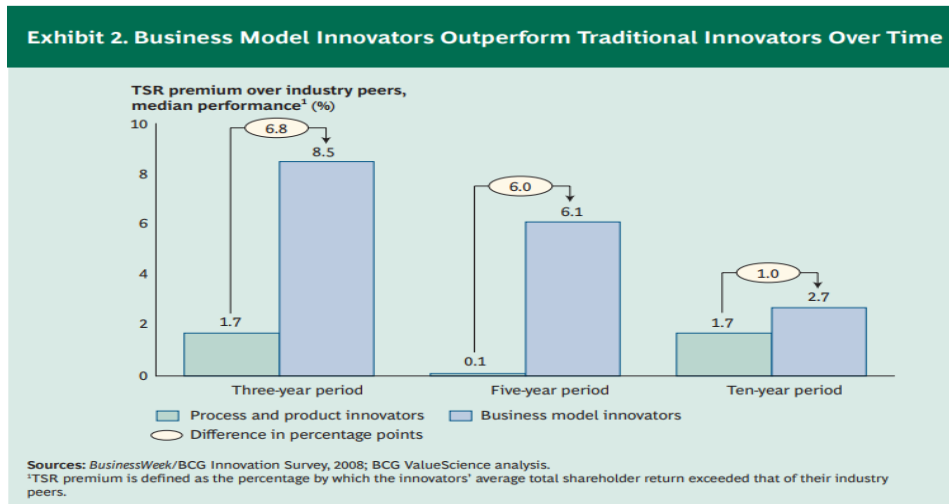
**Source :** <https://www.lescahiersdelinnovation.com/2015/04/le-business-model-part-1/>

### 2.3 Le business modèle et l'innovation :

L'innovation de business model permet de créer un avantage concurrentiel plus profitable que toute autre forme d'innovation, selon une étude du BCG (voir le graphe ci-dessous) qui montre d'une part que l'innovation de business model crée en moyenne 4 fois plus de valeur que les innovations produits ou procédés, d'autre part que cet avantage se maintient dans la

durée <sup>1</sup>

**Figure I-2 : le business model et l'innovation**



Source : <https://businessmodelfab.com/innovation-de-business-model/>

#### 2.4 La notion de Scalabilité du business model :

On parle beaucoup de modèles « scalable » dans l'écosystème startup. Cette notion renvoi à « la capacité de passer à l'échelle » c'est-à-dire chaque nouvel utilisateur ou client coûte moins cher que l'utilisateur précédent, mais le concept est rarement défini. Il est important car il différencie à juste titre les startups des autres types d'entreprises Seul un modèle scalable permet d'atteindre les "rendements croissants" caractéristiques d'une jeune pousse.

- ✓ La scalabilité est à ne pas confondre avec l'économie d'échelle. La scalabilité est continue, tandis que l'économie d'échelle fonctionne par palier.<sup>2</sup>
- ✓ Une scalabilité parfaite implique des coûts fixes stables, des coûts variables par unité produite décroissants, et des revenus croissants : en clair, cela coûte de moins en moins cher et cela rapporte de plus en plus.
- ✓ Dans un modèle scalable, plus l'activité se développe, plus la rentabilité est importante, de manière non linéaire et sans effet de palier.

<sup>1</sup> <https://businessmodelfab.com/innovation-de-business-model/> , (consulté le 15/03/2018 à 14h08)

<sup>2</sup> AMMAR(Oussama): *startupfood*, « Comment créer sa startup de [0] à [1] », Youtube, 15/02/2018, 15h00.

### **3. Le business plan :**

L'entrepreneur a besoin d'un outil lui permettant de rassembler en un seul et même endroit l'état de sa réflexion, sur tous les axes qui constituent son projet. Le business-plan permet d'avoir à la fois une vision synthétique du projet et de monter les endroits où il y a un manque de visibilité.

Le business plan est défini comme suit : « un business plan présente la situation actuelle de l'organisation et définit la stratégie globale de l'entreprise pour les cinq prochaines années sur la base d'un plan opérationnel et financier détaillé pour l'année à venir. La stratégie et le plan englobent tous les aspects de l'entreprise. Les questions les plus importantes varient d'une entreprise à l'autre, mais en général on se focalise sur le management, les produits, le marketing et les ventes. »<sup>1</sup>

Le plan d'affaires est donc à la fois une fin, mais surtout un moyen pour s'assurer de l'état d'avancement du projet sur tous les aspects.

#### **3.1 Eléments consécutifs du BP :**

Le business plan comporte deux parties fondamentales la planification stratégique et la planification opérationnelle :

- La planification stratégique est, d'une part, une présentation de l'entreprise dans sa globalité (l'offre, le contexte, les clients, l'équipe, etc.) et d'autre part, une formalisation des objectifs stratégiques de vente, de part de marché et de rentabilité.
- La planification opérationnelle, décrit les moyens de commercialisation, de communication, les ressources matérielles et immatérielles disponibles et l'ensemble des ressources nécessaires pour atteindre les objectifs stratégiques.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> RICHARD (Stutely) : *concevoir un business plan efficace*, édition pearson, 3<sup>ème</sup> édition, France, 2012, p.8

<sup>2</sup> MASMOUDI (Mohamed Raef) : *Etude exploratoire des processus et des modèles d'incubation en entrepreneuriat : cas des pépinières tunisiennes*, These de doctorat, universite du sud toulon-var ecole doctorale management information finance de lyon 3, 2007, p.131

## **Chapitre 01 : Généralités sur les startups**

### **3.2 L'utilité du business plan pour une start-up<sup>1</sup> :**

Le business plan permet aux startupperes de matérialiser, de structurer et de présenter leur projet ainsi que leurs objectifs financiers. Il doit être réalisé dès le début du projet puis mis à jour continuellement. Voici trois utilités essentielles :

- ✓ Tout d'abord, le business plan permet de construire son projet de création d'entreprise, d'étudier sa faisabilité financière et sa rentabilité, puis de servir d'outil de pilotage lorsque l'activité démarre.
- ✓ Ensuite, dans le cadre d'une start-up, le business plan constitue un document incontournable pour convaincre les investisseurs d'apporter leur contribution au projet.
- ✓ Enfin, lorsque les fondateurs de la start-up envisagent de solliciter des dispositifs d'aide à la création et/ou de participer à des concours de création d'entreprise, un business plan bien construit est indispensable.

### **3.3 La relation entre le BM et le BP :**

Le business model et le business plan sont intimement liés : le premier est le cœur du second. Le business model ou « modèle économique » traduit la valeur que l'activité va dégager et apporter aux clients mais aussi aux parties prenantes (actionnaires et investisseurs). Il traduit la façon dont l'entreprise va générer des revenus et soit rentable, et que l'on peut traduire par la question suivante : comment générer des revenus et de la rentabilité à partir de cette idée avec les moyens envisagés ? Ou encore Quelle est l'adéquation du projet avec son marché potentiel ?, pour faire vivre ce business model, des moyens seront mis en œuvre (humains, technologiques, logistiques, etc.) qui permettront de dégager des prévisions financières et d'envisager l'avenir. Tout cet ensemble est décrit dans le document complet appelé le business plan.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> <https://www.lecoindesentrepreneurs.fr/faire-le-business-plan-dune-start-up-conseils/>, (consulté le 18/04/2018 à 14h24)

<sup>2</sup> LEGER-JARNIOU (Catherine), KALOUSIS (George) : *Construire son business plan : les clés pour un BP performant*, édition DUNOD, 2017, p.13.

**4. Financement de la startup :**

Trouver les ressources financières adaptées au bon développement de la startup est l'une des principales problématiques des jeunes entrepreneurs qui lancent leur startup, même si l'entrepreneur a durement économisé pour se lancer, il n'a pas toujours les moyens nécessaires pour avancer, mais plusieurs solutions s'offrent à lui, Pour cela, il va devoir faire preuve de patience et jouer de ses meilleurs atouts pour convaincre ses futurs investisseurs du potentiel de sa startup.

Tandis qu'avant l'ouverture à des financements externes une préparation est nécessaire afin de bien communiquer sur le sujet, il convient de s'assurer <sup>1</sup>:

- ✓ d'une définition claire et attractive du projet ;
- ✓ d'une compréhension et volonté commune de faire aboutir le projet dans son ensemble
- ✓ de relations clairement explicitées et admises entre associés, fondateurs ;
- ✓ d'une valorisation équilibrée de la société, notamment de ses actifs immatériels.

L'ouverture du capital relève de la responsabilité des actionnaires fondateurs, le dirigeant, avec ses associés, devra convaincre les futurs investisseurs sur :Sa vision, son engagement, sa capacité à développer son projet.

**4.1 Les différents types de financement pour une startup :**

On vous présente 4 possibilités différentes de financement pour une start-up :

**4.1.1 Le bootstrapping ou l'autofinancement :**

Appliqué au monde de l'entrepreneuriat et des startups, la notion de bootstrapping met en évidence le fait d'utiliser ses propres moyens et la génération de son chiffre d'affaire pour financer son projet. Autrement dit, cela s'appelle l'autofinancement<sup>2</sup>

- ✓ La ligne directrice est de faire le maximum avec le minimum ;

---

<sup>1</sup> CORFMAT(Daniel) et CHAMBAULT (Marc) : *Gouvernance et startup*, édition L'Harmattan, Paris, 2017, p.22.

<sup>2</sup> Business road trip, myexperteam, 2015, p.23.

## Chapitre 01 : Généralités sur les startups

- ✓ La liberté financière permet le contrôle total de l'entrepreneur, de ce fait mieux diriger sa startup et innover comme souhaité ;
- ✓ pour s'autofinancer, il est nécessaire de générer un minimum de chiffre d'affaires qu'il s'agisse de l'activité principale et/ou secondaire de l'entrepreneur ;
- ✓ La gestion « stricte » des coûts et des investissements.

### 4.1.2 les premières levées de fonds :

#### ▪ le cercle Famille et amis (Love money) :

Les premiers investisseurs de la startup sont souvent les proches. L'histoire commence souvent avec l'aide de la famille, des amis et des relations professionnelles, qui investissent à la hauteur de leurs moyens dans l'entreprise. C'est un premier coup de pouce non négligeable.

En effet, la levée de fonds, peut se diriger dans un premier temps auprès d'un cercle proche tel que ses parents, amis, amis d'amis... Il s'agit d'une levée de fonds en « Friends & Family » ou également appelée « Love Money »

Faire appel à du love money n'aura peut-être pas le même impact en terme de compétences, d'aide, de carnet d'adresses... que des investisseurs professionnels ou quasi-professionnels, hormis le Love Money permet de renforcer un capital social un peu trop faible, ce qui engendre un effet de levier.

Les avantages de recourir au Love Money pour le créateur se résument à ces trois mots : Proximité, rapidité, confiance.

En revanche, le fait de faire appel à des proches pour se lancer dans l'aventure de la création fait peser un risque sur les financeurs. Le créateur peut être tenté d'être trop optimiste sur ses chances de réussite, et du coup les proches peuvent perdre leurs mises de fonds. Cela peut entraîner des conflits entre le créateur et les proches.

## **Chapitre 01 : Généralités sur les startups**

### 4.1.3 Le crowdfunding :

Une forme relativement nouvelle de financement est le crowdfunding, « C'est un levier qui permet au grand public de soutenir financièrement et collectivement une idée ou un projet qui le séduit »<sup>1</sup>.

Autrement dit c'est le financement de projet de la part d'un groupe ou une association de particuliers, en revanche il faut absolument en convaincre le grand public avec son idée, les particuliers décideront ensuite s'ils veulent investir dans la start-up ou non, L'argent que chaque partie prenante investit est beaucoup moins important, donc il faut réunir un groupe assez grand afin de pouvoir atteindre le montant requis. En utilisant le crowdfunding :

- ✓ La startup construit l'identité de sa marque : lancer une campagne sur une plateforme de crowdfunding permet de faire connaître son projet, de faire du teasing, de susciter l'intérêt voire d'étendre son réseau, ce qui est un avantage supplémentaire pour le futur.
- ✓ rencontrer du succès sur les plateformes de don : si le projet présente une dimension éthique, environnementale ou culturelle particulière, ou encore si le produit est très innovant et sait susciter le buzz.

### 4.1.4 Business Angels :

Les associations de Business Angels constituent un bon point d'entrée pour les entrepreneurs à la recherche de financements. Par définition un business angels est une personne physique qui investit des capitaux propres sous forme d'endettement ou de prise de participation dans une entreprise privée gérée et appartenant à une personne qui n'est ni un ami, ni un membre de la famille.

- ✓ En pratique, être Business Angel consiste à investir une partie de son patrimoine dans une entreprise, de manière minoritaire et à mettre gracieusement à disposition son savoir, son temps, son carnet d'adresses et son expérience.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> <https://www.kisskissbankbank.com/>, (consulté le 11/01/2018 à 19h55)

<sup>2</sup> <http://www.web2mag.info/business-angels-heros-des-entrepreneurs-2410>, (consulté le 06/02/2018 à 17h00)

## Chapitre 01 : Généralités sur les startups

- ✓ Les Business Angels s'intéressent à tous types d'entreprises à condition qu'elles soient novatrices, prometteuses et que l'entente avec le dirigeant de la société soit bonne. Les Business Angels sont les seuls investisseurs à intervenir dans le projet dès la phase d'amorçage.

- Les Business angels en Algérie <sup>1</sup>:

Casbah Business Angels, premier réseau indépendant de business Angels en Algérie, Le projet Casbah Business Angels (CBA) a été lancé en 2012 dans le cadre du « Programme d'opportunités économiques pour la jeunesse algérienne », une initiative de la communauté algéro-américaine résidant aux États-Unis. Casbah Business Angels fait également partie de l'European business angel network (Eban). Ce qui permet aux jeunes porteurs de projets algériens de bénéficier de financements européens « à condition que l'entreprise reste en Algérie afin de générer des emplois », En faisant partie d'Eban, les Casbah business Angels peuvent accéder aux business plans européens et inviter les porteurs de projets européens à venir exercer leur activité en Algérie.

Cependant, et comparant aux autres pays du monde l'Algérie reste très en retard dans ce type de financement.

### **5. le cadre juridique :**

Dès sa création, La startup est souvent confrontée à de nombreuses problématique dont le risque juridique est omniprésent. Concentrer sur les aspects financiers, commerciaux et sur la communication les créateurs des jeunes pousses, négligent souvent l'aspect juridique pour autant il est nécessaire pour l'entrepreneur d'officialiser l'existence de son entité afin d'exercer dans un cadre légal ce qui va lui permettre de se projeter dans des transactions légitime avec des investisseurs ou des clients, mais aussi de bénéficier des différentes prérogatives et aides et avantages financiers octroyés aux jeunes entrepreneurs par les différents organismes tels que la CNAC, L'ANSEJ, l'ANDI, L'ANVREDET dans le cas de l'Algérie.

Chaque créateur de startup doit être en mesure de pouvoir répondre à de nombreux

---

<sup>1</sup> <http://dzairnews.com/articles/tsa-financement-de-start-up-en-algerie-rencontre-avec-yacine-rahmoun-president-de-casbah-business-angels>, (publié le 18/11/2016 consulté le 03/02/2018 à 23h44).

## Chapitre 01 : Généralités sur les startups

questionnement : quelle est la forme juridique la plus adaptée au projet ? Quelles sont les formalités de création ? Comment rédiger des statuts, des conditions générales de vente ? Comment choisir et protéger le nom la startup ?

La création et la gestion d'une startup font appel à différentes branches de droit<sup>1</sup> :

- ✓ Le droit des affaires : qui se décline dans de nombreuses situations juridiques auxquelles la startup aura à faire au titre de sa création, de son organisation et de son développement. Ainsi, le choix du statut juridique et ses conséquences en matières fiscales et sociales sera une étape clé ;
- ✓ le droit de la propriété intellectuelle : pour ce qui concerne la protection de la marque et des brevets au niveau de l'INAPI en Algérie ;
- ✓ le droit des contrats : pour encadrer la vente en ligne ;
- ✓ la protection des données personnelles : relative aux conditions de la collecte et du traitement des données ;
- ✓ le droit du travail : au moment de l'embauche de nouveaux salariés lorsque la startup se développe.

La structure juridique correspond au cadre légal dans la quel l'entrepreneur va exercer sa nouvelle activité, d'où deux possibilités possibles s'offrent au jeunes créateurs : entreprendre seul ou à plusieurs. Les deux formes juridiques récurrentes chez les startups algériennes :

A. Dans le cas ou on se lance seul :

- L'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL) : Est le statut établi dans le cas ou l'entrepreneur veut se lancer seul. Tout d'abord un capital de 100.000 DA minimum est revendiqué, à noter que les patrimoines du créateur et de l'entreprise individuelle dans notre cas la startup sont indissociables. Cependant pour une EURL les patrimoines sont séparés ce qui confère à l'entrepreneur une certaine sécurité.

---

<sup>1</sup> RHATTAT(Rachid) et DELPERIER (Ramel) : *l'essentiel du droit applicable à la startup*, édition Gualino, 1<sup>ère</sup> édition, 2016, p.15.

## Chapitre 01 : Généralités sur les startups

B. Créer sa startup avec des associés :

- Société à responsabilité limitée (SARL) : est l'une des formes les plus courantes en Algérie. Ce statut est particulièrement adapté à la création des petites et moyennes entreprises. Beaucoup de startups choisissent cette forme lors de leur création.
- société par action(SPA) : désigne une société par actions. Cette forme aux règles de fonctionnement nombreuses et complexes s'adaptera à la création de grandes entreprises. Il faudra un minimum de 7 associés avec un capital de départ conséquent pour former une SPA. La société sera dirigée par le conseil d'administration qui désignera le président et le directeur général. Inutile de préciser que ce genre de structure n'est pas très adapté pour une jeune startup qui se lance à peine. À l'étranger néanmoins, le besoin de fond arrivant assez tôt chez les jeunes pousses, des formes plus simplifiées telles que la SAS (société par actions simplifiée) ont vu le jour.

Enfin il est impératif pour chaque startups de prendre le temps de songer et surtout se documenter afin de choisir le statut convenable pour la startup. Ce qui évitera par la suite d'éventuels ennuie car le moindre oubli ou erreur coutera ce qui est de plus cher pour l'entrepreneur le temps.

### **Conclusion du chapitre :**

En guise de conclusion, il faut retenir que les startups opèrent dans un monde qui leur est propre, ainsi par la création de valeur à travers l'innovation et le modèle économique.

En revanche démarrer une jeune pousse est complexe, prend du temps et change la vie. Cependant il est nécessaire d'avoir une bonne idée, un business model innovant, un plan d'affaires détaillé aidera l'entreprise à éviter l'échec, et un potentiel financier pour soutenir le développement de la startup.

# **Chapitre II :**

## **l'accompagnement entrepreneurial**

### **Introduction :**

Le développement économique est le résultat d'un processus entrepreneurial complexe. L'entrepreneuriat peut être stimulé lorsque les besoins des entrepreneurs trouvent un soutien à différents niveaux.

Un tel environnement suscite l'innovation et la création de nouvelles entreprises et startups, et permet donc l'interaction entre les différents acteurs. L'évolution d'une communauté exige plus que le développement des entreprises : il y a aussi les besoins d'infrastructures, d'institutions publiques, d'entreprises établies qui peuvent favoriser un système productif avancé.

Les startups sont des structures aux caractéristiques très particulières, pour favoriser leurs émergences et leurs développements, ce type d'entreprise doit évoluer dans un environnement favorable qu'on va appeler écosystème dans le quels interagissent l'ensemble des acteurs du milieu entrepreneurial.

Dans ce chapitre, nous allons tout d'abord s'intéresser à l'écosystème entrepreneurial, ainsi que l'écosystème des startups et ses différents acteurs et les différentes structures d'accompagnements des jeunes pousses.

### Section01 : l'écosystème des startups

Dans cette section nous allons essayer de comprendre l'écosystème dans lequel une startup coexiste, pour ce on va clarifier le concept de l'écosystème, ainsi que l'écosystème entrepreneurial, et les différents acteurs de l'écosystème des startups.

#### 1. Définitions :

##### **1.1 Le concept de l'écosystème :**

Le mot écosystème vient du terme « écosystème écologique », défini par **Arthur George Tansley**. En 1935 ce botaniste voyait un écosystème comme « *un système d'interaction entre les populations de différentes espèces vivant dans un même site, et entre ces populations et le milieu physique* »<sup>1</sup>.

Donc, transposé à l'entrepreneuriat, il peut être défini comme l'ensemble des liens plus ou moins directs qu'une entreprise ou un entrepreneur va tisser avec les différents intervenants du milieu entrepreneurial. Plus cet écosystème est dynamique, plus ses liens sont fréquents et les objectifs seront atteints.

D'après Moore un écosystème est : « *une communauté économique soutenue par l'interaction d'individus et d'organisations* »<sup>2</sup>.

On peut en déduire qu'un écosystème est un ensemble d'acteurs indépendants au sein d'une même zone géographique qui a une influence sur la création et même la trajectoire de l'ensemble des acteurs, sur le développement macroéconomique global de toute une région, voire potentiellement sur l'économie toute entière.

---

<sup>1</sup> UZAN (Odile) : « *Stratégies écosystémiques et modalités de coordination partenariale et territoriale* », Revue management et avenir, n°59, juin2013, p.194.

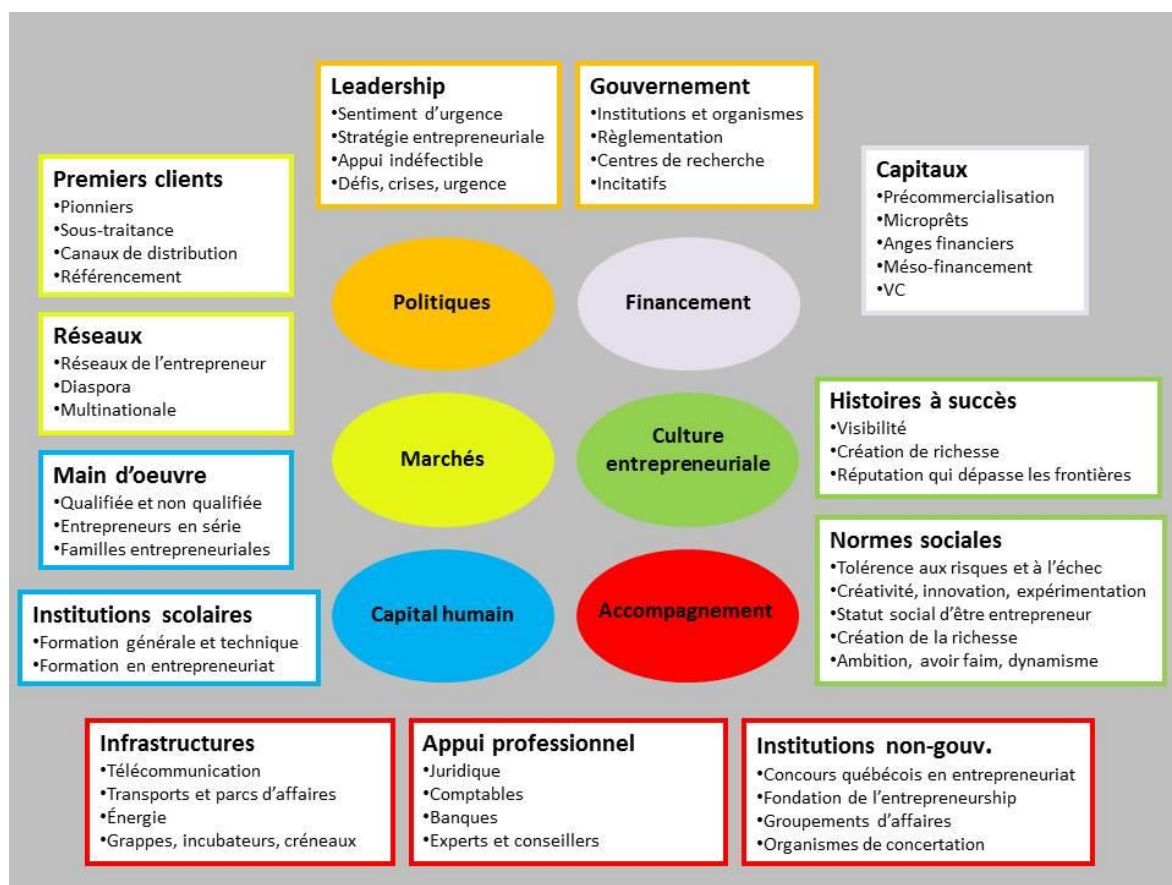
<sup>2</sup> Ibid, p.200.

## 1.2 L'écosystème entrepreneurial :

L'écosystème entrepreneurial représente un ensemble de diversité d'acteurs interdépendants avec des objectifs stratégiques différents. L'écosystème entrepreneurial comprend trois volets : les acteurs qui le composent et leurs interactions (réseau informel et formel), l'infrastructure physique et la culture entrepreneuriale. <sup>1</sup>

Pour ISENBERG, l'écosystème entrepreneurial est composé de six domaines : la politique, le capital financier, la culture, le soutien, le capital humain et le marché, comme le montre le schéma ci-dessous :

**Figure II-1 : l'écosystème entrepreneurial**



**Source :** PHILLIPART (Pascal) : *Ecosystème entrepreneurial et logiques d'accompagnement*, EMS Edition, 2016, p.14.

Ils s'avère que la multitude d'acteurs, leurs rôles rendent l'étude des écosystèmes complexes, Isenberg a souligné la nécessité de contextualiser et d'adapter des modèles globaux aux

<sup>1</sup> PHILLIPART (Pascal) : *Ecosystème entrepreneurial et logiques d'accompagnement*, EMS Edition, 2016, p.14.

besoins locaux ou territoriaux.

Chaque pays dispose de caractéristiques institutionnelles distinctes. Ces caractéristiques reflètent les aspects de l'environnement national tel que les normes sociales, culturelles, réglementaires et institutionnelles. Il existe des frontières qui expliquent la culture entrepreneuriale nationale au travers de trois dimensions :<sup>1</sup>

- La dimension régulatrice (lois, règles, politiques publiques) ;
- La dimension cognitive (connaissances partagées dans la société) ;
- la dimension normative (degré d'admiration et de valorisation des entrepreneurs, c'est-à-dire la manière dont l'entrepreneur est perçu au cœur de la société).

La dynamique entrepreneuriale d'un pays dépend des dynamiques sectorielles (la croissance économique, la démographie, le chômage) et des politiques publiques relatives à l'entrepreneuriat (la privatisation, les aides et le financement). De plus, certains facteurs environnementaux influencent le comportement entrepreneurial : la formation dans les lycées et les universités, les organismes d'aide à la création d'entreprise et la présence de pôles compétitivité. L'acceptation de l'échec, l'admiration des entrepreneurs par la société.

### **1.3 L'écosystème des startups :**

L'écosystème est un réseau de différents acteurs qui dépendent les uns les autres et qui s'associent pour maintenir un environnement propice à l'établissement et au développement des startups. Dans ce point nous allons aborder les différents acteurs qui forment cet écosystème :

## **2. Les acteurs de l'écosystème des startups :**

Il est bien convenu qu'au début de chaque jeune pousse, il n'est pas toujours possible d'assurer notamment les moyens humains et financiers nécessaires, l'expertise en vue d'optimiser les compétences d'une équipe au niveau de tous les domaines d'activités : commercial, technique, gestion, finance, etc. En outre le capital humain est incontournable dans toute société, et d'une manière particulière déterminant pour une startup.

Toutefois quelles que soient les compétences et les complémentarités de l'équipe porteuse

---

<sup>1</sup> LEGER-JARNIOU (Catherine) : *Entrepreneuriat*, Dunod édition, paris, 2016, p.25.

du projet, l'accompagnement devient fondamental pour accompagner les premiers pas de l'entreprise : il doit être considéré comme la toute première forme de gouvernance de la startup, à adapter en fonction des besoins des dirigeants.

Pour poursuivre le déploiement de son projet et fédérer les talents nécessaires au développement et à la pérennité de la société, le fondateur ou l'équipe fondatrice auront donc intérêt à s'entourer de personnes expérimentées extérieures, qui pourront l'épauler utilement. Cet accompagnement a principalement pour but de traiter les enjeux à court et moyen terme auxquels une startup doit faire face, notamment la vision stratégique et le développement commercial, les orientations techniques, le suivi financier et les problématiques managériales.<sup>1</sup>

Bien que l'accompagnement puisse prendre des formes et structures très différentes et très variées :

### **2.1 Les structures d'accompagnements et d'hébergement :**

Les structures destinées à l'accompagnement et à l'hébergement des startups sont maintenant innombrables et difficile à distinguer et positionner. Elles assurent de l'accompagnement, du mentoring, de l'hébergement, de la mise en relation avec l'écosystème entrepreneurial voir même du financement d'amorçage.

#### **2.1.1 Les incubateurs :**

Les incubateurs jouent un rôle crucial au sein de l'écosystème d'accompagnement, car ils forment le pont entre les entrepreneurs (porteurs de projets, startupper) et l'environnement externe de l'incubateur.

L'incubateur est considéré comme une organisation ou un environnement qui influence en amont du processus de création d'entreprise, les compétences et les motivations de l'entrepreneur. Il permet d'apporter un soutien ante création pour faciliter le démarrage de nouvelles entreprises et startups.

---

<sup>1</sup> CORFMAT(Daniel) et CHAMBAULT (Marc) : Op.cit., p.20.

Comme le mentionnent Allen et McCluskey, l'incubateur d'entreprise offre un espace, des services bureautiques partagés et une assistance dans le développement de l'activité dans un environnement propice à la création de nouvelles entreprises, à la survie et à la croissance<sup>1</sup>. Donc l'incubateur est une structure d'accompagnement pour jeunes entrepreneurs, jeunes startups, qui propose en général trois types de services :

- a) Des locaux : pour que les entrepreneurs puissent travailler ensemble et favoriser un environnement dynamique.
- b) Des formations et ateliers : pour apprendre, se former, acquérir de nouvelles compétences.
- c) Un réseau professionnel : un réseau de partenaire, cession de coaching, mentoring afin d'aider les jeunes startups à affiner leur positionnement.

Les incubateurs sont des acteurs très importants dans l'écosystème des startups, c'est un environnement dynamique, enrichissant de partage qui casse l'isolement auquel la plupart des entrepreneurs confrontent au début.

### 2.1.2 Les accélérateurs :

Un accélérateur est une forme particulière d'incubateur doté d'un portefeuille massif de ressources d'accompagnement (coaches, mentors, formations) et qui accompagne les startups dans un programme de quatre à six mois, d'une idée à un projet avec un prototype commercialisable et un business plan présentable à des investisseurs.

Ils se financent parfois par une prise de participation dans les startups accompagnées, un sujet de polémique dans le secteur car leur valeur ajoutée variable ne justifie pas le niveau de capital acquis en échange du service.

La fin du programme d'accélération est souvent incarnée par un « Demo Day », une conférence avec la présentation des pitches des projets accompagnés devant des investisseurs. Ces Demo Days sont parfois itinérant dans plusieurs pays, ils sont devenus la marque de

---

<sup>1</sup> KOUBAA (Salah) et BENAZIZ (Selma) : *« l'accompagnement face aux mutations de l'écosystème entrepreneurial au Maroc »*, p.9.

fabrique des écosystèmes entrepreneuriaux.

- Comment fonctionnent les accélérateurs ? Quelles sont leurs ambitions et principales activités ?

Un accélérateur propose des activités répondant à quatre ambitions clé pour une entreprise :<sup>1</sup>

- **Accroître ses connaissances du marché** : bénéficier d'une veille et être informé des nouvelles tendances du marché.
- **Développer des opportunités** : améliorer le business model opérationnel de l'entreprise, collaborer et intégrer de nouvelles solutions.
- **Améliorer l'image de marque et la culture de l'entreprise** : communiquer autour de partenariats, prometteurs en vue d'ensorceler l'image de l'entreprise auprès de son environnement (collaborateurs, talents à recruter, client, ect).
- **Gagner en efficacité** : bénéficier d'un dispositif d'expertise permettant d'augmenter la vitesse de l'exécution des projets en collaborant dans un environnement distinct de l'entreprise traditionnelle et en adoptant de nouveaux modes de travail.

L'accélérateur développe des activités variées pour les Corporates telles que :

- **Learning expedition** : c'est un événement pendant lequel un groupe de collaborateurs sort de l'entreprise et part à la rencontre de startups accélérées.
- **Hackathon, boot camp** : événement pendant lequel un groupe de collaborateurs peut développer de la phase de conceptualisation de l'idée jusqu'à sa concrétisation, des nouveaux produits et services pour l'entreprise avec ou sans l'intervention de startups.
- **Lab et espace de coworking** : dispositif permettant à une entreprise de bénéficier d'espace de travail favorisant la création de séminaires spécifiques (Labs) ou à des fins à long terme (ex : gestion d'un projet dans un espace de coworking).
- **Sponsoring et partenariat** : collaboration à long terme avec l'accélérateur permettant d'organiser des événements communs, mettre en place un dispositif de

---

<sup>1</sup> MINVIELE (Nicolas), LAUQUIN (Martin) et CARUSO (Nicolas) : *Accélération dans les coulisses de l'hyper croissance*, les éditions Diatino, 2018, p.30.

veille régulier, organiser des appels à candidatures auprès de startups sur des problématiques spécifiques identifiées par l'entreprise.

- **Investissement** : procédure permettant à l'entreprise d'être accompagnée lors d'une prise de capital auprès de startups.
- **Support et expertise métier** : sollicitation d'experts externes à l'entreprise lui permettant d'accélérer des projets innovants et bénéficier de compétences qu'elle ne détient pas en interne.
- **Collaboration et gestion des partenariats** : dispositif permettant de faciliter la collaboration entre les startups et les entreprises traditionnelles (mise en relation, contractualisation, facilitation à la gestion de projet).

Les incubateurs et les accélérateurs sont deux structures d'accompagnement différentes mais qui génèrent de nombreux débats sur l'horizon, du fait que la limite est parfois fine par le fait que chaque structure combine certaines caractéristiques de l'autre ce qu'est important de faire la distinction entre ces deux types de structures :

**Tableau II-1 : différence entre incubateur et accélérateur**

<b>Critères</b>	<b>INCUBATEUR</b>	<b>Accélérateur</b>
<b>Ambition</b>	- Accompagner les jeunes startups, et porteurs de projets, notamment le prototypage de leur idée.	- Accompagner les startups plus matures dans leur développement et leur quête de rentabilité.
<b>Structure</b>	- Publique, adossée à des collectivités et académies.	- Privée, créée par des investisseurs, entrepreneurs, des experts dans le domaine, des fondateurs d'entreprise traditionnelle.
<b>principale cible</b>	- Startups.	-Startups matures, ayant déjà leur modèle économique
<b>modèle de rémunération</b>	- Généralement financé par des collectivités ; - parfois loyers pour les jeunes pousses.	- Loyers pour les startups - Parfois investissement, prise de capital dans la startup
<b>Durée</b>	- Entre 1 et 2 ans.	- Entre 3 et 6 mois

d'accompagnement		
<b>Accompagnement proposé</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mise en relation avec l'écosystème (réseau de startups, entreprises traditionnelles, investisseurs) ;</li> <li>- Coaching de création d'entreprise ;</li> <li>- Conseil stratégique ;</li> <li>- Mise à disposition d'espaces (bureau, internet, téléphone)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mise en relation avec l'écosystème, assurer le réseau de startups, investisseurs, événements</li> <li>- Coaching « accéléré » experts juridiques, comptable, mise en place d'ateliers de collaboration avec des experts)</li> <li>- Conseil stratégique</li> <li>- Mise à disposition d'espaces</li> <li>-Accompagnement à l'international</li> <li>- Aide aux levées de fonds</li> </ul>
<b>Critères de sélection</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Comité de sélection interne (équipe en charge de l'incubation)</li> <li>- Sur dossier.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Comité de sélection intégrant des experts externes</li> <li>- Gère des candidatures locales, nationales, internationales</li> <li>- Sur dossier et sur concours (appels à candidatures ciblés).</li> </ul>

**Source** : LENOIR (Eric) et L'HUILLIER (Anne-Sophie) : *Livret digital Ecosystème startup on vous explique tout*, EULER HERMES, 2018, p.10.<sup>1</sup>

### 2.1.3 les pépinières :

Les pépinières d'entreprises sont des structures d'accueil pour les startups pendant leur phase de développement qui suit celle de l'incubation, ou de l'accélération. Elles proposent

<sup>1</sup> LENOIR (Eric) et L'HUILLIER (Anne-Sophie) : *Livret digital Ecosystème startup on vous explique tout*, EULER HERMES, 2018, p.10.

des locaux pour l'entreprise à des prix abordables et souvent subventionnés par les collectivités. Ces solutions permettent aux startups de bénéficier d'avantage du partage des expériences entre les entrepreneurs des mêmes secteurs d'activités ou des activités adjacentes. Elles sont accessibles à différents niveaux de maturité du projet (idée, lancement, croissance).

### 2.1.4 Les Espaces de coworking :

Ce sont des espaces d'accueil d'entrepreneurs, c'est différent des incubateurs car ils ne proposent pas d'accompagnement ou de formation et de mentoring mais, ils apportent beaucoup de services aux jeunes entrepreneurs, qui sont souvent isolés qui n'ont pas les moyens de se procurer un bureau.

Les espaces de coworking sont des espaces de bureau mutualisés où chacun peut prendre une place, avec un environnement dynamique et conviviale où on trouve cette culture de partage et de collaboration.

Les startups avancent mieux et plus vite dans un environnement diversifié, bienveillant et créatif, ces espaces apportent aux entrepreneurs :

- **Echappatoire à la solitude de l'entrepreneur :** nombreux sont les entrepreneurs qui s'isolent en restant travailler chez eux. En faisant partie d'un espace de travail partagé, ils créent des liens avec l'ensemble des coworkers qui ont des problématiques similaires ou complémentaires. C'est une source d'enrichissement humain et business permanent.
- **Choix de son environnement :** l'environnement de travail n'est plus subi mais choisi.
- **Renforcement mutuel :** permet de renforcer et tisser des liens de confiance entre les coworkers dans une dynamique d'entraide et de travail collaboratif
- **Animations :** rejoindre un espace de coworking, c'est participer à ses animations, ça permet de renforcer le lien social entre les entrepreneurs, élargir son réseau (expert-comptable, avocats), rencontrer des professionnels dans le domaine d'activité de l'entrepreneur qui va permettre de faire naître des projets communs, ce partage d'expérience contribue au renforcement de la startup, le coworking a une vocation d'émulation et de pédagogie.

- **Prestation :** d'un point de vue pratique, les espaces de coworking sont pour certains accessibles 7/7j 24/24 ce qui permet une marge de liberté et de flexibilité dans l'organisation du travail.
- Quelques exemples parmi plein d'autres car il est impossible d'être exhaustif :

**Tableau II-2: répartition des espaces de coworking selon le pays**

Espaces de coworking	Pays
NUMA	France (paris)
THE CREW COLLECTIVE	(Montréal, Canada)
MINISTRY OF NEW	(Mumbai, Inde)

**Source :** élaboré par nos soins à la base des informations collectées  
Des sites internet

### 2.1.5 Networking:

Les évènements à destination startups et entrepreneurs ne manquent pas aujourd'hui, ces évènements constituent des lieux où les entrepreneurs rencontrent les principaux acteurs intervenant dans l'écosystème entrepreneurial, d'où il est important d'y assister afin de développer son réseau professionnel, ils servent à trouver des associés, et permettent également l'échange avec d'autres entrepreneurs en apprenant de leur propre expérience.

Il existe de différents types d'évènement :

- ✓ Les conférences : qui réunissent les entrepreneurs du monde entier qui jouent un rôle crucial dans le développement de la startup par exemple :
  - Le WEB Summit : la plus grande conférence annuelle en Europe, à Lisbonne depuis de 2016.
  - TechCrunch Disrupt : à San Francisco où les startups pitchent devant leurs investisseurs.
  - Le CES : de Las Vegas l'évènement spécialisé dans le secteur des objets connectés.

- Algiers Startup Conference : dans sa deuxième édition en 2018
  - ORAN Silicon VALLEY ALGERIENNE
- ✓ Les ateliers et les formations
  - ✓ Les meetups : se sont des rencontres informelles qui réunissent trente à quarante personnes gratuitement. En général dans les meetups il y a une petite intervention d'un invité un sort de témoignage afin de partager son expérience.
  - ✓ Les évènements découverte : ce sont des évènements découverte de l'entrepreneuriat, il ya le weekend startups ou les startups bus : un weekend startup c'est l'idée qu'un ensemble d'entrepreneurs le passent ensemble pendant 48h qui travaillent sur un sujet d'entreprise plus ou moins fictive devant un juré, c'est des évènements extrêmement enrichissant qui permettent de s'y mettre dans le bain et se familiariser avec l'écosystème des startups.
  - ✓ Les évènements d'entreprise : aujourd'hui les entreprises s'intéressent de plus en plus aux startups du moment qu'ils apportent une vision nouvelle et innovante ce qui justifie la naissance de certaines collaborations avec des grands groupes qui organisent par leurs tour parfois des démonstrations ou elles invitent toutes les jeunes pousses avec lesquelles elles travaillent et les présentent auprès de leurs clients, et partenaires afin de tisser des relations et développer leur réseau.

### 2.1.6 Les fablabs :

C'est une structure d'accompagnement particulière qui a surgi il y a quelques années en suivant deux effets de tendance : celui du prototypage avec l'impression 3D et le développement du marché des objets connectés. Tandis que leurs origine sont plus anciennes, issues du MIT aux USA dans les années 1990.

Les Fablabs sont les lieux Destinées qu'ils soient particuliers, associations ou startups qui créent un produit matériel et ont besoins de ressources pour prototyper leur inventions. Il existe des fablabs à vocation associative non lucrative et d'autres qui sont plus business classique de prestation de service mutualisé.

Les fablabs se distinguent à travers la variété des équipements qu'ils proposent et par les projets qu'ils accueillent et par les compétences d'accompagnement qu'ils fournissent.

l'un des plus grands Labs à Paris lancé en 2014 accueille plus de deux cents cinquante startups sur 1500 m<sup>2</sup> équipés de différentes machines et outils nécessaires pour le prototypage, un service qui permet aux startups de concrétiser leurs idées et de préparer l'industrialisation de leur projet en contrepartie de ce service les entrepreneurs payent entre (150 €-450 €) selon les formules d'abonnements.

On peut aussi citer le Fablab Egypte qui fait partie du réseau mondial des Fablabs qui veut donner à tout le monde l'opportunité de créer et prototyper en leur procurant les outils, et les ressources nécessaires pour aboutir à leurs projets qui entraîneront des effets économiques et sociaux positifs.

### **2.2 Fonds d'investissement ou capital risque VCs :**

Les entreprises de capital risque ou capital investisseur qui présente la principale source de financement des startups, et qui couvrent les différentes phases du financement de l'entreprise, cependant ce n'est jamais facile d'en trouver notamment dans la phase d'amorçage car ça représente un risque pour eux et ne génère pas un retour financier suffisant.

Le financement est un acteur incontournable qui joue un rôle majeur dans l'écosystème de la startup qui est par définition une entreprise à forte croissance, et pour atteindre cette croissance un financement significatif est nécessaire, sachant qu'une startup intervient dans un marché concurrentiel où le temps compte plus que tout, ce qui est considéré comme une contrainte tout en tenant compte que l'idée qu'elle a est probablement similaire à d'autres ailleurs dans le monde<sup>1</sup>.

Tandis que la startup est un projet à fort risque qui l'empêche à faire appel au crédit bancaire classique. Ce qui explique son besoin à faire appel aux différentes formes de financement qu'on a déjà citées (page n°26), investissement en capital au près de business angels, capital risque...etc.

En revanche Les investisseurs obtiennent une part du capital, qu'ils pourront monétiser une fois la startup cotée en bourse ou revendue.

---

<sup>1</sup> Guide des startups High-Tech en France, EZRATTY (Olivier), 2017, p.217.

### **2.3 organismes publics et soutien du gouvernement :**

C'est l'ensemble des institutions publiques ayant dédiés des démarches et des initiatives afin de promouvoir la création et le développement des startups : financement, accompagnement de startups, organisation d'évènements, mise en relation etc.

### **2.4 système éducatif :**

C'est le fait d'Instaurer aux différents cycles éducatifs des programmes d'enseignements qui favorisent la culture entrepreneuriale selon le type de cursus, ces structures peuvent :

- être sollicitées par les entreprises pour des appels à projets, collaborations spécifiques ;
- proposer des cursus en entrepreneuriat ;
- développer un programme d'incubation, visant à accompagner les étudiants dans la création d'une startup.

### **2.5 Les grands groupes (Corporates):**

Ce n'est pas un secret que l'innovation est la clé du succès pour les startups et les entreprises, la collaboration entre les deux mondes est dans de nombreux cas mutuellement bénéfique.

Alors que la plupart des startups ont l'ambition, les compétences, les outils, la passion et l'esprit entrepreneurial pour faciliter leur croissance, par contre elles manquent souvent d'accès aux clients, aux capitaux et aux ressources. La collaboration avec les entreprises leur fournit un réseau utiles, un accès aux ressources, une expertise du marché et leur apporte des revenus.

Du moment que les grandes entreprises procèdent le capital, le pouvoir d'une chaine de distribution, la notoriété nécessaire pour développer rapidement des projets réussis. Ils sont également experts dans l'exécution de modèles commerciaux, mais l'esprit entrepreneurial, les compétences, les outils nécessaires à la recherche de nouveau modèles économiques ne font pas toujours partie de l'ADN de l'entreprise.

En outre, les grandes entreprises ont souvent du mal à innover en raison de barrières structurelles. La collaboration avec les startups peut aider les entreprises à découvrir de nouveaux modèles d'entreprise, de se connecter à l'écosystème des startups afin de les aider à construire des ponts avec les clients, une autre raison importante pour laquelle les entreprises travaillent en partenariat avec les startups est le développement des talents en formant les employés et les adapter avec la culture de la startup et aux nouvelles méthodologies comme le « lean startup » pour faire face à l'incertitude de l'ère numérique afin qu'ils deviennent agiles, qu'ils les apprennent à penser et agir en tant qu'entrepreneur.

Les grandes entreprises sont considérées comme une boîte à outils qui comprennent un arsenal d'instruments en faveur des startups parmi ces outils :<sup>1</sup>

- les accélérateurs : il existe certaines entreprises qui montent leur propre accélérateur, avec ou sans locaux dédiés tandis que d'autres le font en partenariat avec des structures d'accompagnement publiques ou privées, l'accélérateur comprend notamment une mise en relation de la startup avec les parties prenantes des grandes entreprises.
- Un programme développeur : on trouve ce programme au niveau des entreprises de « plateformes » sur lesquelles ils construisent des écosystèmes applicatifs tel que Google , Facebook, Amazon, Apple.
- Le sponsoring de conférence : un sort d'événement pour se faire connaître et présenter son approche startup.
- Le financement de la startup ;
- Les acquisitions : le cas où la grande entreprise rachète l'intégralité de la solution et le marché de la startup.

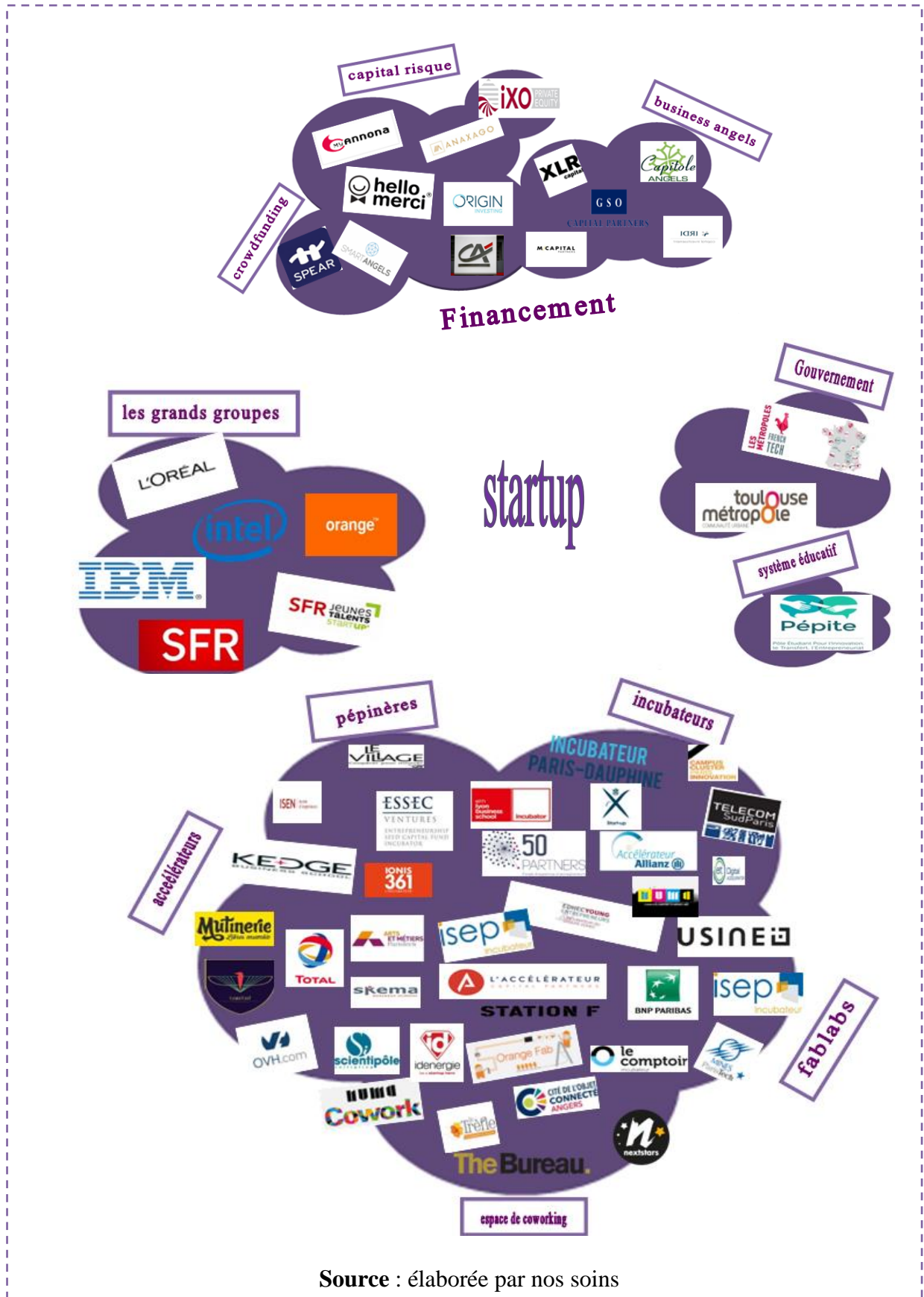
### **3. Exemples des écosystèmes :**

#### **3.1 L'écosystème français des startups :**

---

<sup>1</sup> EZRATTY (Olivier) : Op cit.,p.239.

Figure II-2 : écosystème Français des startups



Source : élaborée par nos soins

### 3.2 L'écosystème de la Silicon valley :

Parmi les facteurs contribuant à la création et au développement des entreprises l'écosystème. Emblème de la haute technologie, terre de prise de risque d'où bourgeonnent des empires, la Silicon valley est un écosystème d'innovation composé d'acteurs économiques complémentaires et interdépendant.

Entre San Francisco et San Jose, on trouve des licornes telle que : Apple, Google, Intel, HP, Oracle, Facebook, NVIDIA, une multitude d'acteurs notamment dans le domaine de la recherche : le Xerox Parc, le SRI, les grandes universités comme l'université de Stanford, qui est classée parmi les meilleures universités les plus réputées dans le monde, elle a été fondée en 1899.

La Silicon valley a une variété d'organisations commerciales et d'institutions qui créent un environnement d'affaires propices à la création des startups, Alors Quelles sont les principales composantes de l'écosystème de la Silicon valley ?

Tout d'abord, la Silicon valley a un écosystème d'affaires dans lequel les grandes entreprises et les startups symbioses, c'est cette coexistence de grandes entreprises qui offrent des opportunités pour les jeunes pousses, une source de capital humain, du financement, et souvent de l'expertise, certains des startups finissent eux même par devenir de grandes entreprises engendrant de nouvelles startups, tout en alimentant un cycle vertueux.

La Silicon valley est une mine de ressource humaine extrêmement riche qui ambitionne la plupart des entrepreneurs. Ce berceau regorge des gens avec une profonde expertise dans la création des startups.<sup>1</sup>

L'infrastructure commerciale de la Silicon valley, tels que les cabinets d'avocats, les cabinets comptables, réseaux, mentors, financement et d'autres aspects apportent de la valeur aux entrepreneurs et aux startups, par exemple les cabinets d'avocats qui offrent des services aux startups sont souvent payés seulement si la startup réussie.

La Silicon valley possède le marché du capital-risque le plus compétitif au monde, par la

---

<sup>1</sup> CARRERA (Patricia) : *Lancer sa startup aux états unis*, édition Groupe Eyrolles, paris, 2016, p.112.

valeur ajoutée que fournissent les investisseurs en capital risque.

La mobilité de la main d'œuvre est plus élevée que d'autre par ailleurs dans le monde et particulièrement élevé dans les industries des technologies. Les grandes entreprises luttent pour préserver leurs employés tandis que les startups absorbent beaucoup de talents, qui finissent par devenir de grandes entreprises eux même ou acquis.

La valley est connue par sa culture de tolérance à l'échec, qui est une des variables clés de l'entrepreneuriat américaine preuve de maturité et de persévérance, la responsabilité entrepreneuriale est considérée collective, et l'échec inhérent à l'environnement qu'à l'entrepreneur.

Ce système décentralisé et coopérative favorisant la souplesse et l'adaptabilité, un environnement propice à l'entrepreneuriat.

Enfin on peut dire que la Silicon valley est un exemple qui a prouvé que les valeurs partagées peuvent fonder une économie, l'or qu'elles touchent à l'excellence scientifique et la créativité technique.

### **3.3 Chaque territoire à sa Silicon valley :**

La Silicon valley n'est plus l'accaparement de l'innovation, peu à peu d'autres régions du monde investissent et étendent leur habilité à héberger et développer les startups.

Le journal le monde a publié dans un article<sup>1</sup> présentant de nouvelles villes qui ont connu un envol économique notoire, tout en développant leur propre zone d'innovation, les exemples cités dans l'article montrent que chaque écosystème est unique et adapté au territoire sur le quel il se trouve, si on parle de Singapour la cité-état, le deuxième port le plus grand du monde et le troisième raffineur mondial, paradis fiscal et pole technologique, troisième place financière mondiale, Singapour qui a donné naissance à plusieurs startups d'une valeur de plus de un milliard de dollar.

En terme de création de jeunes pousses, surnommé la Silicon Wadi, la ville des startups

---

<sup>1</sup> [http://www.lemonde.fr/campus/article/2016/05/30/des-silicon-valley-aux-quatre-coins-du-monde\\_4929050\\_4401467.html](http://www.lemonde.fr/campus/article/2016/05/30/des-silicon-valley-aux-quatre-coins-du-monde_4929050_4401467.html) , (consulté le 17 /04/18 à 12h34).

avec un recensement de plus de 400 startups au fil de dix ans, financé et soutenu par le gouvernement qui a également contribué à la création d'incubateur et d'accélérateur, l'assistance du gouvernement israélien assure le développement de l'écosystème.

Au moyen orient, à Dubaï première ville des Emirates arabes unis accueille la Silicon Oasis. Il s'agit d'un parc technologique, disposant d'un réseau de fibre optique, de trois stations énergétiques et d'un système d'irrigation. Une zone où le climat est subtropical et aride : la présence de telles infrastructures fondamentales à tout développement économique, d'où le territoire développe un écosystème en fonction de ses caractéristiques.

L'Afrique, ce continent qui regorge d'entrepreneurs ambitieux, qui ont choisi la voie entrepreneuriale face à un marché de travail trop précaire, où les startups africaines sont soutenues de la part de leurs gouvernements et des investisseurs externes. Certains pays comme le Kenya, le Nigeria l'Afrique du sud, le Ghana ou la cote d'ivoire accommodent des quartiers entiers pour héberger les nouvelles startups.

Peu à peu la Yabacon Valley a vu le jour dans le quartier Yaba de Lagos. A l'instar de quelques années elle a été qualifiée comme capitale africaine de la Tech, qui a été également reconnue par Mark Zuckerberg et qui a approuvé l'énergie entrepreneuriale qui se jaillissait des jeunes pousses africaines. Cœur de la Tech nigériane, Côté d'un vivier de croissance pour les entrepreneurs qui veulent se lancer, d'autres ambitions semblables naissent et se propagent dans d'autres villes. La Yabacon valley est née en 2010 de l'initiative du consultant en management « Bosun Tijani », et l'entrepreneur nigérian « Femi Longe ». Soutenu et financé par le gouvernement nigérian afin que les jeunes entrepreneurs aient accès à de meilleures infrastructures et des financements accrus. Les grandes entreprises Tech estimées à plusieurs millions telles que Konga, Africa Internet Group, HelloFood et EasyTaxi ont déplacé leurs locaux pour parvenir à l'écosystème de la valley.

L'entrepreneuriat en Afrique prend son envol et fait preuve d'une multitude belle réussite, et est justifié d'où la licorne Jumia du Nigeria, cette startup qui est considérée l'Amazon africain et qui puise ces racines dans une dizaine de pays depuis son centre commercial virtuel.

### Section 02 : l'accompagnement des incubateurs

L'accompagnement entrepreneurial se fait de plus en plus, et il y a d'innombrables structures qui proposent le soutien aux startups qu'on a déjà cité dans la section qui précède. Dans cette section nous intéresserons à l'accompagnement via les incubateurs, en premier lieu nous nous intéressons à une généralité sur les incubateurs, leur historique, ainsi qu'à leurs missions et objectifs, en second lieu on évoquera les trois phases du processus d'incubation, et enfin on mettra en lumière des exemples d'incubateurs à travers le monde

#### **1. Vue d'ensemble sur les incubateurs :**

##### **1.1 Définition :**

pour parvenir à créer de la valeur et atteindre le succès de la startup l'entrepreneur doit vivre les pratiques de l'accompagnement comme un véritable outil d'auto-construction en vue d'une meilleure exploitation du marché et d'une meilleure prise en compte des futurs possibles. Or, l'entrepreneur souvent confronté à l'échec a sans aucun doute besoin d'être accompagné et bien encadré.

L'accompagnement est orienté vers l'entrepreneur afin de le soutenir dans les phases de pré démarrage et de démarrage, pour qu'il puisse pérenniser son développement en vue de disposer d'un tissu de startup solides et compétitives génératrices de croissance, d'emploi et d'innovation.

Il existe plusieurs mesures de soutien entrepreneurial qui s'avèrent capitales pour augmenter le taux de succès des startups, parmi eux on note les incubateurs.

Les incubateurs sont des structures qui accompagnent très en amont les entrepreneurs en herbe qui souhaitent concrétiser un projet ou une idée de création d'entreprise innovante <sup>1</sup>

Le concept d'incubateur d'entreprises est en évolution d'où la difficulté d'en trouver une définition unique, L'incubateur est défini aussi comme « un environnement spécifiquement organisé pour stimuler la croissance et le développement de nouvelles entreprises en apportant

---

<sup>1</sup> Guide des startups High-Tech en France, EZRATTY (Olivier), 2008, p.43.

les ressources nécessaires au développement et à la commercialisation de nouveaux produits ou services ». <sup>1</sup>

En effet, selon le décret ministériel<sup>2</sup> de l'état Algérien et en application de la loi d'orientation et de programme sur la recherche scientifique et le développement technologique, l'incubateur est défini comme étant « *une structure d'accueil et d'accompagnement d'un projet innovant et ayant un lien direct avec la recherche, [et qui] aide le porteur de projet à formaliser son idée et à valider sa faisabilité à long terme. Il offre aux porteurs de projets un appui en matière de formation, de conseils, de financement et les héberge jusqu'à la création de l'entreprise* ».

De manière plus simple on peut dire que l'incubateur est une structure qui accueille les entrepreneurs et met à leurs dispositions un hébergement, des conseils et le réseautage, dans le but de la concrétisation de leurs projet d'entreprise ou de startup.

### 1.2 Historique sur les incubateurs :

**Tableau II-3 : Historique sur les incubateurs**

Date	Lieu	Historique
1959	Etats-Unis (New York)	Le Batavia Industrial Center se veut être le premier incubateur d'entreprise. Cette large usine abandonnée fut divisée en de nombreux espaces de travail où différentes entreprises de petite taille établirent leurs quartiers généraux. Petit à petit, le partage d'expérience et de connaissances poussa ces incubées à se rapprocher et jumeler leurs expériences. <sup>3</sup>
les années	Europe	<ul style="list-style-type: none"><li>ils se sont développés, avec l'appui de la commission européenne</li></ul>

<sup>1</sup> BALANDI (Taira Stéphane): *CREATION D'UN INCUBATEUR PRIVE D'ENTREPRISES, DEDIE AUX JEUNES PORTEURS DE PROJETS ET START-UPS DANS LE SECTEUR TERTIAIRE AU TCHAD : « TCHAD PIONNIERS »*, mémoire de master, Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion, 2017, p.16.

<sup>2</sup> Décret exécutif n° 12-293 correspondant au 21 juillet 2012, 2 Ramadhan 1433 correspondant au 21 juillet 2012 fixant les missions, l'organisation et le fonctionnement des services communs de recherche scientifique et technologique.

<sup>3</sup> BOUSTANY (Charles): *Modèle d'Affaires d'Incubateurs d'Entreprises Sociales*, Mémoire en vue de - l'obtention du grade de maîtrise ès sciences (M.Sc.), Hec montréal, 2014, p.10.

80		<ul style="list-style-type: none"><li>• les incubateurs de développement économique se sont développés</li></ul>
1980-1997	Dans le monde	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ sont nés d'initiatives individuelles locales</li><li>▪ La fonction immobilière a été la première afin d'offrir des conditions d'hébergement favorables aux jeunes entreprises. Les fonctions complémentaires de services, d'accompagnement et de conseil se sont développées progressivement<sup>1</sup></li></ul>
1998-2002	Etat unis Europe	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ croissance et diversification des modèles d'incubateurs</li><li>▪ explosion des incubateurs privés</li><li>▪ Aberdeen Group a recensé 350 incubateurs internet aux USA en octobre 2000, alors que Harvard Business School en recensait 24 à fin 1998.<sup>2</sup></li><li>▪ Le concept d'incubateur s'est diffusé plus largement et a été mieux connu du public</li></ul>
2010	Afrique	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Les incubateurs ont fait leur apparition au Kenya, au Sénégal et au Ghana, au début des années 2010. Parmi ceux-ci, nous pouvons citer le plus connu, l'incubateur ihub du Kenya.</li></ul>
2018	Dans le monde	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Selon les estimations de la National Business Incubator Association (NBIA), on recense actuellement plus de 7 000 incubateurs dans le monde et une très forte concentration dans certaines métropoles comme Paris, Londres, Berlin, etc.<sup>3</sup></li></ul>

**Source** : élaboré par nos soins

<sup>1</sup> ALBERT (Philippe), BERNASCONI (Michel) et GAYNOR (Lynda) : *les incubateurs émergence d'une nouvelle industrie comparaison des acteurs et de leurs stratégies*, rapport de recherche, Chambre de commerce et d'industrie de Nice-Côte d'Azur, 2002, p.9.

<sup>2</sup> Ibid., p.10.

<sup>3</sup> <https://www.contrepoints.org/2018/01/17/307581-incubateurs-indispensables-a-linnovation> , (publié le 17/01/2018 consulté le 11/04/2018 à 21h 12)

**1.3 Missions et objectifs de l'incubateur :**

- L'incubateur apporte un appui en termes d'hébergement, de conseil et de financement, lors des premiers cycles de vie de la start-up ou de l'entreprise.
- L'incubateur a pour objectif de transformer une idée innovante en une entreprise performante.
- Offrir d'une part des locaux de qualité et d'autre part de donner la possibilité d'avoir des séances de coaching individuelles et collectives avec des professionnels dans différents domaines
- Les incubateurs fournissent aux entrepreneurs des formations pour faire fonctionner leurs structures et pérenniser leur business.
- Certains incubateurs forment à la communication, d'autres sont spécialisés ;
- Assurer des formations en entrepreneuriat, marketing, droit des affaires...etc, tout dépend le besoin du porteur de projet.

**1.4 Les avantages de l'incubateur :**

- ✓ L'incubateur permet aux porteurs de projets d'éviter beaucoup d'erreurs.
- ✓ Il leur permet d'en rencontrer d'autres entrepreneurs via les meet-up entrepreneurs, cet espace collaboratif leur permet ainsi un échange des compétences enrichissant pour la poursuite de leur aventure.
- ✓ L'incubateur permet à la startup de suivre un parcours cohérent,
- ✓ Permet de gagner du temps.

**1.5 Les différents modèles d'incubateurs:**

**Tableau II-4 : les différents modèles d'incubateurs**

Types d'incubateurs	Caractéristiques	Exemples
Incubateurs liés à la recherche publique	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ les plus nombreux et les plus anciens</li> <li>▪ des financements publics</li> <li>▪ Ils sont préoccupés par le</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ l'International Business Incubator IBI (1997,USA)</li> <li>▪ CTIC Dakar (2011, Sénégal)</li> </ul>

	<p>développement socio-économique et la création des emplois plutôt que la recherche du profit</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ dans le but de créer des emplois,</li> <li>▪ revitaliser l'économie et/ou commercialiser l'innovation universitaire</li> <li>▪ valorisent les compétences et les résultats des laboratoires des établissements publics de recherche</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ANVREDET (1998, Algérie)</li> <li>▪ Badir Incubator for Information and Communication Technology (ARABIE SAOUDITE, 2008 )</li> </ul>
Académique et scientifique	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ sont créés par des universités ou écoles afin de permettre aux étudiants porteurs de projets de développer des produits innovants.</li> <li>▪ situés sur des campus d'écoles ou d'universités et peuvent être liés à des laboratoires spécialisés permettant aux porteurs de projets d'avoir accès à des équipements et outils spécialisés<sup>1</sup></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Technopôle-2IE (2011, Burkina Faso),</li> <li>▪ Rensleier Polytechnic (USA)</li> <li>▪ ENP, Incubator by Djezzy (2016, Algérie)</li> </ul>
Entreprise (corporate)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ils sont créés pour développer l'esprit d'entrepreneuriat chez les employés. En effet, faisant partie directe de la stratégie des entreprises ayant un réel désir d'innovation.</li> <li>▪ l'objectif de l'incubateur d'entreprise est de faire émerger</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ FIZZION ( 1981 , USA)</li> <li>▪ Incubateur d'Ooredoo (Algérie)</li> </ul>

<sup>1</sup> BALANDI (Taira Stéphane): Op. cit., p.19.

	<p>des startups en lien avec son activité pour attirer de nouveaux talents</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ La mise en relation du créateur avec son environnement</li> </ul>	
Incubateurs privés	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ sont susceptibles d'accompagner toute création d'entreprise, moyennant finances: en échange de leurs services, ces incubateurs prennent une part du capital des sociétés qu'ils accompagnent, et/ou se font financer par d'autres acteurs de l'innovation.</li> <li>▪ principal objectif est de générer du profit</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Wiki Start Up (Tunisie 2011)</li> <li>▪ l'incubateur i-hub (Kenya)</li> </ul>

**Source** : élaboré par nos soins.

**1.6 L'importance de l'incubateur :**

a) pour la recherche scientifique :

L'Incubateur peut contribuer au développement de la recherche scientifique. Il peut se constituer en pôle technologique pour agir de pair avec les universités sous le regard des professeurs experts pour tous les projets d'aspect scientifique

Pour cela, il serait intéressant de <sup>1</sup>:

- Ouvrir l'Incubateur aux étudiants en fin de cycles (ingénieur, doctorat) pour réaliser leurs projets de recherche ;
- Offrir ses services à des entreprises innovantes qu'elle n'héberge pas avec des tarifs préférentiels ou gratuits.
- Trouver des voies de parrainage des jeunes entreprises par des entrepreneurs plus anciens notamment pour des activités à forte valeur ajoutée (Start up, spin-off, TIC,...)
- Protéger la propriété intellectuelle des jeunes projets en cas d'innovation.

<sup>1</sup> <https://www.univ-sba.dz/images/incubateur.pdf>, (consulté le : 18/03/2018 à 14h59)

b) Pour l'économie : <sup>1</sup>

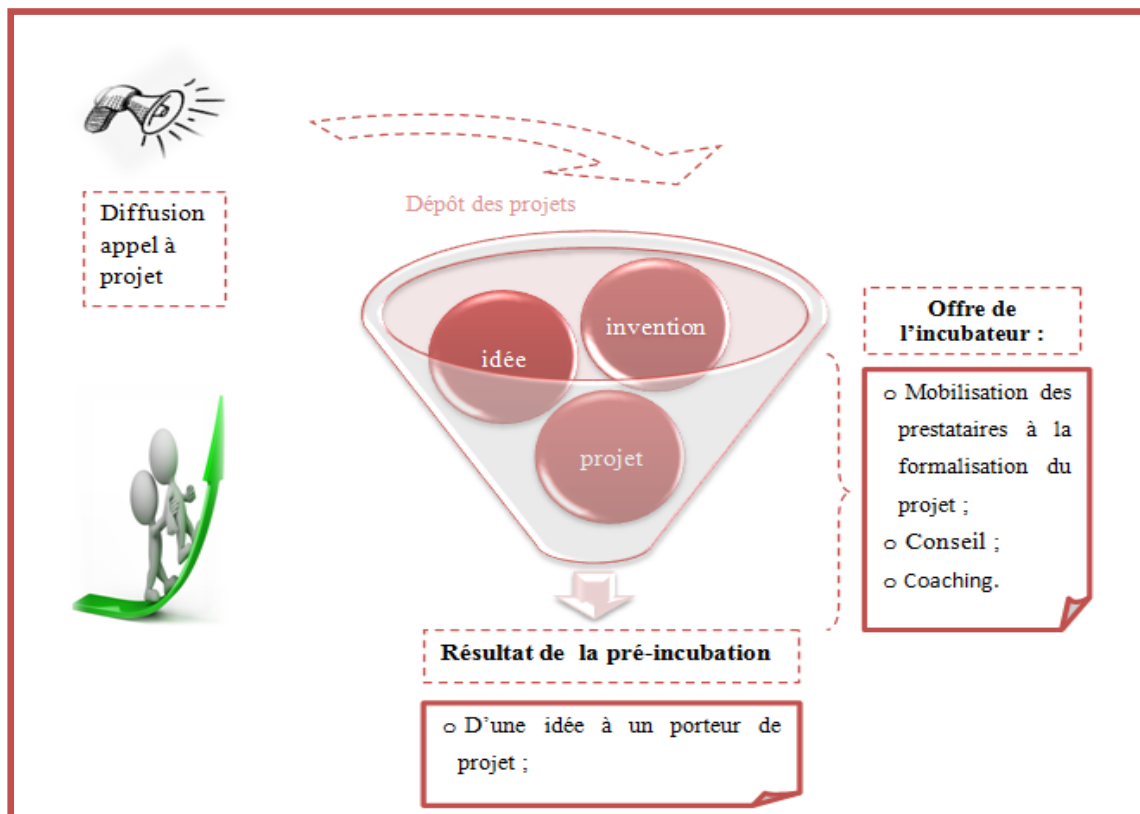
- Contribuer à la création d'entreprises viables ;
- Favoriser la création d'emplois ;
- Générer un impact social ;
- Contribuer au financement de l'innovation et de l'entrepreneuriat.

### **2. Le processus d'incubation :**

L'incubateur intervient en amont et en aval du processus de création, et propose tout un mécanisme d'appui de telle manière que le porteur de projet incubé arrive sur le marché alors que sa startup est déjà fonctionnelle. Ce qui implique une structure d'incubation qui est souvent présentée dans les phases de : Pré incubation, d'incubation et de post incubation.

#### **2.1 La phase de pré incubation :**

**Figure II-3: la phase de pré incubation**



**Source :** élaborée par nos soins

<sup>1</sup> AYERS (Seth) et HARMAN (Peter) : « Innovation et entrepreneuriat: le rôle des incubateurs d'entreprises », Enterprise Development & Microfinance vol. 20, n°01, 2009, pp. 3-5.

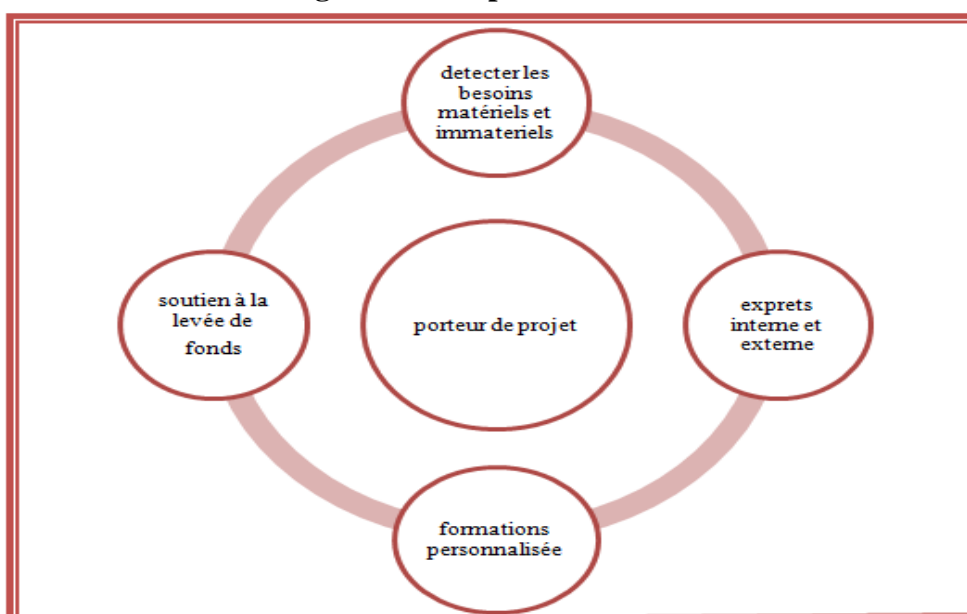
Au regard de cette illustration précédente on peut dire que la pré incubation est une période de conception et de préparation qui doit permettre au futur entrepreneur de bien penser son projet, de réfléchir sur l'opportunité ou l'idée, de se questionner sur ce choix de carrière, de vérifier les réactions de ses proches, de se renseigner, prendre conseil, suivre des cours, monter un plan d'affaires, se trouver de l'aide, prendre des dispositions auprès de la famille... bref, de bien se conditionner avant de passer au processus de création.<sup>1</sup>

### 2.2 La phase d'incubation :

Une fois que le projet est intégré dans le dispositif, le porteur de projet entre dans la phase effective d'incubation.

L'incubateur est mis en place pour lui permettre de faire évoluer son projet jusqu'à la création, grâce à des formations que ça soit en développement de l'esprit entrepreneurial, ou encore des formations spécialisées par des experts visant à augmenter les connaissances scientifiques, technologiques et managériales tout dépend le besoin de l'entrepreneur, en plus d'un appui technique et méthodologique pour la consolidation et la formalisation du projet, d'autre part la phase d'incubation permet une mise en réseau de partenaire comme les collectivités et les banques et un accompagnement à la recherche de financements directs ou indirects. Le schéma ci-dessous résume l'offre de l'incubateur dans la phase d'incubation :

**Figure II-4: la phase d'incubation**



**Source :** élaborée par nos soins

<sup>1</sup> MASMOUDI (Mohamed Raef): Op. cit., p.127.

### **2.3 la phase de post incubation :**

Cette dernière phase du processus d'incubation est généralement assurée par des pépinières d'entreprises privées ou publiques adossées au réseau mobilisé par l'incubateur ou par des organismes spécialisés dans le suivi des startups en phase de démarrage.

L'objectif est de superviser les premiers résultats et de valider les stratégies de développement des entreprises hébergées.<sup>1</sup>

Cette phase est caractérisé par :

- elle vient en aval de la création de l'entreprise, à travers des activités de suivi et d'hébergement ;
- limiter le taux d'échec des startups créées ;
- L'objectif est de superviser les premiers résultats, ainsi de valider les stratégies de développement des entreprises hébergées ;
- assister les entreprises en démarrages dans leurs opérations commerciales, financières, administratives ainsi que dans la levée de fonds.
- Donner des conseils, de l'expertise spécialisée, ou encore de la planification.
- Dans le cas de l'hébergement de l'entreprise en démarrage, cette mesure vise à diminuer la charge des dépenses attribuées à la nouvelle entreprise (qui souvent a peu de moyens financiers) afin de faciliter son démarrage et de lui assurer plus de chance à la réussite.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> MASMOUDI (Mohamed Raef): Op. cit., p.135.

<sup>2</sup> BIZINDA (Anne-Lyse) : *le processus d'incubation d'entreprise et les petites entreprises touristiques des pays en voie de développement : étude de cas sur le burundi en Afrique de l'est*, mémoire présentée comme exigence partielle de la maîtrise en développement du tourisme, université du Québec à Montréal, 2014, p.112.

### 3. Les incubateurs dans le monde :

#### **3.1 Les meilleurs incubateurs et accélérateurs de startups dans le monde :**

a) The Guinness entreprise centre de dublin (GCE) :

- En 2018 Il à été classé le premier incubateur d'entreprises au monde ;
- Le Guinness Enterprise Centre (GEC), est un espace de coworking à but non lucratif situé dans le quartier de Liberties à Dublin ;
- Lieu : Irlande.

b) Le Bic de Montpellier :

- C'est un incubateur de startup qui a un fort potentiel de croissance.
- selon l'Ubi Global le BIC est classé deuxième incubateur mondial cette année (2018);
- Il concentre autour des start-up une offre de services et d'outils intégrée pour accélérer le décollage de leur activité dans les meilleures conditions. L'équipe du BIC, appuyée d'un réseau actif de 200 alumni et de nombreux grands comptes et fonds d'investissement partenaires, aide les start-up à trouver leur *business model*, des stratégies de scalabilité et des programmes d'accélération commerciale, et accompagne également à la levée de fonds et à l'introduction dans les réseaux d'affaires.<sup>1</sup>
- il a accompagné plus de 670 jeunes pousses, dont 65% dans le numérique, 15% dans les biotech/medtech et 9% dans les cleantech. Ces entreprises ont généré près de 5 000 emplois. Leur taux de survie à cinq ans est de 84% contre 59% en moyenne à l'international et 75% pour les meilleurs mondiaux.<sup>2</sup>
- lieu : France

c) Y Combinator :

Y Combinator est sûrement le plus célèbre des accélérateurs de startups. Basé dans la Silicon Valley,

---

<sup>1</sup> <https://heraultjuridique.com/entreprises/incubateur-le-bic-montpellier-entre-dans-le-top-3-du-classement-ubi-global/> , (publié le 23 février 2018 consulté le 28/04/2018 à 00h31)

<sup>2</sup> <https://www.lemondeinformatique.fr/actualites/lire-le-bic-de-montpellier-classe-2eme-incubateur-mondial-70997.html> , (consulté le 28/04/2018 à 00h35)

- Depuis 2005, ils ont financé plus de 1 588 startups.<sup>1</sup>
- Y Combinator est une communauté de plus de 3 500 fondateurs.
- Lieu : Mountain View, Californie
- On retiendra que Dropbox, Airbnb, Reddit, Stripe, sont passés par Y Combinator

### d) Station F

- Le plus grand campus de start-up du monde, fondé par Xavier Niel, pour faire rayonner la high tech française.
- Un programme ouvert aux start-up early-stage et ambitieuses.
- Station F est la première brique d'un projet de plus grande ampleur, qui comptera également un co-living space dédié aux entrepreneurs.<sup>2</sup>

### 3.2 Les incubateurs en Afrique :

Au cœur du continent Africain on trouve un petit bout de la Californie, avec les mêmes canapés confortables, des structures qui accueillent les jeunes pousses, des mugs à café et même des tables de Ping pong, il semble que l'Afrique reprend les codes de la Silicon Valley. On vous expose deux exemples d'incubateurs qui font bouger l'Afrique :

#### a) ActivSpaces :

- C'est un hub technologique avec deux espaces de co-working et un programme d'incubation appelé Activation Boot Camp. L'espace de co-working est gratuit pour les entrepreneurs technologiques qui travaillent activement sur une start-up.
- Lieu : Douala, Cameroun

#### b) Incubateur CIPMEN (Niamey, Niger) :<sup>3</sup>

- Le Centre Incubateur des PME au Niger (CIPMEN) a lancé officiellement ses activités en Avril 2014.
- Il est né d'un partenariat public - privé dont l'objectif est d'accompagner les entreprises évoluant dans les secteurs des Technologies de l'Information et de la

<sup>1</sup> <http://www.ycombinator.com/>, (consulté le 28/04/2018 à 01h05)

<sup>2</sup> <https://www.frenchweb.fr/station-f-ce-qu'il-faut-savoir-du-campus-de-start-up-geant-inaugure-ce-soir/297605> , (publié le 27/06/2017 consulté le 16/04/2018 à 22h20)

<sup>3</sup> <http://www.cipmen.org/presentation> , (consulté le 18/04/2018 à 17h32)

Communication, des énergies renouvelables, l'environnement et l'agrobusiness ainsi que les porteurs de projets, dans leur phase de création, de développement et de croissance.

### 3.3 Les incubateurs dans la région du MENA :

L'écosystème de la région Mena a commencé ses dernières années de s'organiser et de se consolider, grâce au développement crucial des programmes d'aides et de soutiens aux startups il est devenu une scène dynamique qui encourage les idées révolutionnaires.

Les startups constituent actuellement l'espoir de La région du MENA afin de redonner un élan à son économie et ses emplois. Voici une sélection d'incubateur dans la région du MENA.<sup>1</sup>

**Tableau II-5 : les incubateurs de la région du MENA**

Incubateurs	Pays	Description
Badir incubator for information and communication technology	Riyad, ARABIE SAOUDITE	L'incubateur offre un lieu de travail aux entrepreneurs technologiques saoudiens disposant d'une idée. Il organise des ateliers et offre un soutien en ce qui concerne la rédaction du business plan, le marketing, les affaires juridiques et administratives, et le commercial.  Lancé en 2008, par le Badir Program for Technology Incubators associé au King Abdul Aziz City for Science and Technology
TIEC	Le Caire EGYPTE	TIEC Incubation offre aux entrepreneurs avec un prototype dans le domaine des TIC un programme d'un an offrant l'équivalent de 120 000 EGP (environ 16 700 USD) en services, dont des services de conseil, des logiciels et du hardware,

<sup>1</sup> <https://www.wamda.com/fr/2014/08/16-incubateurs-de-region-mena> , (consulté le 19/04/2018 à 14h55)

		<p>des conseils en marketing, du mentorat ainsi qu'un espace de travail au sein de Smart Villages au Caire ou des bureaux de TIEC à Assiout.</p> <p>L'incubateur étant une entité semi-gouvernementale, ce programme est gratuit</p> <p>Lancé : Septembre 2010, sur une initiative gouvernemental de l'ITIDA.</p>
Silicon Oasis Founders (SOF)	Dubaï, Emirats Arabes Unis	<p>Cet incubateur gouvernemental accueille les entrepreneurs du secteur technologique dans son espace de travail, pour un loyer de départ de 12 000 AED (environ 3 200 USD) par an. Une sélection d'entrepreneurs ont en plus accès à des services tels que du mentorat, de l'accompagnement en RH, en stratégie et en recherche de financement, à des services de comptabilité et de création administrative d'entreprise, ainsi qu'à un réseau de partenaires, en échange d'une prise de participation.</p> <p>Lancé : Septembre 2013, par Dubai Silicon Oasis Authority (DSOA)</p>
Wiki Start Up	Tunis, Tunisie	<p>Cet incubateur privé a deux activités : aider les startups à créer leur business plan, lever des fonds et développer leur business, et organiser de formations destinées aux investisseurs et aux acteurs de l'innovation. Lancé : Octobre 2011</p>
PallnnO	Naplouse, Palestine	<p>PalInnO est une organisation qui vise à créer des ponts entre les entrepreneurs</p>

		<p>high-tech les plus innovants de Palestine et le marché international. PalInnO investit et incube des startups palestiniennes, leur offre un espace de travail ainsi qu'un accompagnement et de la mise en contact avec des mentors de la Silicon Valley.</p> <p>Leur programme Palestine to Silicon Valley (P2SV) accompagne les startups en trois phases :</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1) deux mois d'incubation dans leur espace à Naplouse,</li><li>2) une phase de validation du marché en Europe et 3) un voyage en Silicon Valley pour rencontrer des investisseurs</li></ol> <p>Lancé : Juin 2013</p>
--	--	---

**Source :** élaboré par nos soins à la base de <https://www.wamda.com/fr/2014/08/16-incubateurs-de-region-mena> , (consulté le 19/04/2018 à 14h55)

### **Conclusion du chapitre :**

Dans tout territoire, la première approche en faveur de l'innovation revient à créer de la collaboration entre les chercheurs, les étudiants et entre les entreprises pour avoir un effet global. Avec l'instauration des valeurs enthousiastes aux différents acteurs notamment les accélérateurs et les incubateurs qui contribuent à un environnement prospère et favorable à l'émergence et au développement des startups.

**Chapitre III :**  
**Contribution de l'incubateur**  
**à l'émergence de la startup**

**Chapitre III : Contribution de l'incubateur à l'émergence de la startup**

**Introduction :**

Dans le but de promouvoir l'émergence et le développement des entreprises et des startups de nombreuses structures et systèmes d'appui, et des cabinets privés se sont lancés dans l'offre de services d'information, de formation, et de conseil, ainsi que Le gouvernement algérien a mis en vigueur des solutions de financement, des parcs technologiques, des incubateurs et des programmes d'accompagnement.

Dans ce chapitre. Nous nous intéresserons aux différents acteurs contribuant à l'émergence de la startup, nous nous sommes intéressés aussi aux structures qui accompagnent les jeunes entrepreneurs algériens dans leur démarche entrepreneuriale, et leur fournit les dispositions et outils nécessaires à leur développement et celui de leurs projets. La première section du chapitre concerne donc l'écosystème des startups Algérienne, dans la seconde section on discutera de notre méthodologie de recherche, ainsi on analysera les résultats obtenus de l'enquête et enfin on fera une synthèse de notre étude.

## **Section 01 : écosystème des startups en Algérie**

On ne peut pas développer l'économie dans un pays sans aménager un environnement entrepreneurial favorable à l'émergence et au développement des startups.

Le gouvernement algérien a mis à la disposition des jeunes entrepreneurs plusieurs initiatives et divers programmes d'accompagnement dont des incubateurs, des cybers parcs technologique, des aides au financement... etc. Afin de parvenir à la concrétisation de leurs idées innovantes. Dans cette présente section nous allons mettre en lumière les différents acteurs qui constituent l'écosystème des startups en Algérie.

### **1. Les structures d'accompagnement et d'hébergement :**

Avec l'évolution de l'environnement économique algérien, une dizaine de structures d'accompagnement publics et privés s'installe au niveau national, afin de promouvoir la création et le développement des startups et des projets innovants.

On va vous présenter les différentes structures d'accompagnement les plus répandues de l'écosystème algérien :

#### **1.1 Les incubateurs :**

##### **1.1.1 L'ANPT :<sup>1</sup>**

L'Agence Nationale de Promotion et de Développement des Parcs Technologiques est une entreprise publique à caractère industriel et commercial (EPIC), créée par Décret exécutif n°04-91 du 24 mars 2004 sous la tutelle du ministère de la Poste et des Technologies de l'Information et de la Communication (M.P.T.I.C). Son siège social est localisé au niveau du Cyber parc de Sidi-Abdallah.

L'ANPT est chargée d'œuvrer pour la mise en place d'un écosystème national permettant le développement et l'épanouissement de l'activité économique dans le secteur des technologies de l'information et de la communication, et ce dans le but d'assurer une participation efficace sa participation effective dans l'économie nationale. A ce titre, elle a

---

<sup>1</sup> <http://anpt.dz/accueil/a-propos/>, (consulté le 13/05/18 à 22H10)

pour rôle de dynamiser le secteur des TIC et de promouvoir une plus grande pénétration technologique au sein de la société Algérienne. Concrètement, sa mission réside dans la validation, l'implémentation et la généralisation des technologies de l'information et de la communication. Elle veille à la mise en place des outils, mécanismes, et compétences nécessaires au développement d'un écosystème national propice à l'expansion d'une industrie des TIC au service de divers secteurs de l'économie Algérienne.

### 1.1.2 L'ANVREDET :

Elle a été Créée le 3 mai 1998 par le décret exécutif n° 98 – 137 et placée sous la tutelle du ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche scientifique, c'est un Etablissement public à caractère industriel et commercial (EPIC) doté d'une autonomie elle se constitue comme lien adéquat entre le monde socioéconomique et celui de la recherche scientifique. Par là, elle se doit de mobiliser au mieux les savoirs en faveur de la croissance économique et du développement national.<sup>1</sup>

En premier lieu, l'ANVREDET a pour principale mission de valoriser les résultats de la recherche scientifique et du développement technologique afin de créer des startups innovantes. En second lieu, elle permet au porteur de projet de protéger son innovation et cela à travers : la rédaction du mémoire descriptif de l'invention, la prise en charge des frais de dépôt et de demande de brevet ainsi que de l'ensemble des procédures auprès de l'INAPI<sup>2</sup>. Enfin, l'agence à travers l'innovation vise à dynamiser la croissance économique du pays. Elle dispose d'un incubateur qui propose les services suivants :

- Mettre en lien les porteurs de projet et les différents organismes afin de soutenir financièrement leur projet ou acquérir leur innovation ;
- Une domiciliation gratuite durant les deux ans de la création de la startup ;
- Mettre en place des programmes de formation suivant le besoin des porteurs de projet ;

---

<sup>1</sup> [https://www.anvredet.org.dz/mediatheque/articles\\_de\\_presse/revue\\_de\\_presse\\_fev\\_2015\\_magazine\\_eldjazair](https://www.anvredet.org.dz/mediatheque/articles_de_presse/revue_de_presse_fev_2015_magazine_eldjazair), (consulté le 10/05/18 à 23h40)

<sup>2</sup> BOUNAZEF (Djida), CHABANI (Smain) et IDIR (Abdelhafit), « De la FIE à l'ANVREDET : Depuis l'intégration d'une culture entrepreneuriale à la possibilité de création de startups innovantes », p.13.

- Des séances de coaching et de conseils régulières pour l'encadrement des idées innovantes ;
- Aider les entrepreneurs à formuler leur business plan.

### 1.1.3 L'incubateur Fikra-Tech :

**Fikra-Tech**, l'incubateur du Centre de Développement des Technologies Avancées (CDTA) est une structure d'appui à l'innovation, mise en place pour la création de richesse basée sur le savoir, à travers l'accompagnement et la transformation d'idées et de concepts technologique vers des start-ups dans le domaine des Technologies Avancées. Cette structure est adaptée pour accueillir des porteurs de projet de différents horizons: chercheurs, fonctionnaires, étudiants, jeunes passionnés, ... en vue de la création de leur entreprise innovante.<sup>1</sup>

Les services offerts par l'incubateur peuvent se résumer en :<sup>2</sup>

- L'accompagnement dans la formulation du business model et la rédaction du business plan.
- La mise à disposition des porteurs de projets des locaux, des salles de réunion, un fonds documentaire, etc.
- L'aide de la future entreprise à comprendre, à s'insérer dans son environnement et l'accompagner dans sa recherche de financements grâce à ses relations étroites avec notamment les fonds d'amorçage.

### 1.1.4 L'incubateur privé d'Ooredoo<sup>3</sup> :

L'opérateur de téléphonie mobile Ooredoo a créé son propre incubateur de startup. Ooredoo offre ainsi aux jeunes start-up toutes les conditions favorables pour atteindre la viabilité économique à travers son incubateur et l'InnovLab (laboratoire Ooredoo pour l'innovation) équipé aux standards internationaux avec les dernières technologies (cartes

---

<sup>1</sup> <http://www.cdta.dz/isiniaa-la-premiere-start-up-incubee-a-fikra-tech/>, (publié le 11/05/2017 consulté le 13/05/18 à 00h55)

<sup>2</sup> <http://www.cdta.dz/incubation-et-valorisation/>, (consulté le 13/05/18 à 01H10)

<sup>3</sup> <http://www.lexpressiondz.com/actualite/291305-ooredoo-une-entreprise-made-in-bladi.html>, (publié le 26/04/2018 consulté le 13/05/18 à 23H40)

électroniques, capteurs, imprimante 3D).

L'incubateur d'Ooredoo assure un hébergement gratuit aux start-up jusqu'à atteindre leur viabilité économique. Ooredoo dispose actuellement de deux incubateurs à Alger et Annaba qui sont déjà opérationnels auxquels viendront s'ajouter un incubateur à Oran et un autre à Constantine en cours d'élaboration.

Les start-up bénéficient de suivis et coaching, un suivi Business mensuel, Business Review, des formations en RH, finances, entrepreneuriat, marketing, juridique et autres formations ciblées.

Ooredoo, entreprise résolument tournée vers l'innovation, a placé l'encouragement de l'esprit d'initiative et entrepreneurial des jeunes Algériens au cœur de sa stratégie de développement.

### 1.1.5 ENP incubator by Djezzy :<sup>1</sup>

Pour renforcer l'offre d'incubation en Algérie, djezzy a lancé son incubateur ENP au sein de l'école nationale de polytechnique, ce projet qui s'inscrit dans le cadre de la politique d'entreprise de soutien aux jeunes promoteurs est le fruit d'intenses efforts pour aboutir à la réalisation de cet espace en augmentant ses capacités d'accueil et en mettant en place les conditions d'épanouissement des jeunes compétences universitaires.

Ameublement, équipement en matériel informatique performant, connectivité internet nécessaire, salle de réunion pouvant accueillir jusqu'à 10 personnes, un écran TV, vidéo projecteur ainsi que les commodités de climatisation et de chauffage, l'incubateur présente ainsi un cadre favorable pour la promotion de la créativité, de l'innovation et d'un échange du savoir-faire.

L'incubateur est ouvert à tous les étudiants venant de toutes les universités et ne se limite pas à l'Ecole Polytechnique qui faut-il le rappeler, organise depuis dix ans déjà un concours d'innovation pour les porteurs de projets. Djezzy compte également développer les activités

---

<sup>1</sup> <http://www.djezzy.dz/djezzy/actualite-et-nouveautes/communiqués-de-presse/djezzy-inaugure-son-incubateur-a-lecole-nationale-polytechnique/>, (consulté le 14/05/18 à 13h50)

de l'incubateur en prévoyant un programme d'accélération pour dispenser des formations diverses.

### **1.2 Les Accélérateurs :**

#### 1.2.1 HABA Institute :

Créé en 2017 l'institut HABA intervient pour l'accélération et la croissance rapide des startups, l' d'accélération concerne les projets avec un modèle économique bien établi et validé.

L'institut Haba accompagne et accélère les startups algériennes à fort potentiel d'innovation dans les secteurs des TIC, de l'énergie, de la santé, de l'agriculture, de l'eau ainsi que toute innovation susceptible de contribuer au développement du pays.<sup>1</sup>

#### 1.2.2 Innopreneurs :<sup>2</sup>

Innopreneurs est une structure d'accompagnement privé qui propose ses services d'accompagnement entrepreneurial aux entrepreneurs. The Pivot, accélérateur de start-up s'inscrit dans la continuité de leurs services. S'adresse, aux jeunes entreprises qui se retrouvent en phase d'amorçage. Un programme inspiré des meilleurs pratiques mondiales en termes d'accélération, structuré en 5 axes principaux: Formations, Accompagnement individuel, Networking, Coworking space, Demo Day.

#### 1.2.3 Sylabs :

Sylabs est un incubateur et accélérateur de startups, fondé fin 2015. Il met en disposition des entrepreneurs un éventail de services pour faciliter la création d'entreprise.

De l'accompagnement sur mesure aux formations techniques et business, et propose des espaces de coworking aux startups au prix de 25000/mois.5 startups sont installées au niveau de l'incubateur, avec un potentiel d'organisation de neufs 9 événements par mois.

---

<sup>1</sup> <http://www.habainstitute.com/>, (consulté le 14/05/18 à 17H50)

<sup>2</sup> <http://inno-preneurs.com/>, (consulté le 15/05/18 à 9H12)

### **2. Les dispositifs d'aides du gouvernement :**

La faiblesse des capitaux privés et le manque d'expérience des jeunes porteurs de projets, à orienté les pouvoirs public vers une politique d'accompagnement, afin de stimuler l'entrepreneuriat par le biais des modes de soutiens et d'aides, c'est ce que nous allons traiter dans cette sous section:

#### **2.1 l'ANSEJ <sup>1</sup>:**

Crée en 1996, le dispositif ANSEJ s'adresse aux jeunes chômeurs âgés de 19 à 35ans. Il leur permet de bénéficier d'un financement d'un montant maximum de dix millions de dinars (10.000.000DA). Sa mission est de favoriser la création de valeur par des jeunes promoteurs, ainsi que d'encourager toute formes actions et de mesures qui tendent à promouvoir la création de l'emploi des jeunes.

#### **2.2 ANGEM<sup>2</sup> :**

Crée en 2004, cette agence propose une solution pour les entrepreneurs et artisans sans limitation d'âge mais à plus petite échelle, les fonds accordés ne pouvant pas dépasser 1 million de dinars algérien, le prêt du dispositif ANGEM en sont pas rémunéré et peut être remboursé sur 8ans.

##### **✓ Objectif :**

- contribuer à la lutte contre le chômage ;
- Développer l'esprit d'entrepreneuriat ;
- Former les porteurs de projets et les bénéficiaires de micro crédits aux techniques de montage et de gestion d'activités génératrices de revenus et des très petites entreprises.
- Soutien, conseil et accompagnement des bénéficiaires dans la mise en œuvre de leurs activités, notamment en ce qui concerne le montage financier de leurs projets.

---

<sup>1</sup> <https://www.ansej.org.dz/index.php/fr/>, (consulté le 12/04/18 à 13h00)

<sup>2</sup> <https://www.angem.dz/home.php>, (consulté le 12/04/18 à 13h22)

### **2.3 CNAC<sup>1</sup> :**

La CNAC initialement créée pour prendre en charge les chômeurs licenciés des entreprises publiques, se transforme en 2004 en dispositif œuvrant à soutenir les chômeurs porteurs de projet d'investissement.

Le dispositif CNAC, vise les chômeurs de la tranche d'âge entre 35 et 50 ans, qui investissent dans les activités industrielles et/ou de services, sauf la revente en l'état pour des montants d'investissements pouvant atteindre 5 millions de dinars.

### **2.4 L'ANDI :<sup>2</sup>**

L'ANDI est destinée aux projets d'investissement supérieur à 135000 dollars US. Ces investissements vont bénéficier de l'exonération des droits de douanes pour les équipements, la franchise de la TVA, l'exemption des droits de mutation à titre onéreux pour toutes acquisitions immobilières effectuées dans le cadre de l'investissement concerné, l'affranchissement de l'impôt sur le bénéfice des sociétés (IBS) et de taxe sur l'activité professionnelle (TAP) pendant trois ans. Outre les exonérations fiscales, ces investissements bénéficient des avantages multiples tels que l'octroi de prêts non rémunérés, bonification des taux d'intérêts bancaires sur les équipements.

### **2.5 La chambre de commerce d'industrie et de l'artisanat<sup>3</sup> :**

Les chambres de commerce d'industrie et de l'artisanat ont pour objectif de soutenir les entreprises algériennes dans leurs démarches de développement et des stratégies d'exportations. C'est dans ce sens qu'elles aident financièrement les entreprises dans les opérations d'intégration de nouveaux marchés. Elles mettent à la disposition des entreprises des consultants pour appuyer les managers dans l'intégration du processus d'innovation dans le but de promouvoir le système national d'innovation et de propriété intellectuelle. Ces chambres valorisent donc l'activité des startups innovantes et leurs offrent un soutien en

---

<sup>1</sup> AKNINE SOUIDI (Rosa) et FERFERA (M. Yacine) : « *ENTREPRENEURIAT ET CREATION D'ENTREPRISE EN ALGERIE : UNE LECTURE A PARTIR DES DISPOSITIFS DE SOUTIEN ET D'AIDE A LA CREATION DES ENTREPRISES* », Revue des Sciences Économiques et de Gestion, n°14, 2014, pp.17-18.

<sup>2</sup> Ibid., p.70

<sup>3</sup> BOUNAZEF (Djida), CHABANI (Smain) et IDIR (Abdelhafit3): Op.cit., p.20.

termes de développement des activités comme dans le cas où une startup cible un marché extérieur.

### **2.6 L'ANDPME :**

L'ANDPME est une agence nationale à but non lucratif, sa principale mission est de soutenir les petites et moyennes entreprises dans leur stratégie de développement. Pour cela, des programmes de mise à niveau sont mis en place afin d'aider ces entreprises à saisir les opportunités du marché et à se créer des avantages de compétitivité.

### **2.7 FAUDTIC :<sup>1</sup>**

En plus de ces dispositifs destinés à tout type de projet, il existe un fond spécial créé suite aux recommandations du fameux programme e-Algérie, il s'agit bien de FAUDTIC, Fond d'Appropriation des Usages et du Développement des Technologies de l'Information et de la Communication, ce fond, qui est sous l'autorité du ministère de la poste des TIC, est destiné à accorder un financement total ou partiel aux entreprises et startups en activant dans le secteur des TIC, la nature des projets financés par ce fond concerne entre autre :

- Acquisition d'équipements informatiques et logiciels ;
- Développement et gestion de portails d'accès aux services ;
- Soutien technique et expertise ;
- Développement du contenu éducatif et multimédia ;

### **3. Système éducatif :<sup>2</sup>**

L'Algérie compte des dizaines de pôles universitaires repartis sur l'ensemble du territoire national, au sein desquels sont dispensés des enseignements dans diverses spécialités, à 1.300.000 étudiants.

---

<sup>1</sup> <https://fr.slideshare.net/MerzakBenaissi/economie-numrique-en-algerie-2016-57921844> (consulté le 12/05/2018 à 12h10)

<sup>2</sup> <https://www.ansej.org.dz/index.php/fr/espace-promoteur/la-maison-de-l-entrepreneuriat>, (consulté le 12/05/2018 à 12h16)

Ce riche potentiel mérite d'être mobilisé pour une participation active au développement économique et social du pays. Dans cette perspective, la voie qui s'impose de plus en plus, s'avère être la création d'entreprises.

Le dispositif de l'ANSEJ se positionne comme le mécanisme idoine à même d'assurer l'articulation entre le monde du savoir et de la connaissance et le monde de l'économie et de la création de richesse.

La maison de l'entrepreneuriat est l'outil approprié sur lequel s'appuie l'ANSEJ pour inculquer les valeurs entrepreneuriales et initier les jeunes étudiants à l'acte d'entreprendre pour concrétiser leurs idées et faire émerger des projets à forte valeur ajoutée qui contribuent dans le développement de l'économie Nationale.

La maison d'entrepreneuriat est au cœur d'une mission de :

- Diffusion de la culture entrepreneuriale par la sensibilisation ;
- Formation des étudiants à l'entrepreneuriat ;
- Pré-accompagnement des étudiants porteurs de projets.

✓ Bilan chiffré :

- 58 Maisons d'entrepreneuriat installées couvrant tous le terroir national.
- En terme de taux d'inscrits de diplômés universitaires au dispositif ANSEJ, il a évolué de 8% à 30 % durant la période (2008-2016)
- La mise en œuvre du plan d'action annuel a permis la réalisation de 1623 activités durant la période (2013- 1<sup>er</sup> trimestre 2017).
- le taux de création de micro-entreprises par des diplômés universitaires est passé de 6% en 2013 à 13 % en 2015 et 18 % en 2016.

#### **4. L'Accompagnement entrepreneurial :**

##### **4.1 Algiers smart city<sup>1</sup> :**

Lancé le 1<sup>er</sup> juin 2017 "Alger, Smart City" est un projet en cours, géré par la Wilaya

---

<sup>1</sup> <http://wilaya-alger.dz/AlgiersSmartCityProject.pdf> , (consulté le 02/03/2018 à 14 h17)

d'Alger. Sa feuille de route a été définie et progresse actuellement. L'objectif de cette note a pour but de solliciter informations et commentaires des différents acteurs de la chaîne de valeur Smart City (Startups, Laboratoires R & D, fournisseurs de solutions, vendeurs, Universités, cabinets conseils, cabinets d'avocats, etc.) et ainsi pour passer de la phase planification à la phase d'exécution à partir de 2018.

L'objectif de la Smart City d'Alger est d'optimiser la gestion de la ville, dans le but d'améliorer la qualité de vie de ses citoyens. Cela nécessite une implication directe des différentes parties prenantes dans la ville, y compris, et sans se limiter, les services de transport, d'énergie, d'urbanisme, d'eau, de sécurité, de santé et de logistique, entre autres. Le thème commun dans son ensemble est d'optimiser la façon avec laquelle les technologies de l'information sont utilisées et exploitées, avec comme but d'augmenter les services offerts aux citoyens de la ville.

Les technologies de l'information seraient au cœur de la conception de la Smart City et comprendraient les aspects liés à l'acquisition de données (capteurs, etc.), à la transmission de données (réseaux sans fil, etc.), à la gestion des données (stockage, Cloud, grandes données, etc.), et à l'optimisation des activités de la ville (intelligence artificielle, analyse, etc.), appliquée aux différents composants de la Smart City.

L'aspect fondamental de la conception de Smart City est de tirer parti des bases de données de la ville, d'optimiser le partage des données entre les différents départements de la ville, ainsi qu'avec les citoyens de la ville. Cela en ayant comme but, une augmentation de la qualité de vie dans la ville, tout en optimisant les aspects de gestion opérationnelle, la durabilité et l'efficacité.

En effet, afin de voir l'état d'avancement de ce projet on s'est rendu à l'événement d'Algiers Startup Conference, qui a eu lieu le 03/03/18 et qui a été organisé par l'accélérateur SYLLABS en partenariat avec la wilaya d'Alger. Dans une intervention du consultant du projet, Mr HARTANI Riad a souligné que : « ce projet peut être considéré en lui-même une startup, cela commence de quelque chose, et on essaye d'avancer le plus vite possible sur des projets très pratique. Le projet est en phase finale et 'il en reste qu'à mettre des applications en essai ». le projet a fait appel à des startups locales créées par de jeunes étudiants ayant développé des solutions innovantes dans les domaines transport, énergie et ressources en eau

dans le projet Alger smart city. Et a rajouté « cette plate forme commune sera le lieu de l'hébergement de toute les applications concernées, soit pour cloud et le big-data, mais aussi une partie analyse qui sera mise à disposition de tous ».

### **4.2 Algérienne Startup Initiative (ASI) :**

ASI est une plate-forme qui favorise la création de startups technologiques entre l'Algérie et les Etats-Unis, dans les domaines de l'innovation et de l'entrepreneuriat. C'est un projet de coopération technologique entre l'Algérie et les Etats-Unis qui a pour but de promouvoir l'innovation et l'esprit d'entreprise.

Grâce à ses ressources en matière de parrainage et de mise en réseau, le projet ASI espère créer un pont entre des entrepreneurs situés à l'étranger et leurs homologues Algériens afin qu'ils puissent partager leur expérience dans le domaine de la réalisation de business plans, de dépôt de brevets, de collecte de fonds, de gestion des ressources humaines, de marketing et de partenariat.

Les membres travaillant pour le projet ASI possèdent en effet un très large réseau de partenaires dans la Silicon Valley comprenant notamment des fonds d'investissements et des entreprises leader dans le monde des nouvelles technologies.

Le projet ASI a également pour mission d'organiser des conférences à caractère Pédagogique afin d'expliquer les étapes clés pour démarrer et réussir la création d'une startup opérant dans les domaines de l'innovation et des nouvelles technologies.

Le projet ASI a aussi pour objet d'organiser annuellement une compétition de business plan à l'issue de laquelle seront récompensées les meilleures idées.

Enfin, le projet ASI entend promouvoir les avantages de l'Algérie afin d'attirer les investissements portant sur les nouvelles technologies et l'externalisations de services informatiques.

### **5. Networking :**

#### **5.1 Evénements marquants :**

- Organisation des journées entrepreneuriales en collaboration avec les universités et les Grandes Ecoles. En vue de valoriser et vulgariser davantage le rôle de la maison de l'entrepreneuriat et son impact positif en termes de développement de l'esprit entrepreneurial.
- Organisation le 09 mars 2017, à l'Ecole Nationale Supérieure de Management – ENSM- Pôle Universitaire –Koléa, la « Rencontre Nationale sur la Promotion de la Culture Entrepreneuriale dans le milieu universitaire », en étroite collaboration avec le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique, qui avait pour objectif de capitaliser l'expérience acquise par l'ANSEJ, en matière de promotion de l'esprit entrepreneurial en milieu universitaire.
- En marge de cet évènement, une convention a été signée entre le Ministère du Travail, de l'Emploi et de la Sécurité Sociale et le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique, pour promouvoir la culture entrepreneuriale au sein des campus universitaires et de renforcer davantage la concertation et le partenariat entre les deux secteurs et donner un ancrage juridique à ce centre de ressources et d'expertise.

#### **5.2 Algeria 2.0 :**

C'est le plus grand événement qui a été Organisé du 05 au 09 décembre 2017 dans sa sixième édition pour les professionnels du secteur des TIC et du web. C'est un carrefour international parrainé par les autorités, notamment le Ministère de la Poste et des Technologies de l'Information et de la Communication. Qui favorise la présence d'une variété de profils venus du monde pour un échange de savoir-faire et la mise sur pied des partenariats.

C'est aussi l'ambition de tout un continent de permettre à ses jeunes talents et aux porteurs de projets de bénéficier des connaissances et des compétences venues des autres continents.<sup>1</sup>

#### **5.3 Evénement de Sylabs:**

Algiers Startup Conference est un rendez-vous annuel unique regroupant tous les acteurs de l'entrepreneuriat algérien. La conférence aborde différentes thématiques d'intérêt dans

---

<sup>1</sup> [https://www.huffpostmaghreb.com/khier-saidani/algeria-20-le-grand-rende\\_b\\_18710194.html](https://www.huffpostmaghreb.com/khier-saidani/algeria-20-le-grand-rende_b_18710194.html), (publié le 05/12/2017 consulté le 02/03/2018 à 11h58)

l'écosystème Algérien: développement des compétences locales, institutions et programmes d'accompagnement, diversification économique et coopération public-privé.

Chaque année, Algiers Startup Conférence, organisée par La Wilaya d'Alger et SYLABS, attire plus de 1200 personnes, parmi lesquelles décideurs privés et publics, entrepreneurs, dirigeants et cadres d'entreprises, étudiants, institutions support et agences gouvernementales.

L'événement est revenu en mois de mars 2018 avec 1765 participants qui se sont intéressés à l'écosystème entrepreneurial en Algérie dont 700 entrepreneurs et 400 cadres et 665 étudiants et lycéens.

**Figure III-1: Proposition de modèle d'écosystème des startups en Algérie**



Source : Elaborée par nos soins à la base de l'étude exploratoire effectuée.

### **Section 02 : Méthodologie de la recherche et analyse des résultats de l'enquête**

La recherche consiste à « formuler une question articulant des objets théoriques, empiriques ou méthodologiques. »<sup>1</sup>

Dans cette section, nous allons nous intéresser à la méthodologie mise en œuvre dans notre travail de recherche afin de poser l'ancrage méthodologique nécessaire et pratique pour répondre à notre problématique.

En premier lieu, nous expliquerons le choix du terrain, du sujet et de l'objectif de la recherche. En second lieu, nous présenterons la méthode de recherche adoptée, qui se base sur la démarche qualitative. Par la suite, nous expliquerons les raisons de notre choix pour cette approche qualitative, et enfin on analysera les données collectées.

#### **1. Le Choix du thème :**

D'abord, l'une des raisons qui a conduit notre choix pour cette thématique réside dans la nouveauté de notre sujet de recherche. Ensuite, nous avons choisi de garder un esprit de continuité par rapport aux travaux de recherches effectués précédemment par les étudiants de l'EHEC. Ces derniers ont étudié l'accompagnement par des institutions publiques. Il se trouve que ces cas de figure se focalisent principalement sur un accompagnement administratif et financier, par des dispositifs que l'état a mis en place pour favoriser la création d'entreprise ou d'emploi.

Par conséquent, nous voulions avoir un regard sur l'accompagnement effectué par les incubateurs de startups pour pouvoir apprécier son apport en tant qu'acteur à l'émergence des startups en Algérie et à l'économie Algérienne en général.

Nous sommes donc bien ici en présence d'un phénomène nouveau en Algérie, jusqu'ici peu traité par la communauté scientifique. A cet effet, le choix de notre thématique doit suivre une méthodologie de recherche adéquate à ce dernier.

---

<sup>1</sup> THIETART (Raymond-Alain) : *Méthodes de recherches en management*, édition DUNOD, 4<sup>ème</sup> édition, paris 2014, p.38.

### **2. L'enquête :**

#### **2.1. Présentation de l'enquête :**

Afin de bien comprendre l'apport de l'incubateur sur l'émergence de la startup on a jugé nécessaire de passer par les différents acteurs qui composent l'écosystème des startups Algériennes. Les startups étaient notre point de départ, ensuite on a cherché les acteurs qui contribuent à son émergence et son développement par la suite.

Principalement les structure d'accompagnements comme Innopreneurs, notamment les incubateurs à savoir le cyber parc de sidi abdallah ANPT, l'ANVREDET et les accélérateurs tels que l'institut HABA.

Notre enquête s'est limité au niveau de la wilaya d'Alger, ce choix est justifié par la proximité et l'accessibilité au terrain. Néanmoins, le nombre de startups et structure d'accompagnement ayant répondu à notre enquête est de huit 8 startups et deux incubateurs et un 1 accélérateur de startup, ce qui a pu faciliter notre étude sur le terrain.

#### **2.2. Objectif de l'enquête :**

Notre recherche a pour principal objectif de connaître l'importance des incubateurs sur l'émergence des startups, en montrant l'impact des acteurs de l'écosystème de la startup sur son développement , et ce à travers une étude qualitative. Plus précisément nous allons tenter de répondre à notre problématique.

### **3. Démarche méthodologique :**

La méthodologie d'une recherche trace les modalités d'acquisition de la connaissance, elle représente « l'itinéraire de la recherche et englobe à la fois les étapes de choix, de production, de recueil, de traitement, d'analyse des données,... etc.»<sup>1</sup>

La méthodologie de recherche se définit par rapport au contexte dans lequel évolue l'objet de recherche mais également de la nature de la question de recherche. A ce titre, nous

---

<sup>1</sup> <https://f-origin.hypotheses.org/wp-content/blogs.dir/2413/files/2015/02/mbengue.pdf>, (consulté le 26/04/2018 à 00h01)

rappellerons que la question centrale de notre recherche se formule de la manière suivante : « **Comment l'accompagnement des incubateurs contribue-t-il à l'émergence de la startup ?** »

Pour mener à bien notre recherche et répondre à la problématique posée, nous avons d'abord opté pour une démarche exploratoire sur le terrain, afin d'observer et analyser l'existant. De ce fait, nous ne nous sommes pas allés sur le terrain avec des hypothèses préconçues à tester, mais nous les avons conçus au fur et à mesure des allers-retours permanents entre les faits observés sur le terrain et la connaissance conceptuelle de notre étude. Cela nous a pris plus d'un mois et demi de temps du mois de novembre jusqu'au début du mois de janvier. Cette démarche nous a permis de mieux cerner notre sujet de recherche.

### **3.1 Approche méthodologique qualitative :**

Dans le domaine de la recherche en management les méthodes qualitatives ont toujours revendiqué une place importante. Dans le cadre de notre recherche notre intérêt s'est particulièrement porté sur une méthodologie qualitative. Cette démarche permet la description de la réalité de l'accompagnement des startups par les incubateurs en Algérie, par la prise en compte de la richesse des mots employés par les startupper et les accompagnateurs lors des entretiens.

Le choix de l'approche qualitative répond aux objectifs principaux de la recherche, car nous souhaiterons d'abord comprendre un phénomène grâce à une réalité vécue et racontée par les acteurs à savoir les entrepreneurs et les accompagnateurs. Ensuite, expliquer l'apport de l'accompagnement pour la concrétisation des projets innovants.

### **3.2 Les techniques de collecte de données :**

Afin de garder une certaine cohérence avec notre démarche méthodologique nous avons opté pour l'entretien, la participation aux événements et la documentation comme technique de collecte de données.

En effet, notre travail de recherche se base essentiellement sur des mots et des faits

racontés par les acteurs qui composent l'écosystème de la startup (discours, observation participante et non participante, entretiens, rapports annuels, événements ...)

Ces techniques nous ont semblé être les plus pertinentes et les plus adéquates aux exigences de notre problématique. De plus, comme l'affirme WACHEUX, l'entretien et la documentation sont « deux sources incontournables lorsque l'on s'intéresse aux acteurs, à l'organisation et aux comportements des acteurs de l'organisation ». <sup>1</sup>

### 3.2.1 L'analyse documentaire :

La recherche documentaire représente une source primordiale dans notre travail de recherche. Pendant notre travail de recherche nous avons passé en revue la littérature sur la startup, l'accompagnement entrepreneurial en général et l'accompagnement des incubateurs en particulier. Cette recherche documentaire a eu lieu principalement à la bibliothèque de l'école des hautes études commerciales (EHEC), l'école nationale supérieure de management (ENSM) et à la bibliothèque nationale (BN).

D'autre part, nous avons fait une recherche plus générale sur le Web pour mettre à jour d'éventuelles informations et statistiques en consultant des articles de presse, des blogs d'entrepreneuriat, ScholarVox ...

Tous les documents consultés dans le cadre de ce travail sont cités et indiqués au niveau de la bibliographie.

Tout au long de notre enquête l'analyse documentaire s'est avérée d'une grande utilité et d'une aide importante, à la fois lors de la phase de collecte de données, qu'à la phase de traitement et d'analyse.

### 3.2.2 participation aux événements :

Afin de se familiariser avec le monde des startups, connaître de près les acteurs contribuant à leurs émergences et leurs développements et distinguer par la suite entre les

---

<sup>1</sup> WACHEUX (Frédéric): *méthodes qualitatives et recherche en gestion*, édition Economica, Paris, 1996, p.192.

structures d'accompagnement qui existent en Algérie, nous avons participé aux événements suivants : l'événement de Sylabs organisé à l'hôtel Aurasi (voir la page 81), l'événement de we love business à HEC Alger, Algeria 2.0 à sidi abdallâh, portant sur les thématiques suivantes : les startups, l'accompagnement entrepreneurial en général, des incubateurs en particulier , l'écosystème des startups ,...etc.

### 3.2.3 Les entretiens :

Il consiste en « un dispositif de face-à-face ou un enquêteur a pour objectif de favoriser chez un enquêté la production d'un discours sur un thème défini dans le cadre d'une recherche »<sup>1</sup>

#### a. Conduite des entretiens :

Tout au long de notre recherche nous avons effectué des entretiens individuels, face à face d'une durée moyenne d'une heure trente minutes et répartis en deux types d'entretiens à savoir : des entretiens exploratoires et des entretiens semi-directifs.

Comme première étape, nous avons commencé par des entretiens libres avec des entrepreneurs d'entreprise qu'on croyait des startupper, c'est le cas avec l'un des fondateurs de Ouedkniss et le directeur général de la maison internationale du livre, ses entretiens nous ont permis de mieux comprendre la différence entre une entreprise classique et une startup, ce qui nous a poussé à chercher les vraies startups.

Pour la seconde étape, nous avons favorisé l'entretien semi-directif. « Ce genre d'entretien est à mi-chemin entre la non directive et la directive (.....), Le chercheur laisse le choix à la personne interviewée mais il demande des explications, des arguments et des Exemples»<sup>2</sup>. Pour ce faire nous avons étudié un ensemble de 40 startups listé dans (l'annexe N° 1), leur projets sont très variés et touchent plusieurs secteurs : des startups dans le secteur du transport, des services, du tourisme, l'agriculture, le commerce électronique et le développement web.

<sup>1</sup> FREYSSINET (Dominjon): *méthodes de recherche en sciences sociales*, édition AES, Paris, 1997, p.145.

<sup>2</sup> OUACHERINE (Hassane) et CHABANI (Smain) : *Guide de méthodologie de la recherche en sciences sociale*, Taleb Impression, Alger, 1<sup>ère</sup> édition, 2013, p.73.

Après les avoirs contactés par mail, par téléphone et parfois on s'est déplacée pour accrocher des rendez vous, nous avons fait le tri et nous avons réduit le nombre à 15 startups listé dans (l'annexe N° 2)

Ensuite, par contrainte de disponibilité des entrepreneurs le nombre a été limité à 8 startups. Notre échantillon varie entre des porteurs de projet, des startupper et des créateurs de spin-off, accompagné et non accompagné.

On a complété notre enquête par un stage pratique effectué au sein de l'ANVREDET d'une durée d'un 1 mois et demi du 01 mars 2018 au 15 avril 2018, pour connaître de près l'apport de l'incubateur sur l'émergence des startups.

Nous rajoutons que dans le cas de notre travail de recherche, il s'agit d'un thème relativement nouveau où peu de données statistiques sont disponibles. C'est pour ces raisons nous avons choisi d'utiliser la méthode qualitative comme méthode de collecte et de traitement des données et d'informations.

### b. Le Guide d'entretien :

Les entretiens semi-directifs ont été effectués sur la base de deux (02) guides d'entretien, élaboré au préalable, le premier pour les entrepreneurs de startups (voir tableau N° III.1) et le deuxième concerne les accompagnateurs (voir tableau N° III.2)

Cela nous a permis de collecter un maximum d'informations relatives à notre problématique, puis on les a analysés.

**Tableau III-1 : les entrepreneurs interviewés**

Nom de la startup	Date de l'entretien	Lieu d'entretien	Durée
Freehali	23.01.2018	place du premier mai	40 min
Nbatou	05.02.2018	Bir Mourad Rais	30 min
Auto pub	06.02.2018	Draria	1h 30
Talaba store	11.02.2018	Dely brahim	1h30
Yassir Algérie	14.02.2018	Said Hamdine	1h
Capitaine service	18.02.2018	Cyber parc sidi abdallah	1h 30
Overgen	18.02.2018	Cyber parc sidi abdallah	2h
Spin- off	05.03.2018	Telemly Alger	1h20

Source : élaboré par nos soins

**Tableau III-2 : les accompagnateurs interviewés**

Nom de l'organisme	Poste de l'enquêté	Date	Lieu d'entretien	Durée
ANPT	Directeur de l'ANPT	18.02.2018	Cyber parc	1h
Institut Haba	Président du conseil d'administration	29.01.2018	Place du premier mai	1 h
Anvredet	Chef de département événements et projets	11.03.2018	Telemly	1h15

Source : élaboré par nos soins

### **3.3 Analyse des données :**

Analyser et traiter des données qualitatives, revient avant tout à reprendre les mots et les discours, ensuite à les rassembler selon des thématiques et des catégories et enfin à tirer des

conclusions et des interprétations de ces observations.<sup>1</sup>

Lors des entretiens, nous nous sommes basées sur une prise de notes, mais aussi sur des enregistrements lorsque l'interviewé l'autorisait.

Nous avons transcrit les enregistrements qu'on a pu faire. Ceci nous a permis de mettre en évidence les phrases témoins représentatives. Par la suite, nous avons procédé au classement des idées qui abordent le même sujet, que nous avons classé ensuite selon les différents thèmes du guide d'entretien.

Nous avons présenté notre méthodologie de recherche. Cette dernière suit une démarche qualitative, dans le sens où elle se limite aux mots des acteurs et des documents internes et externes étudiés.

#### **4. Analyse des résultats de l'enquête**

##### **4.1 Le profil de l'entrepreneur innovateur :**

**Tableau III-3: la répartition des enquêtés selon l'âge et le poste occupé**

N°	Poste de l'enquêté	L'âge	Nom de la startup
01	Fondateur	25	freehali
02	Directeur commercial	25	Nbatou
03	Fondateur	33	Autopub
04	Fondateur	25	Talaba Store
05	Co-fondateur	Plus de 40	Yassir Algérie
06	Porteur de projet	28	capitaine service
07	Informaticien	35	Overgen
08	Chercheur et Inventeur	Plus de 40	Projet : fourrage hors sol

**Source :** élaboré par nos soins à la base des entretiens effectués.

<sup>1</sup> Université d'Avignon, *L'entretien comme outil d'évaluation*, 2007.

### 4.1.1 Genre et âge :

En premier lieu notons que la totalité des entrepreneurs de notre échantillon sont des hommes, l'analyse de la variable âge nous a permis de constater que 50% des entrepreneurs enquêtés sont de la tranche d'âge [24,29] ans, 25 % sont âgés entre [30,35] ans et 25% ont plus de 40 ans. Ce qui témoigne que la majorité des fondateurs des startups enquêtés sont des jeunes avec un âge moyen de 33 ans.

### 4.1.2 Niveau d'instruction :

Concernant le diplôme obtenu, les données recueillies montrent que les huit enquêtés sont des diplômés de l'enseignement supérieur, trois 3 d'entre eux sont des ingénieurs en informatique, deux autres sont titulaires d'un diplôme en génie mécanique, un seul diplômé en architecture, et le dernier à une licence en management de la qualité.

Ces spécialités expliquent que 87.5% des entrepreneurs enquêtés ont suivi une formation technique, c'est pourquoi on a perçu dans notre échantillon une forte tendance vers les projets se rapportant à l'informatique, aux TIC et au secteur des services.

## **4.2 La formation pour la création de la startup:**

L'analyse des startups de notre échantillon nous amène à rejoindre les conclusions de Peter Thiel : « Quand Facebook a été créé en 2004, c'était le bon moment. Si ses créateurs avaient terminé leurs études universitaires et attendu 2006 ou 2007, cela aurait été trop tard pour eux. »<sup>1</sup>

La majorité des entrepreneurs entretenus considère que la formation avant la création de la startup n'est pas nécessaire, il faut juste avoir de la volonté, être motivé et surtout croire à son idée pour la développer.

- « *Aucune formation n'est jugée nécessaire, l'entrepreneuriat ne s'apprend pas, soit tu es de nature entrepreneur soit tu ne l'es pas, on a besoin de l'expérience et non pas d'un diplôme pour devenir startupeurs. C'est la volonté qui ambitionne la création de la startup* »

---

<sup>1</sup> [http://www.lemonde.fr/ameriques/article/2013/06/19/start-up-no-diplome-valley\\_3432933\\_3222.html](http://www.lemonde.fr/ameriques/article/2013/06/19/start-up-no-diplome-valley_3432933_3222.html), (publié le 19/06/2013 consulté le 18/05/2018 à 17h32)

- « Il est important d'être multidisciplinaire, c'est-à-dire : si l'entrepreneur est de formation technique une formation en gestion est complémentaire ».
- « A mon avis, pour le départ (l'idée) on n'a pas besoin de formation, l'essentiel d'être motivé et avoir les qualités d'un entrepreneur, si il a ces qualités le reste vient tout seul, donc il n'y a pas de formation nécessaire pour le départ mais pour que la startup se développe il y a des choses à rajouter et une formation se procure importante ».

### 4.3 Appui de l'incubateur à l'émergence de la startup :

**Tableau III-4: Répartition des startups selon l'accompagnateur et la durée D'accompagnement**

Nom de la startup	Accompagnateur	Durée d'accompagnement
freehali	Accélérateur Haba	Depuis septembre 2017 jusqu'à maintenant
Nbatou	Incubateur Ooredoo	2 ans
Autopub	Non accompagné	/
Talaba Store	Incubateur de L'ANPT	9 mois
Yassir Algérie	Non accompagné	/
capitaine service	Incubateur de L'ANPT	2 ans
Overgen	Incubateur de L'ANPT	4 ans
Projet : fourrage hors sol	L'ANVREDET	6 ans

**Source** : élaboré par nos soins à la base des entretiens effectués

Notre échantillon est composé de six 6 startups qui ont été accompagnées et deux autres non, ce choix a pour but de faire une brève comparaison entre les deux, afin de mieux répondre à notre problématique et connaître l'importance de l'incubateur pour la startup.

Les trois startups incubées à l'ANPT au cyber parc de sidi abdallâh, ont bénéficié d'un accompagnement en amont de la création. Leurs attentes vis-à-vis de l'incubateur étaient :

- ✓ l'espace de location qu'offre gratuitement l'incubateur dans les quinze premiers mois de la création de la startup,
- ✓ les séances de coaching et des orientations afin de bien choisir l'idée du projet et de l'encadrer ;

L'incubateur de sidi abdallâh comporte deux volets l'un dédié aux porteurs de projets et l'autre à la pépinière d'entreprise, les entrepreneurs sont passés par une durée moyenne d'incubation de deux 2 ans, divisé en trois périodes :

a. Phase de pré-incubation :

Dans cette phase les porteurs de projet commencent à travailler avec les coachs sur la faisabilité technique du projet, afin de murer leurs idées, pour la traduire par la suite en solution innovante avec un BM innovant.

- *« Avant je ne connaissais même pas c'est quoi un business model, dans la phase de pré incubation j'ai appris à élaborer mon business model et le cahier de charge de ma startup »*

D'autre part cette phase leurs a permis l'élaboration des livrables de cette phase (BM, BP), et enfin présenter le projet devant un comité de pilotage, qui est composé de plusieurs experts interne et externe à l'ANPT. Une fois l'idée validée, ils passent à l'incubation.

b. Phase d'incubation :

Dans cette seconde phase le porteur de projet s'oriente vers le coach technique, afin de l'orienter dans le choix de la technique avec laquelle travailler, les outils et plate forme pour apprendre à développer sa solution.

*« Cette phase permet de Prototyper l'idée, avec l'assistance en terme de matériel par les organismes partenaires qui procèdent le matériel, si tu as besoin de compétence l'incubateur te met en contact avec un développeur, par exemple en laissant au porteur de projet la partie de le convaincre, en sort qu'il te met en relation, et c'est à toi de se débrouiller »*

La durée de cette phase est flexible de 3 à 9 mois, selon la complexité du projet. Une fois le prototype et le BP prêt, le porteur de projet se présente devant un conseil de sélection et de suivi constitué d'experts principalement externe de l'ANPT, une fois validé il passe à la post incubation.

### c. Post incubation :

Dans cette dernière phase l'incubateur met les porteurs de projets en contact avec des partenaires et clients potentiels, il leur fait gagner de la visibilité en les faisant participer à des événements en interne qu'en externe de l'incubateur.

- *«Le plus important dans l'incubateur qu'il met le porteur de projet en réseau, et le fait intégrer dans un écosystème qui englobe : porteur de projet, startup, partenaire et les entreprises multi locataires ».*

Après avoir vécu les trois phases précédemment citées, l'entrepreneur passe à la pépinière, en lui attribuant quatre postes de travail en contrepartie d'une rémunération de 5000DA/mois, et bénéficier d'avantage de la notoriété de l'agence, des réseaux médias et la participation aux salons nationaux qu'internationaux.

Passer par la pépinière est un choix facultatif pour le porteur de projet, qui est souvent orienté par un besoin de local. C'est ce qui a été confirmé par les entrepreneurs enquêtés.

De sa part l'entrepreneur accompagné par Ooredoo, a eu recours à l'incubateur par ce qu'il voulait que son idée propulse et qu'il avance dans son projet, il a bénéficié des réunions mensuelles pour voir l'état d'avancement de son projet ainsi qu'à des formations en marketing et en gestion.

Notre stage pratique à l'ANVREDET nous a permis de constater que l'agence contrairement aux autres incubateurs est le seul incubateur qui met à la disposition des porteurs de projets des contributions financières allant jusqu'à 4000000 DA, afin d'effectuer le prototypage de l'idée, développer l'innovation et consolider le projet. D'un autre côté cet incubateur permet d'encourager le transfert de l'innovation ainsi que la valorisation de la recherche et le développement scientifique.

- *« Par le biais de l'ANVREDET, l'ouverture est favorable, sa procure une certaine notoriété, vous avez l'audience du ministre, du fait que vous êtes accompagné par l'état »*

A travers les entretiens effectués avec le directeur de l'institut on a constaté que l'accélération est une phase qui intervient en aval de la création de la startup, les porteurs de

projets sont intégrés à l'institut sauf si leur business plan est bien établi et l'étude de marché a été déjà effectuée. L'institut HABA assure aux porteurs de projet l'accueil et l'hébergement, ainsi il leur facilite l'insertion dans l'environnement des affaires à travers la mise en relation avec les différents acteurs, surtout les investisseurs, afin de booster et accélérer leurs projets.

- *« On a bénéficié des contacts et réseaux que le dirigeant de l'institut avait, à savoir la Silicon Valley et leurs expériences »*

La majorité des entrepreneurs enquêtés sont satisfaits de l'offre de l'incubateur en ce qui concerne :

- ✓ l'incubation leur a permis de mûrir leur idée, un accompagnement durant toutes les phases de création de la startup, de coacher et de se former,  
*« Tu te présentes juste avec une idée avec les coachs, les formateurs, tu mûris ton idée, et tu sors avec un projet. »*
- ✓ l'offre était adaptée selon leurs besoins en terme d'hébergement et espace de travail ;
- ✓ ils ont beaucoup appris lors de leur période d'incubation, comme l'élaboration du business plan, business model, les finances, gestion de projet ... etc. surtout que la majorité sont de formation technique, ces formations leur ont permis de mieux orienter leurs visions et mûrir leurs projets ;
- ✓ L'incubateur leur a permis de construire des liens et un réseau professionnel à travers les événements organisés au sein de l'incubateur, leur participation aux foires et expositions nationales et internationales, de manière générale leur dépendance à l'incubateur leur a permis d'intégrer le monde des affaires en un temps très réduit.  
*« Les startups qui se lancent seuls sont généralement hors du réseau, ils peinent à démarrer, contrairement à ceux qui sont accompagnés au niveau de l'incubateur. Du moment que vous accédez vous intégrez l'écosystème et vous faites partie autant à une famille qu'une communauté ».*
- ✓ L'incubateur prépare les jeunes entrepreneurs au monde extérieur afin de faire face aux difficultés et aux différents obstacles que l'entrepreneur va rencontrer par la suite, à travers les conseils réguliers de l'accompagnateur.

- « *L'accompagnement via l'incubateur permet à l'entrepreneur d'orienter sa vision, connaître beaucoup de choses, être entouré de personnes dans le même domaine, un milieu favorable, une ambiance de jeunes et une très bonne orientation, c'est tout simplement un milieu motivant à la création* »
- « *Mon expérience en étant accompagné était Merveilleuse, j'ai été métamorphosé par des gens compétant* »
- ✓ L'accélération est une phase distincte de l'incubation, mais n'empêche que le but est le même, la startup. « *L'accélérateur est un acteur parmi d'autres, qui n'existait pas avant en Algérie, notre objectif est de promouvoir l'entrepreneuriat en Algérie à travers l'innovation* »

D'autre part les startups non accompagnées, ont jugé que l'accompagnement par le biais des incubateurs est une formule qui permet à la startup d'atteindre ses objectifs, d'acquérir de l'expérience dans un temps très réduit, d'éviter les erreurs, la perte de temps, et surtout d'être bien encadré, mais ils confirment que ce n'est pas nécessaire mais utile car l'entrepreneur peut réussir seul sans faire recours à l'accompagnement mais dans une période plus étendue.

- « *Mon partenaire n'a pas eu recours à l'accompagnement parce que c'est quelqu'un qui a beaucoup de l'expérience dans le domaine des startups, il a travaillé à INTEL comme responsable des porteurs de projets* ».

### **4.4 Contraintes au développement :**

Les porteurs de projets s'affrontent à de nombreuses contraintes s'opposant ainsi à leur développement. Dans ce cadre, et en s'appuyant sur les entretiens effectués nous essayons dans ce qui suit, de présenter les principales difficultés rencontrées par les entrepreneurs tout au long du processus de création de leur startup.

#### **4.4.1 Lourdeur et lenteur administrative**

La majorité des entrepreneurs affirment qu'il y a un manque de souplesse au niveau des procédures administratives, ces lourdeurs fragilisent le projet, ralentissent le développement allant jusqu'à l'empêchement de la création.

- *« Ces freins influencent négativement l'état d'avancement de mon projet.... L'Algérie, consacre 3,5 milliards de dollars sur la problématique de la formalité administrative, si chaque responsable administratif prend conscience que chaque rendement tardif dans l'exécution des tâches coûte l'Algérie de l'argent, à ce moment la perception changera »*
- *« Je n'ai pas eu recours à l'ANSEJ à cause de la bureaucratie »*
- *« La bureaucratie est un élément très présent dans l'écosystème algérien, pour mon cas je veux rester dans mon labo, je n'ai rien à faire avec tout ce qui est facture, mais je me trouve entraîné de chasser les formalités, par exemple si dans mon dispositif j'ai besoin de 400 composants j'aurais à faire à 1200 factures proforma, et si je serais chanceux je l'aurais au bout d'un an. Un projet innovant doit avancer en toute rapidité, on vit dans un monde qui est en perpétuelle mutation, aujourd'hui vous avez la primauté de votre idée qui vaut de l'or, demain elle sera obsolète ».*

Pour le reste ils confirment qu'il y a une certaine lenteur administrative mais pour eux ça ne constitue pas un problème important pour la startup, il y a toujours un moyen de les régler.

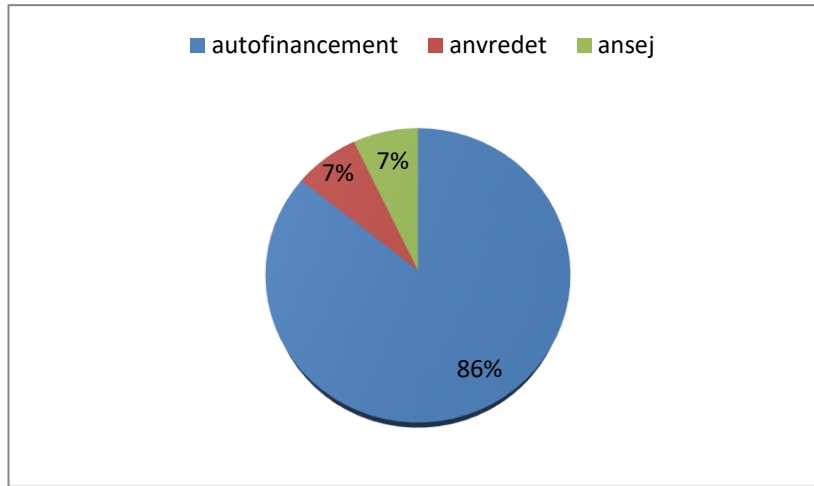
- *« Il n'y a pas de procédure, pour un porteur de projet c'est facile, il suffit de se présenter avec une idée pour accéder à l'incubateur, On fait tout sauf l'administration »*
- *« Deux à trois mois nous avons tout réglé, pour moi ce n'est pas le principal obstacle »*

#### 4.4.2 Difficulté liées aux ressources humaines :

Une autre contrainte s'oppose aux porteurs de projet enquêtés qui est la ressource humaine, les entrepreneurs manifestent l'absence d'une main d'œuvre qualifiée en Algérie surtout dans le domaine de la recherche et développement, et pour recruter les bons talents ils ont besoin d'argent, les entrepreneurs se trouvent donc face à une contrainte de financement et leurs volontés d'arracher les meilleurs collaborateurs à la fois motivés et sérieux, car le facteur humain est un facteur essentiel à l'innovation et l'évolution de la startup.

### 4.4.3 Obstacles liés au financement :

**Figure III-2: les Types de financement**



**Source :** élaborée par nos soins.

La figure III-2 illustre les types de financements que les entrepreneurs ont eus recours lors de la création de leurs startups. Quasiment la totalité des entrepreneurs enquêtés se sont autofinancés, un seul a fait appel à l'ANSEJ, et l'autre a bénéficié de l'argent de l'ANVREDET pour prototyper son projet.

Le financement constitue le problème majeur pour la startup, 100% des entrepreneurs s'entendent sur la nécessité du financement. En Algérie les interventions de l'état en matière de financement ne couvrent pas les besoins des startups, un des enquêtés est passé par l'ANSEJ et il dit que c'est une mauvaise expérience, face à toutes les formalités administratives et la bureaucratie l'ANSEJ impose l'achat de matériel en contrepartie de l'argent donné, et ce n'est pas toujours évident pour une startup, les besoins de la startup sont plus profonds.

- « Le financement est un acteur majeur dans l'activité entrepreneuriale. On a besoin d'acheter ou de louer des serveurs, payer la publicité sur Facebook, louer un local pour la présence physique de la startup, malgré que la startup est digitale elle est très coûteuse... la livraison gratuite nous coûte plus cher que la location »

- *« Le financement est l'essence du projet du moment où l'autofinancement n'est pas suffisant pour la création de la startup »*

Face au manque des business angels et des capitaux risqués en Algérie, l'incubateur de l'ANPT ne procure pas de financement pour le porteur de projet, mais il le met en relation avec des partenaires ou des investisseurs potentiels. De son côté le financement assuré par l'ANVREDET n'est pas convertible, il y a une difficulté de trouver des sponsors et le financement se fait à hauteur standard, c'est ficeler au préalable ce qui doit être adapté aux besoins du projet.

- *« Le manque des investisseurs et du financement est flagrant, l'incubateur n'est qu'un maillon dans la chaîne de l'innovation et dans l'écosystème des startups. »*

D'autre part les grands groupes ont les moyens, ils sont réceptifs mais la résistance au changement est toujours présente, la tolérance à l'échec et la prise de risque sont très faibles chez eux, car financer une startup signifie parier sur des entrepreneurs, en prenant compte de la possibilité qu'elle ne peut pas rembourser son emprunt.

- *« L'état doit d'abord investir pour inspirer confiance d'avantage les éleveurs à petite échelle qui ne peuvent pas risquer »*
- *« le manque de financement est un vrai obstacle pour nous, le banquier ne croit pas à mon idée et pourtant la solution technique est prouvée, plus le brevet international, car c'est de l'abstrait pour lui ».*

### **5. Synthèse des résultats :**

Le dépouillement et l'analyse des entretiens des entrepreneurs interviewés nous amènent à faire les constatations suivantes :

- Les attentes des entrepreneurs vis-à-vis des incubateurs sont clairement ciblées au niveau des services fonctionnels et des infrastructures ; disposer d'un local et de services basiques de type salle de réunion, connexion internet, les autres services, comme les conseils d'ordre général sur la gestion de leur startup et l'aide à l'obtention de capitaux (privés ou publics) font également partie de leurs attentes

- L'ensemble des résultats montre l'utilité des incubateurs, en effet ils incitent les entrepreneurs à réaliser leurs idées, ainsi la création de richesse et d'avantage d'emplois
- L'écosystème des startups algérien, n'est pas encore prêt pour absorber le potentiel des porteurs de projet, d'où un manque flagrant d'une multitude d'acteurs qui le compose
- L'incubateur reste un maillon de la chaîne de l'innovation du moins avec un écosystème qui reste incomplet, il manque de différents acteurs à savoir, les investisseurs, et l'absence des succès stories qui pourraient inspirer les jeunes entrepreneurs, la résistance au changement
- De nombreux acteurs se mobilisent autour des jeunes pousses mais les financements manquent toujours.
- Les conditions de l'émergence et du développement des startups ne sont pas encore réunies, en présence d'une forte lenteur administrative qui pèse sur les entrepreneurs, mais ça n'a pas empêché les startups de faire l'objet d'une réelle effervescence en Algérie.
- L'industrie des incubateurs est très peu exploitée en Algérie, quelques dizaines de structures d'accompagnements ne sont pas suffisantes pour élargir le tissu des startups sur le plan national.
- Toutefois les services fournis par les incubateurs pourraient être plus efficaces, axés sur l'aide à la recherche d'investisseurs potentiels, c'est un domaine sur lequel les incubateurs doivent progresser.

### **Conclusion du chapitre :**

Aujourd'hui, l'incubation est un métier, les Américains disent même que c'est une industrie entière qui a ses méthodes, ses outils, ses standards, ses structures professionnelles. D'où Son importance a été approuvée dans plusieurs études.

A travers notre étude on déduit que les incubateurs en Algérie ont un impact largement positif dans l'émergence des startups et cela en proposant un suivi en amont de la création, en mettant à la disposition des entrepreneurs des locaux, des salles de réunion et du matériel. Ainsi qu'une mise en réseau avec les investisseurs, et aussi des formations spécialisées selon le secteur concerné.

D'autre part et malgré la lenteur bureaucratique et l'insuffisance du financement, les jeunes Algériens ont pris le relais, relevé le défi et osé de monter leurs propres business dans un environnement d'investissement peu favorable aux porteurs de projets.

A ce titre on peut constater que malgré l'importance de l'incubateur notre écosystème, n'est pas encore prêt pour valoriser les idées, et les traduire à un projet.

# **Conclusion générale**

## **Conclusion générale :**

Décider de se lancer dans la création d'une startup, n'est pas une décision neutre, c'est un parcours complexe et semé d'embûches. La passion est la véritable essence d'une startup, c'est ce qui rend possible sa réussite. C'est savoir anticiper, oser, prendre des risques et surtout avoir confiance en soi. Certes c'est des ingrédients qui permettent aux entrepreneurs de transformer l'essai et d'assurer l'avenir de leurs jeunes pousses.

Néanmoins, dans un tel monde veillant cette passion reste vaine si elle n'est pas alimentée et soutenu par les bonnes personnes et les bonnes structures, d'autant plus que, les entrepreneurs et les startups sont des créateurs de richesse sociale puisqu'en plus de créer de l'activité, ils permettent de créer de l'emploi. Ce potentiel-là, il va falloir l'encourager.

L'objet de cette présente étude était de connaître la contribution des incubateurs dans l'émergence des startups. La réalisation de la partie théorique avait d'abord pour objet de cerner le concept de la startup, connaître ses principales caractéristiques, son processus de création et de faire la distinction avec l'entreprise classique.

Ensuite dans le second chapitre nous avons tenté de mettre en lumière les principaux acteurs contribuant à l'émergence et au développement de la startup, à savoir les structures d'accompagnements, principalement les incubateurs qui constituent l'objet de notre recherche.

Enfin, et en guise d'application sur le terrain nous avons opté pour une approche qualitative basée sur le recueil et le traitement de données en utilisant l'enquête par les entretiens, auprès des entrepreneurs de startups et leurs accompagnateurs. Après avoir traité les entretiens, nous avons soulevé quelques points importants quant à notre étude que nous voulons développer comme suit :

L'incubateur joue un rôle important dans l'émergence des jeunes pousses, avec une omniprésence durant tout le processus d'incubation, une telle structure qui répond aux besoins des entrepreneurs, qui les accompagne de l'idée à la réalisation du projet en assurant une orientation efficace, avec une assistance optimale en mettant à la disposition des porteurs de projets les outils et compétences nécessaires grâce à de divers dispositifs. Il favorise

également la mise en réseau avec des experts dans tous les domaines, ainsi que de bénéficier d'avantage de sa notoriété et son expérience.

La croissance des startups est conditionnée à leur environnement et plus particulièrement au tissu d'acteurs qui les entourent, qu'il s'agisse des entrepreneurs, des incubateurs, des investisseurs, des centres de recherches et des universités, c'est ce qu'on appelle un écosystème, structuré et dynamique qui permet aux startups d'atteindre leurs objectifs, de financer leur croissance et enfin accéder à un réseau international.

Ceci dit, il est fondamental d'assurer en permanence un environnement propice à la création de startup qui suscite l'innovation et la création de richesse, en impliquant les différents acteurs à savoir l'état qui joue le rôle d'exemple, et surtout le secteur privé, à s'ouvrir aux partenariats avec les startups, ainsi que de produire et soutenir en masse les différentes structures d'accompagnement, rien qu'en favorisant la souplesse et la flexibilité des règlements et l'instauration d'une culture entrepreneuriale tolérante à l'échec.

Compte tenu de ces constats, nous pouvons clairement confirmer notre première hypothèse qui stipule que les incubateurs sont des structures qui apportent le soutien aux entrepreneurs dans le développement de leurs idées d'affaires, car l'incubateur permet à la startup de se lancer sur une bonne base et construire un modèle économique solide, grâce aux formations, le partage d'expériences, et le réseautage, l'incubateur constitue un gage de survie pour la startup. Quant à la deuxième hypothèse qui laisse supposer que l'écosystème favorise la création de la startup est aussi confirmée, car la startup doit évoluer dans un environnement où tous les acteurs sont mobilisés. Cependant, l'incubateur reste un maillon dans une chaîne d'innovation dans un écosystème qui reste incomplet.

D'autant plus, l'écosystème algérien des startups qui est en constante évolution, qu'il n'est pas encore prêt pour incuber et absorber le potentiel de ces jeunes porteurs de projets. La lourdeur administrative, l'absence d'une infrastructure solide et le manque de financement et d'investisseurs constituent une réelle barrière pour l'émergence de ces jeunes pousses, qui malgré ces contraintes innombrables, ne cessent de prendre l'ampleur.

Apporter de la transparence et la lisibilité à l'écosystème, reste à revoir en profondeur, c'est à dire au niveau de chaque acteur qui le compose.

Afin de contribuer à l'essor de nouveaux emplois, et générer de la croissance, plusieurs

recommandations peuvent être retirées de ce travail :

- Pour que l'écosystème algérien des startups fonctionne pleinement, tous les acteurs doivent jouer correctement leur rôle, le gouvernement doit préparer un environnement favorable à l'émergence des startups (cadre juridique, financement, facilités), les universités doivent former des talents afin d'instaurer une culture entrepreneuriale, en ce qui concerne le secteur privé, il doit s'impliquer et s'ouvrir sur des partenariats avec les startups.
- Accompagnement des entrepreneurs : mise à disposition pour les entrepreneurs des ressources matérielles et humaines efficaces afin de les soutenir dans leurs différentes phases de développement.
- L'assistance des grandes entreprises : l'implication des grandes entreprises dans les startups, via des investissements (fusions, acquisitions, capital risques), ainsi que par l'accompagnement par des structures dédiées (incubateur, accélérateurs) via des partenariats de longue durée.
- La gestion quotidienne : répondre aux problématiques de ressources humaines.
- Le financement : trouver les moyens de financer la croissance des startups.

Toutefois, durant l'élaboration de ce mémoire, nous avons rencontré plusieurs obstacles et limites concernant notre étude qualitative, de ce fait nous nous sommes heurtées à ce qui suit :

- Le manque de données ou l'insuffisance de certaines données ce qui explique les aller retour sur le terrain d'enquête.
- Le manque d'ouvrage et de source d'information notamment au niveau de la bibliothèque de l'école concernant notre sujet de recherche.

En dernier lieu, nous tenons à signaler que le thème que nous avons traité appartient à un domaine très vaste, en évolution permanente, et de ce fait, il nécessite beaucoup de temps pour pouvoir aborder et traiter tous ses aspects et en tirer des conclusions pertinentes.

À l'égard du temps qui nous a été imparti, nous avons tenté dans notre traitement de cerner le maximum de points majeurs relatifs à ce thème. Néanmoins nous encourageons les étudiants issus des prochaines promotions à faire des recherches sur ce thème et nous leur proposons les thèmes suivants : « la contribution des startups dans l'économie nationale, et l'impact de l'écosystème entrepreneurial sur le développement des startups. »

# Bibliographie

## **Bibliographie :**

### **1. Les Ouvrages:**

- BLANK (Steve) : *le manuel du créateur de startup étape par étape bâtissez une entreprise formidable*, édition Diateino, 2013.
- CORFMAT (Daniel) et CHAMBAULT (Marc) : *Gouvernance et startup*, édition L'Harmattan, Paris, 2017.
- FREYSSINET (Dominjon): *méthodes de recherche en sciences sociales*, édition AES, Paris, 1997.
- LEBRET(Hervet) : *Start-up ce que nous pouvons encore apprendre de la Silicon valley*, édition Kindle, 2007.
- LENOIR (Eric) et L'HUILLIER (Anne-Sophie) : *Livret digital Ecosystème startup on vous explique tout*, EULER HERMES, 2018.
- LEGER-JARNIOU (Catherine) : *Entrepreneuriat*, Dunod édition, paris, 2016.
- LEGER-JARNIOU (Catherine): *Réussir son étude de marché : les clés pour réussir un business model efficace*, édition DUNOD, 5<sup>ème</sup> édition, Malakoff, 2016.
- LEGER-JARNIOU (Catherine), KALOUSIS (George) : *Construire son business plan : les clés pour un BP performant*, édition DUNOD, 2017.
- LEQUEUX (Jean louis) et SAADOUN (Melissa) : *quel business model pour mon entreprise*, édition eyrolles, paris, 2008.
- MINVIELE (Nicolas), LAUQUIN (Martin) et CARUSO (Nicolas) : *Accélération dans les coulisses de l'hyper croissance*, les éditions Diateino, 2018.
- OUACHERINE (Hassane) et CHABANI (Smain) : *Guide de méthodologie de la recherche en sciences sociale*, Taleb Impression, Alger, 1ère édition, 2013, p.73.
- PHILLIPART (Pascal) : *Ecosystème entrepreneurial et logiques d'accompagnement*, EMS Edition, 2016.
- RICHARD (Stutely) : *concevoir un business plan efficace*, édition pearson, 3<sup>ème</sup> édition, France, 2012.
- RHATTAT(Rachid) et DELPERIER (Ramel) : *l'essentiel du droit applicable à la startup*, édition Gualino, 1<sup>ère</sup> édition, 2016.
- RIES (Eric): *Lean startup adoptez l'innovation continue*, édition Pearson, 2011.
- THIETART (Raymond-Alain) : *Méthodes de recherches en management*, édition DUNOD, 4<sup>ème</sup> édition, paris 2014.

- WACHEUX (Frédéric): *méthodes qualitatives et recherche en gestion*, édition Économica, paris, 1996.

## 2. Les revues et les périodiques :

- AYERS (Seth) et HARMAN (Peter) : « *Innovation et entrepreneuriat: le rôle des incubateurs d'entreprises* », *Enterprise Development & Microfinance* vol. 20, n°01, 2009.
- ROSNABRUGGE (Mark) et ROBINSON (Robret): *Angel Investing: Matching Startup Funds with Startup Companies*, traduit par BOULONNE (Hélène Perrin), *Friedlandpapers*, n°28, 02/02/2011.
- UZAN (Odile) : « *Stratégies écosystémiques et modalités de coordination partenariale et territoriale* », *Revue management et avenir*, n°59, juin2013.

## 3. Manuels et guides :

- Business road trip, myexperteam, 2015.
- Guide des startups High-Tech en France, EZRATTY (Olivier), 2008.
- Guide des startups High-Tech en France, EZRATTY (Olivier), 2017.
- Guide des startups High-Tech en France, EZRATTY (Olivier), 2008.

## 4. Travaux universitaires :

- AKNINE SOUIDI (Rosa) et FERFERA (M. Yacine) : « *ENTREPRENEURIAT ET CREATION D'ENTREPRISE EN ALGERIE : UNE LECTURE A PARTIR DES DISPOSITIFS DE SOUTIEN ET D'AIDE A LA CREATION DES ENTREPRISES* », *Revue des Sciences Économiques et de Gestion*, n°14, 2014.
- ALBERT (Philippe), BERNASCONI (Michel) et GAYNOR (Lynda) : *les incubateurs émergence d'une nouvelle industrie comparaison des acteurs et de leurs stratégies*, rapport de recherche, Chambre de commerce et d'industrie de Nice-Côte d'Azur, 2002
- BALANDI (Taira Stéphane): *CREATION D'UN INCUBATEUR PRIVE D'ENTREPRISES, DEDIE AUX JEUNES PORTEURS DE PROJETS ET START-UPS DANS LE SECTEUR TERTIAIRE AU TCHAD : « TCHAD PIONNIERS »*, mémoire de master, Centre Africain d'Etudes Supérieures en Gestion, 2017.
- BIZINDA (Anne-Lyse) : *le processus d'incubation d'entreprise et les petites entreprises touristiques des pays en voie de développement : étude de cas sur le burundi en Afrique de l'est*, mémoire présentée comme exigence partielle de la maîtrise en développement du tourisme, université du Québec à Montréal, 2014.

- BOUSTANY (Charles): *Modèle d’Affaires d’Incubateurs d’Entreprises Sociales*, Mémoire en vue de -l’obtention du grade de maîtrise ès sciences (M.Sc.), Hec montréal, 2014.
- MASMOUDI (Mohamed Raef) : *Etude exploratoire des processus et des modèles d’incubation en entrepreneuriat : cas des pépinières tunisiennes*, These de doctorat, université du sud toulon-var ecole doctorale management information finance de lyon 3, 2007.
- NAJEH (Mariem) : *start up et spin off*, rapport de stage, université Mohamed 5 Agdal école supérieur de technologie sale, Rabat, 2015.

## **5. Textes réglementaires :**

- Décret exécutif n° 12-293 correspondant au 21 juillet 2012, 2 Ramadhan 1433 correspondant au 21 juillet 2012 fixant les missions, l’organisation et le fonctionnement des services communs de recherche scientifique et technologique.

## **6. Rapports et documents administratifs :**

- Université d’Avignon, *L’entretien comme outil d’évaluation*, 2007.
- KOUBAA (Salah) et BENAIZ (Selma) : *«l’accompagnement face aux mutations de l’écosystème entrepreneurial au Maroc »*.

## **7. Les sites web :**

- <https://www.kisskissbankbank.com/>, (consulté le 11/01/2018 à 19h55)
- <http://1001startups.fr/dis-cest-quoi-une-start-up/>, (consulté le 02/02/18 à 12H01).
- <http://www.oezratty.net/wordpress/2015/recyclage-talents-ecosystemes-innovation/>, (consulté le 03/02/18 à 12h21)
- <http://dzairnews.com/articles/tsa-financement-de-start-up-en-algerie-rencontre-avec-yacine-rahmoun-president-de-casbah-business-angels>, (publié le 18/11/2016 consulté le 03/02/2018 à 23h44).
- <http://le-shift.co/c-est-quoi-une-startup-definition-difference-entreprise/>, (consulté le 06/02/18 à 14h41).
- <https://www.capital.fr/entreprises-marches/au-fait-c-est-quoi-une-start-up-1063221>, (consulté le 06/2/18 à 14h45).
- <http://www.web2mag.info/business-angels-heros-des-entrepreneurs-2410> , (consulté le 06/02/2018 à 17h00)

- <http://www.larousse.fr/encyclopedie/divers/start-up/93701>, (consulté le 10 /02/18 à 9h22)
- <https://www.usine-digitale.fr/article/pour-grossir-et-perdurer-une-start-up-a-besoin-d-une-culture-d-entreprise-marquee-selon-ben-horowitz.N277261>, (consulté le 22/02/18 à 11h22).
- [https://www.huffpostmaghreb.com/khier-saidani/algeria-20-le-grand-rende\\_b\\_18710194.html](https://www.huffpostmaghreb.com/khier-saidani/algeria-20-le-grand-rende_b_18710194.html), (publié le 05/12/2017 consulté le 02/03/2018 à 11h58)
- <http://wilaya-alger.dz/AlgiersSmartCityProject.pdf> , (consulté le 02/03/2018 à 14 h17)
- <http://www.startup-book.com/fr/table-des-matieres-et-contenu/>, (consulté le 03/03/18 à 15H00).
- <http://le-shift.co/c-est-quoi-une-startup-definition-difference-entreprise/> (consulté le 05/03/2018 à 10H15).
- <https://businessmodelfab.com/innovation-de-business-model/> , (consulté le 15/03/2018 à 14h08)
- <https://www.univ-sba.dz/images/incubateur.pdf>, (consulté le : 18/03/2018 à 14h59)
- <https://www.lescahiersdelinnovation.com/2015/04/le-business-model-part-1/>, (mis à jour le 23/06 2017, consulté le 24/03/2018 à 23h36)
- <https://blogthinkbig.com/what-differences-are-there-between-startups-and-spinoffs>, (consulté le 27/03/18 à 11H30).
- <https://www.futura-sciences.com/tech/personnalites/tech-steve-jobs-889/citations/>, (cosulté le 27/03/18 à 11h30).
- <https://www.bestpractices-si.fr/blogs/philippe-rose/la-vallee-de-la-mort>, (consulté le 04/04/18 à 15h30)
- <https://www.contrepoints.org/2018/01/17/307581-incubateurs-indispensables-a-linnovation> , (publié le 17/01/2018 consulté le 11/04/2018 à 21h 12)
- <https://www.ansej.org.dz/index.php/fr/>, (consulté le 12/04/18 à 13h00)
- <https://www.angem.dz/home.php>, (consulté le 12/04/18 à 13h22)
- <https://www.frenchweb.fr/station-f-ce-quil-faut-savoir-du-campus-de-start-up-geant-inaugure-ce-soir/297605> , (publié le 27/06/2017 consulté le 16/04/2018 à 22h20)
- [http://www.lemonde.fr/campus/article/2016/05/30/des-silicon-valley-aux-quatre-coins-du-monde\\_4929050\\_4401467.html](http://www.lemonde.fr/campus/article/2016/05/30/des-silicon-valley-aux-quatre-coins-du-monde_4929050_4401467.html) , (consulté le 17 /04/18 à 12h34).
- <https://www.lecoindesentrepreneurs.fr/faire-le-business-plan-dune-start-up-conseils/>, (consulté le 18/04/2018 à 14h24)
- <http://www.cipmen.org/presentation> , (consulté le 18/04/2018 à 17h32)

- <https://www.wamda.com/fr/2014/08/16-incubateurs-de-region-mena> , (consulté le 19/04/2018 à 14h55)
- <https://f-origin.hypotheses.org/wp-content/blogs.dir/2413/files/2015/02/mbengue.pdf>, (consulté le 26/04/2018 à 00h01)
- <https://heraultjuridique.com/entreprises/incubateur-le-bic-montpellier-entre-dans-le-top-3-du-classement-ubi-global/> , (publié le 23 février 2018 consulté le 28/04/2018 à 00h31)
- <https://www.lemondeinformatique.fr/actualites/lire-le-bic-de-montpellier-classe-2eme-incubateur-mondial-70997.html> , (consulté le 28/04/2018 à 00h35)
- <http://www.ycombinator.com/>, (consulté le 28/04/2018 à 01h05)
- <https://www.thenextfrench.com/cycle-de-vie-startup/>, (consulté le 29 /04/18 à 12h51)
- <http://www.paulgraham.com/growth.html>, (consulté le 10/05/18 à 13H20).
- [https://www.anvredet.org.dz/mediatheque/articles\\_de\\_presse/revue\\_de\\_presse\\_fev\\_2015\\_magazine\\_eldjazair](https://www.anvredet.org.dz/mediatheque/articles_de_presse/revue_de_presse_fev_2015_magazine_eldjazair), (consulté le 10/05/18 à 23h40)
- <https://fr.slideshare.net/MerzakBenaissi/economie-numrique-en-algrie-2016-57921844> (consulté le 12/05/2018 à 12h10)
- <https://www.ansej.org.dz/index.php/fr/espace-promoteur/la-maison-de-l-entrepreneuriat>, (consulté le 12/05/2018 à 12h16)
- <http://anpt.dz/accueil/a-propos/>, (consulté le 13/05/18 à 22H10)
- <http://www.lexpressiondz.com/actualite/291305-ooredoo-une-entreprise-made-in-bladi.html>, (publié le 26/04/2018 consulté le 13/05/18 à 23H40)
- <http://www.cdta.dz/isiniaa-la-premiere-start-up-incubee-a-fikra-tech/>, (publié le 11/05/2017 consulté le 13/05/18 à 00h55)
- <http://www.cdta.dz/incubation-et-valorisation/>, (consulté le 13/05/18 à 01H10)
- <http://www.djezzy.dz/djezzy/actualite-et-nouveautes/communiqués-de-presse/djezzy-inaugure-son-incubateur-a-lecole-nationale-polytechnique/>, (consulté le 14/05/18 à 13h50)
- <http://www.habainstitute.com/>, (consulté le 14/05/18 à 17H50)
- <http://inno-preneurs.com/>, (consulté le 15/05/18 à 9H12)
- [http://www.lemonde.fr/ameriques/article/2013/06/19/start-up-no-diplome-valley\\_3432933\\_3222.html](http://www.lemonde.fr/ameriques/article/2013/06/19/start-up-no-diplome-valley_3432933_3222.html), (publié le 19/06/2013 consulté le 18/05/2018 à 17h32)

# **Glossaire**

## A

- Accélérateur : entité visant à engranger des bénéfices en créant un programme qui rassemble un nombre limité de startup

## B

- Business Angel : les anges des affaires sont des investisseurs privés, dirigeants et cadres d'entreprises le plus souvent, en activité ou en retraite, qui prennent des participations par augmentation de capital dans des sociétés en phase de création, reprise ou développement. Les montants investis peuvent varier de quelques milliers de dollars à plusieurs dizaines de milliers de dollars.
- Business model: décrit comment une organisation crée, apporte et capte de la valeur

## C

- Coworking: le coworking est un type d'organisation du travail qui comprend deux notions: un espace de travail partagé, mais aussi un réseau de travailleurs encourageant l'échange et l'ouverture.
- Corporation: société
- Crowdfunding :(financement participatif) regroupement de

personne en masse (crowd) pour encourager une cause ou investir dans une société.

## D

- Demo day : une conférence avec la présentation des pitches des projets accompagnés devant des investisseurs.

## E

- Ecosystème: Le terme vient tout droit de l'écologie. Il désigne un ensemble d'êtres vivants et leur environnement commun. En économie, l'écosystème est essentiellement utilisé pour parler du monde des start-up. Cet écosystème a ses membres, son milieu, ses règles, sa culture et son langage.

## I

- Incubateur : l'incubateur a pour vocation d'aider les jeunes pousses dans leurs premiers pas
- Itération : est une modification mineur d'un ou plusieurs des neuf blocs du business model Canvas
- Initial Public Offering IPO (introduction en bourse) : opération financière conduite par une société et ses différents conseil (banquier d'affaires, commissaire

aux comptes, avocat d'affaires) qui permet la cotation d'actions de cette entreprise sur un marché boursier.

## L

- Licorne (unicorn): terme employé par l'industrie du capital risqué pour définir une startup dont la valorisation a dépassé un milliard de dollars.

## M

- Meetup : organisation de rencontres individuelles ou de groupe entre personnes partageant des intérêts communs.

## P

- Pivot: est un changement significatif dans un ou plusieurs neuf blocs du business model canvas ( par exemple, un modèle de revenus passe du modèle freemium au modèle de l'abonnement, ou encore, un segment de clientèle passe des garçons de 12 à 15ans aux femmes de 45 à 60ans)
- Pitch: jour de présentation de son projet par un créateur d'entreprise, réalisée sur un fichier PowerPoint ou autre, l'entrepreneur présente sa société pour obtenir un financement

auprès de business angels ou de capital risqués.

## S

- Scalable : la capacité d'un produit à « passer à l'échelle », c'est-à-dire à s'adapter à un fort changement d'ordre de grandeur de la demande, tout en maîtrisant la hausse des coûts associés. C'est une des premières questions posée à une start-up puisqu'elle est au cœur de son attractivité et de sa création de valeur.
- Startupper : c'est le créateur de la startups, ou une personne ayant travaillé ou évolué au sein d'une startup.

## V

- Vallée de la mort : période entre le moment où la start-up obtient son financement et celle où elle a épuisé ses moyens financiers. Si la startup passe cette étape, elle est en général en bonne voie
- Venture : définition du risque. On peut parler de venture à propos d'une startup ou d'un investisseur.
- Venture capitalist(VC) : financier professionnel à plein temps qui investit dans des startups via une structure juridique par le biais de fonds levés auprès d'institutionnels ou de très riches personnes.

# **les annexes**

## Annexe N° 01 : liste des startups récoltées

N°	Startup	Facebook
1	ELCS Research	<a href="https://www.facebook.com/elcsresearch/">https://www.facebook.com/elcsresearch/</a>
2	OKN Technology	<a href="https://www.facebook.com/OknTechnology/">https://www.facebook.com/OknTechnology/</a>
3	Autopub	<a href="https://www.facebook.com/AUTOPUB.DZ/">https://www.facebook.com/AUTOPUB.DZ/</a>
4	Batolis	<a href="https://www.facebook.com/batolis/">https://www.facebook.com/batolis/</a>
5	Brainiac	<a href="https://www.facebook.com/BrainiacAlgeria/">https://www.facebook.com/BrainiacAlgeria/</a>
6	Dalil	<a href="https://www.facebook.com/daliltechnology/">https://www.facebook.com/daliltechnology/</a>
7	Eco Energy Corporation	<a href="https://www.facebook.com/EECalgerie/">https://www.facebook.com/EECalgerie/</a>
8	Technology Nbatoo.com	<a href="https://www.facebook.com/nbatou/?hc_ref=5Ig-">https://www.facebook.com/nbatou/?hc_ref=5Ig-</a>
9	Yassir	<a href="https://www.facebook.com/Yassir.algerie/">https://www.facebook.com/Yassir.algerie/</a>
10	Acquasafe	<a href="https://www.facebook.com/aquasafe13/">https://www.facebook.com/aquasafe13/</a>
11	Freehali	<a href="https://www.facebook.com/freehalicom/">https://www.facebook.com/freehalicom/</a>
12	DirassaTic,	<a href="https://www.facebook.com/dirassatic/">https://www.facebook.com/dirassatic/</a>
13	RdvToubib,	<a href="https://www.facebook.com/rdvtoubib/">https://www.facebook.com/rdvtoubib/</a>
14	SihhaTech - RDV Médicaux	<a href="https://www.facebook.com/sihhatech/">https://www.facebook.com/sihhatech/</a>
15	Moulsanaa.com	<a href="https://www.facebook.com/moulsanaa/">https://www.facebook.com/moulsanaa/</a>
16	Linkibus	<a href="https://www.facebook.com/linkibus/">https://www.facebook.com/linkibus/</a>
17	Synoos	<a href="https://www.facebook.com/synoosstudio/">https://www.facebook.com/synoosstudio/</a>
18	DZDOC	<a href="https://www.facebook.com/dzdoctor/">https://www.facebook.com/dzdoctor/</a>
19	ioGrow	<a href="https://www.facebook.com/iogrow/?ref=br_rs">https://www.facebook.com/iogrow/?ref=br_rs</a>
20	CogitoMath	<a href="https://www.facebook.com/cogitomaths/">https://www.facebook.com/cogitomaths/</a>
21	Studendz.com	<a href="https://www.facebook.com/Studendzpage/">https://www.facebook.com/Studendzpage/</a>
22	Allometier	<a href="https://www.facebook.com/allometier/">https://www.facebook.com/allometier/</a>
23	eBlink	<a href="https://www.facebook.com/eBlink.dz/">https://www.facebook.com/eBlink.dz/</a>
24	3ars.com	<a href="https://www.facebook.com/3arsscom/">https://www.facebook.com/3arsscom/</a>
25	Webstar	<a href="https://www.facebook.com/webstarelectro/">https://www.facebook.com/webstarelectro/</a>
26	Guiddini,	<a href="https://www.facebook.com/guiddini.dz/">https://www.facebook.com/guiddini.dz/</a>
27	Echrily	<a href="https://www.facebook.com/Echrily/">https://www.facebook.com/Echrily/</a>
28	Resokoum	<a href="https://www.facebook.com/resokoum/">https://www.facebook.com/resokoum/</a>
29	Coursella	<a href="https://www.facebook.com/Coursella/">https://www.facebook.com/Coursella/</a>
30	Labfender	<a href="https://www.facebook.com/labfender/">https://www.facebook.com/labfender/</a>
31	iMadrassa	<a href="https://www.facebook.com/imadrassadz/?ref=br_rs">https://www.facebook.com/imadrassadz/?ref=br_rs</a>
32	Dirassatti	<a href="https://www.facebook.com/nkheyarcom/">https://www.facebook.com/nkheyarcom/</a>
33	Wilab	<a href="https://www.facebook.com/wilabtech/">https://www.facebook.com/wilabtech/</a>
34	Likoul	<a href="https://www.facebook.com/Likoul.dz/">https://www.facebook.com/Likoul.dz/</a>
35	NetBeOpen	<a href="https://www.facebook.com/NetBeOpen/">https://www.facebook.com/NetBeOpen/</a>
36	MilAlgerie	<a href="https://www.facebook.com/Milalgerie/">https://www.facebook.com/Milalgerie/</a>
37	Oloo.me	<a href="https://www.facebook.com/loodotme/">https://www.facebook.com/loodotme/</a>
38	etniz.net	<a href="https://www.facebook.com/Etniz.net/">https://www.facebook.com/Etniz.net/</a>
39	Noor Box	<a href="https://www.facebook.com/noorboxdz/">https://www.facebook.com/noorboxdz/</a>
40	Avenue Des Mariés	<a href="https://www.facebook.com/Avenuedesmaries/">https://www.facebook.com/Avenuedesmaries/</a>

**Annexe N° 02 : liste des startups contactées**

<b>N°</b>	<b>start-up</b>	<b>E-mail</b>	<b>N° tel</b>	<b>Siège social</b>
1	AUTO PUB	contact@autopub.dz	0 556 951 259	DRARIA
2	Noor Box	contact@noor-box.net	0 671 662 206	, El Biar, Alger
3	ETNIZ	contact@etniz.net	0 668 094 367 / 70	bouzareah
4	MILALGERIE	contact@milalgerie.com	023 52 04 58	Ain-naadja
5	YASSIR ALGERIE	support@yassir.io	0671 33 77 52/51	SAID HAMDINE
6	FREEHALI	contact@freehali.com	06 56 02 33 09	Sidi M'Hamed, Alger.
7	BATOLIS	contact@batolis.com	0 770 777 300	Birkhadem
8	TALABASTORE	contact@talabastore.com	0 557 969 321	Cyberparc
9	Overgen	contact@overgen.com		Cyber parc
10	ALLOMETIER	contact@allometier.com	0549 25 71 19	Bab Ezzouar
11	ECHRILY	info@echrily.com	0557 19 91 42	
12	NBATOU	contact@nbatou.net	0560 20 07 76	Bir mourad rais
13	RDVTOUBIB	contact@rdvtoubib.com	023 32 07 27	Zeralda
14	Avenue Des Mariés	contact@avenuedesmaries.com	0555 63 63 63	alger centre
15	imadrassa	contact@imadrassa.com	098 241 41 41	chemin Sfindja alger

# **Table des matières**

<b>Introduction générale</b> .....	2
<b><u>Chapitre I : Généralités sur les startups</u></b> .....	7
<b><u>Section 01 : notions de base sur les startups</u></b> .....	8
<b><u>1. Le concept de la startup</u></b> .....	8
1.1 Définition de la startup.....	8
1.2 Le cycle de vie d'une startup .....	11
1.3 Définition de spin-off .....	13
1.4 L'approche du Lean startup .....	14
<b><u>2. Les caractéristiques d'une startup :</u></b> .....	16
2.1 Temporaire .....	16
2.2 La recherche d'un business model .....	16
2.3 Industrialisable/Reproductible .....	16
2.4 Scalable .....	16
2.5 La culture de la startup .....	17
<b><u>3. L'entreprise classique et la start-up :</u></b> .....	18
<b><u>Section 02 : notions de base sur les startups :</u></b> .....	19
<b><u>1. L'idée de la startup :</u></b> .....	19
1.1 Trouver l'idée.....	19
1.2 Tester l'idée .....	20
<b><u>2. Business model :</u></b> .....	20
2.1 Définition .....	20
2.2 Les composantes du business model .....	21
2.3 Le business modèle et l'innovation .....	22
2.4 La notion de Scalabilité du business model .....	23
<b><u>3. Le business plan :</u></b> .....	24
3.1 Eléments consécutifs du BP .....	24
3.2 L'utilité du business plan pour une start-up.....	25
3.3 La relation entre le BM et le BP .....	25
<b><u>4. Financement de la startup :</u></b> .....	26
4.1 Les différents types de financement pour une startup.....	26
4.1.1 Le bootstrapping ou l'autofinancement .....	26
4.1.2 les premières levées de fonds .....	27

4.1.3	Le crowdfunding .....	28
4.1.4	Business Angels .....	28
5.	<b><u>le cadre juridique</u></b> : .....	29

## **Chapitre 02 : l'accompagnement entrepreneurial** .....34

### **Section01 : l'écosystème des startups** .....35

1.	<b><u>Définitions</u></b> : .....	35
3.4	Le concept de l'écosystème .....	35
3.5	L'écosystème entrepreneurial .....	36
3.6	L'écosystème des startups .....	37
2.	<b><u>Les acteurs de l'écosystème des startups</u></b> : .....	37
2.1	Les structures d'accompagnements et d'hébergement .....	38
2.1.1	Les incubateurs .....	38
2.1.2	Les accélérateurs .....	39
2.1.3	les pépinières .....	42
2.1.4	Les Espaces de coworking .....	43
2.1.5	Networking .....	44
2.1.6	Les fablabs .....	45
2.2	Fonds d'investissement ou capital risque VCs .....	46
2.3	organismes publics et soutien du gouvernement .....	46
2.4	système éducatif .....	47
2.5	Les grands groupes (Corporates) .....	47
3.	<b><u>Exemples des écosystèmes</u></b> : .....	48
3.1	L'écosystème français des startups .....	48
3.2	L'écosystème de la Silicon valley .....	50
3.3	Chaque territoire à sa Silicon valley .....	51

### **Section02 : l'accompagnement des incubateurs** .....53

1.	<b><u>Vue d'ensemble sur les incubateurs</u></b> .....	53
1.1	Définition .....	53
1.2	Historique sur les incubateurs .....	54
1.3	Missions et objectifs de l'incubateur .....	56
1.4	Les avantages de l'incubateur .....	56
1.5	Les différents modèles d'incubateurs .....	56

1.6 L'importance de l'incubateur .....	58
<b>2. <u>Le processus d'incubation :</u></b> .....	59
2.1 La phase de pré incubation .....	59
2.2 La phase d'incubation .....	60
2.3 la phase de post incubation .....	61
<b>3. <u>Les incubateurs dans le monde</u></b> .....	62
3.1 Les meilleurs incubateurs et accélérateurs de startups dans le monde .....	62
3.2 Les incubateurs en Afrique .....	63
3.3 Les incubateurs dans la région du MENA .....	64

## **Chapitre III : Contribution de l'incubateur à l'émergence de la startup** .....

<b><u>Section 01 : écosystème des startups en Algérie</u></b> .....	70
<b><u>1. Les structures d'accompagnement et d'hébergement :</u></b> .....	70
1.1. Les incubateurs : .....	70
1.1.1 L'ANPT .....	70
1.1.2 L'ANVREDET .....	71
1.1.3 L'incubateur Fikra-Tech .....	72
1.1.4 L'incubateur privé d'Ooredoo .....	72
1.1.5 ENP incubator by Djezzy .....	73
1.2. Les Accélérateurs .....	74
1.2.1. HABA Institute : .....	74
1.2.2. Innopreneurs .....	74
1.2.3. Sylabs .....	74
<b><u>2. Les dispositifs d'aides du gouvernement :</u></b> .....	75
2.1. l'ANSEJ .....	75
2.2. ANGEM .....	75
2.3. CNAC .....	76
2.4. L'ANDI .....	76
2.5. La chambre de commerce d'industrie et de l'artisanat .....	76
2.6. L'ANDPME .....	77
2.7. FAUDTIC .....	77
<b><u>3. Système éducatif</u></b> .....	77
<b><u>4. L'accompagnement entrepreneurial</u></b> .....	78
4.1. Algiers smart city .....	78

4.2. Algérienne startup Initiative .....	80
<b>5. <u>Networking</u></b> .....	81
5.1. Evénements marquants .....	81
5.2. Algeria 2.0 .....	81
5.3. Evènement de sylabs.....	81
<b><u>Section 02 : Méthodologie de la recherche et analyse des résultats de l'enquête</u></b> .....	83
<b>1. <u>Le Choix du thème :</u></b> .....	83
<b>2. <u>L'enquête :</u></b> .....	84
2.1. Présentation de l'enquête : .....	84
2.2. Objectif de l'enquête : .....	84
<b>3. <u>Démarche méthodologique :</u></b> .....	84
3.1 Approche méthodologique qualitative : .....	85
3.2 Les techniques de collecte de données : .....	85
3.2.1 L'analyse documentaire : .....	86
3.2.2 participation aux événements : .....	86
3.2.3 Les entretiens : .....	87
3.3 Analyse des données .....	89
<b>4. <u>Analyse des résultats de l'enquête</u></b> .....	90
4.1 <b>Le profil de l'entrepreneur innovateur :</b> .....	90
4.1.1 Genre et âge.....	90
4.1.2 Niveau d'instruction .....	91
4.2 La formation pour la création de la startup .....	91
4.3 Appui de l'incubateur à l'émergence de la startup .....	92
4.4 Contraintes au développement .....	96
4.4.1 Lourdeur et lenteur administrative .....	96
4.4.2 Difficulté liées aux ressources humaines .....	97
4.4.3 Obstacles liés au financement .....	98
<b>5. <u>Synthèse des résultats :</u></b> .....	99
<b><u>Conclusion générale :</u></b> .....	103
<b>Bibliographie</b> .....	
<b>Glossaire</b> .....	
<b>Les annexes</b> .....	