

**Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche  
Scientifique**

**ÉCOLE NATIONALE SUPÉRIEURE DE MANAGEMENT  
E.N.S.M  
Pôle Universitaire de KOLÉA**



**MÉMOIRE DE FIN D'ÉTUDES**

**Master en Entrepreneuriat et Management de Projet**

**Le Rôle des Accélérateurs dans le Développement  
des Start-ups**

**Cas Take2hub – SARL Brenco Consulting & Engineering**

***Encadré par :***

***Dr. BELALI Mounir***

***Élaboré par:***

***-BOUGHERIRA Hamza***

***- HALIS FAHRI Assil***

**Année universitaire : 2020/2021**

## RÉSUMÉ

Dans l'entrepreneuriat les startups livrent une bataille acharnée sur les marchés afin d'atteindre leurs objectifs, via cette recherche réalisée au sein d'accélérateur Brenco Engineering et Consulting, nous avons mis la lumière sur la performance des startups après la collaboration avec un accélérateur, afin d'aider les jeunes managers des startups à suivre un programme d'accélération.

**Mots clés :** Accélérateurs, startups, croissance.

## ABSTRACT

In entrepreneurship, startups are fighting a fierce battle on the market in order to achieve their objectives, through this research carried out within the accelerator BRENCO Engineering and Consulting; we shed light on the performance of startups after the collaboration with an accelerator, to help young managers of startups to follow an acceleration program.

**Keywords:** Accelerators, startups, growth.

## ملخص

في مجال ريادة الأعمال ، تخوض المؤسسات الناشئة معركة شرسة في السوق من أجل تحقيق أهدافها، من خلال هذا البحث الذي تم إجراؤه داخل المسرّع BRENCO للهندسة والاستشارات، نسلط الضوء على أداء المؤسسات الناشئة بعد التعاون مع المسرّع، لمساعدة الشباب مسيري المؤسسات الناشئة متابعة برنامج التسريع.

**الكلمات المفتاحية:** مسرّعات الأعمال، مؤسسات ناشئة، نمو.

# **REMERCEMENTS**

A la voie du savoir, du début jusqu'à la fin de ce travail *Dieu* le tout puissant nous a donné la force et le courage pour pouvoir dépasser toutes les difficultés afin de réaliser ce modeste travail, à lui seul la gratitude et le merci.

Nous tenons à remercier notre encadreur *Dr. BELALI Mounir* d'avoir accepté de nous prendre en charge pour réaliser ce mémoire ainsi que pour son aide et son soutien.

De même, nous remercions l'équipe de *Brenco* pour son accueil et qui nous a accordé aide et encouragements.

Nous tenons à remercier nos professeurs d'**entrepreneuriat & management de projet** à l'école nationale supérieure de management pour leur patience, leur disponibilité et surtout leurs judicieux conseils qui ont contribué à alimenter nos réflexions.

Nous remercions aussi les membres de jury pour leur contribution dans l'appréciation de ce travail.

Nos remerciements vont également à nos professeurs qui ont contribué à notre apprentissage notamment Pr. *AMOKRANE Mustapha* et Dr. *MISSOUM Rafik* qui nous ont particulièrement marqué et énormément appris.

Nos remerciements les plus sincères aux chères personnes ayant collaboré de près ou de loin à l'élaboration de ce mémoire.

**...A vous tous merci.**

A ma famille et spécialement mon cher **papa** et ma douce **maman** qui ont toujours veillé sur moi pour réaliser mes objectifs avec un soutien inconditionnel sur tous les plans et leurs engagements vis-à-vis de ma réussite et mon évolution, ils se sont sacrifiés pour moi. Je ne pourrais jamais vous rendre tout ce que vous m'avez donné. Que dieu vous protège.

A *mon épouse*, pour la patience et le soutien dont elle a fait preuve pendant toute la durée de ce mémoire.

A tout mon entourage et ceux qui ont toujours étaient là et qui ont été d'un soutien morale considérable particulièrement à **Aniss, Meriem, Nacera, Faïçal, Islem, Hichem, Mehdi, Noufel**, et mes tantes et oncles.

En hommage à la mémoire de mon cher et regretté oncle **Zoubir** qui a été toujours présent pour moi. C'était mon deuxième papa que dieu l'accueil dans son paradis.

--\*-- **A tous je dédie ce mémoire.** --\*--



**HAMZA**

# **REMERCEMENTS**

A celle qui avec sa tendresse je me suis endormi, dans sa chaleur je me suis réfugié et avec sa lumière j'ai été guidé, ma très chère maman.

A mon très cher père qui a fondu la mer de la connaissance et de l'apprentissage pour moi, celui qui a illuminé le chemin de succès pour moi.

A mes trois petites sœurs, j'en aurais long et beaucoup à dire, mais ce que je ressens, c'est le besoin de vous dire merci pour plein de choses, et pour une en particulier ;c'est celle d'avoir toujours cru en moi.

A tous les amis de ma promotion, Badr Eddine, Houssam, Amine et plus particulièrement mon frère Amar qui a été toujours à mes côtés quand j'en avais besoin.

A Naoufel, pour son aide précieuse en menant notre travail à bonne fin.

En hommage à la mémoire de mon cher et regretté ami d'enfance Mehdi Rabi yarahmou.

--\*-- A tous ceux que j'aime je dédie ce mémoire. --\*--



**FEHRI (FIRI)**

## **TABLE DES MATIÈRES**

**RÉSUMÉ**

**REMERCIEMENTS**

**TABLE DES MATIÈRES**

**LISTE DES ABRÉVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES**

**LISTE DES FIGURES**

**LISTE DES TABLEAUX**

**Introduction Générale.....02**

### **CHAPITRE I : POBLÉMATIQUE**

1.1/ Contexte et problématique..... 06

1.2/ Questions de recherche ..... 06

1.3/ Objectifs de recherche ..... 07

1.4/ La méthodologie ..... 07

1.5/ Pertinence de la recherche ..... 08

    1.5.1/ Pertinence théorique..... 08

    1.5.2/ Pertinence managériale..... 09

1.6 / Le terrain de recherche..... 10

### **CHAPITRE II : CARDRE THEORIQUE**

2.1/ Revue de littérature ..... 13

    2.1.1 / La croissance..... 13

    2.1.2 / Les accélérateurs ..... 15

2.2/ Cadre conceptuel .....15

    2.2.1/ Approche épistémologique ..... 16

2.2.2/ Concepts de la recherche .....	16
2.2.3/ Hypothèses .....	25
2.3/ Cadre méthodologique.....	26
2.3.1/ Approche méthodologique .....	26
2.3.2/ Méthode et instrument de collecte des données.....	26
2.3 3/ L'échantillonnage .....	27
2.3.4/ Modalités pratiques de l'enquête.....	27
2.3.5/ Outils d'analyses des données.....	27
2.3.6/ Traitement et analyse des données .....	27

### **CHAPITRE III : ANALYSE ET DISCUSSION DES RESULTATS**

3.1 / Présentation des résultats.....	30
3.1.1/ Description de l'échantillon.....	30
3.1.2/ Analyses descriptives uni variées.....	31
3.1.3/ Analyses en composantes principales multi variées.....	41
3.1.4/ Tests d'hypothèse bi variée.....	43
3.2/ Discussion des résultats.....	55
<b>Conclusion Générale.....</b>	<b>57</b>
Références Bibliographiques.....	60
Annexe A- Organigramme.....	63

## **LISTE DES ABREVIATIONS SIGLES ET ACRONYMES**

**CEO** : Chief Executive Officer.

**CTO** : Chief Technical Officer.

**COO** : Chief Operating Officer.

**COM** : Commercial.

**CHO** : Chief Happiness Officer.

**DEV** : Developer.

**ENG** : Engineer.

**FSQSA** : Fuzzy-Set Qualitative Comparative Analysis.

**IOT** : Internet of Things.

**PEA** : Le plan épargne action.

**PO** : Product Owner.

**PDG** : Président Directeur Général.

**PME** : petites et moyennes entreprises.

**PMI** : project management institue.

**SARL** : Société à Responsabilité Limitée.

**SMQ** : Système de Management de la Qualité.

**SPSS** : Statistical Package for the Social Sciences.

## LISTE DES FIGURES

<b>Figures</b>	<b>Libellés</b>	<b>Pages</b>
01	Mesure de la croissance papin	14
02	Mesure de la croissance UE	14
03	Modèle de recherche	25
04	Histogramme de chiffre d'affaires de la startup 1	32
05	Histogramme de la part de marché de la startup 1	33
06	Histogramme de l'effectif de la startup 1	34
07	Histogramme de chiffre d'affaires de la startup 2	35
08	Histogramme de la part de marché de la startup 2	36
09	Histogramme de l'effectif de la startup 2	37
10	Histogramme de chiffre d'affaires de la startup 3	38
11	Histogramme de la part de marché de la startup 3	39
12	Histogramme de l'effectif de la startup 3	40

## LISTE DES TABLEAUX

<b>Tableaux</b>	<b>Libellés</b>	<b>Pages</b>
01	Recherche méthodologique	08
02	Fiche technique de Brenco Engineering & Consulting	11
03	les profils des startups	30
04	Tableau des moyennes	31
05	La matrice de corrélation entre les variables représentantes de la croissance.	41
06	Indice et test	41
07	les variances des croissances	42
08	Les qualités du facteur de la croissance	42
09	Statistiques de fiabilités	43
10	Test de normalité S1	44
11	Test d'homogénéité S1	45
12	ANOVA chiffre d'affaires S1	45
13	Test d'homogénéité des variances de la part S1	46
14	ANOVA part de marché S1	46
15	test d'homogénéité des variances d'effectifs S1	47
16	ANOVA effectif S1	47
17	Test de normalité S2	48
18	Test d'homogénéité des variances S2	48
19	ANOVA chiffre d'affaires S2	49
20	Test d'homogénéité des variances S2	49
21	ANOVA part de marché S2	50
22	Test d'homogénéité des variances S2	50
23	ANOVA effectif S2	51
24	Test de normalité S3	51

25	Test d'homogénéité des variances S3	52
26	ANOVA chiffre d'affaires S3	52
27	Test d'homogénéité des variances S3	53
28	ANOVA part de marché S3	53
29	Test d'homogénéité des variances S3	54
30	ANOVA effectif S3	54

***INTRODUCTION***  
***GENERALE***

La dernière décennie a connu un saut quantitatif et qualitatif dans le développement des start-ups. De plus en plus de start-up se créent certaines réussissent et d'autres ne connaissent pas la gloire.

De nouveaux concepts sont apparus en 2009, en l'occurrence les incubateurs et les accélérateurs des startups, pour accompagner les porteurs de projet en phase de démarrage et pour le développement des start-up sur plusieurs aspects, notamment au plan croissance et parts de marchés ou encore le taux de leurs chiffre d'affaires. Cela vient après avoir constaté que les start-ups ont des difficultés en phase de lancement de leurs projets. La majorité d'entre eux abandonnent leurs projets sans le vouloir. A partir de cela, des incubateurs sont apparus, ces derniers aident les start-ups à surmonter les difficultés rencontrées en phase de lancement notamment.

En 2019, l'Algérie a créé un ministère délégué dédié aux start-ups et vise à développer l'économie du pays grâce à l'évolution des startups. Pour ce faire, l'Algérie a élaboré toute une stratégie et dépense de grandes sommes pour le développement et s'investi dans la communication et lance beaucoup d'appels aux jeunes porteurs de projets à travers les médias et les événements dédiés aux porteurs de projets. Le gouvernement vient d'autoriser les incubateurs et accélérateurs privés qui accompagnent les porteurs de projets et les a autorisé à s'inscrire au CNRC, en guise de reconnaissance de leur activité.

Cela confirme l'importance du développement des startups, pour l'Algérie et le rôle des accélérateurs car c'est l'accompagnement et l'encadrement qui leur permet de suivre le système met en place pour le développement et la réussite de leurs projets, Pour aider les start-ups nouvellement créées, les accélérateurs font souvent appel aux études de projets. Après analyse de leurs business model, ces dernières sélectionnent les start-

ups les plus pertinentes. C'est une méthode qui permet aux porteurs de projets inexpérimentés de suivre un modèle élaboré par des professionnelles ayant été confronté à plusieurs cas similaires ou encore plus compliqués. Ce qui offre aux start-ups en phase de lancement plus de chances de réussite.

L'accélérateur vise à aider les startups pour avoir un retour sur investissement. A noter que l'accélération exige beaucoup de temps et un engagement financier important. Ce qui rend le choix des projets à accélérer tributaire de plusieurs conditions. Conditions relatives directement aux projets ou encore à l'accélérateur lui-même.

Dans ce contexte, notre mémoire s'articule autour de l'impact des accélérateurs sur les start-ups. Nous avons effectué un stage au sein de l'incubateur et accélérateur take2hub, fondé par le cabinet de consulting & engineering Brenco, pour savoir quels sont les méthodes et les outils utilisés par ces derniers pour accompagner et développer les startups et quel est leur impact sur les startups déjà incubées ou accélérées.

Le corps du mémoire est subdivisé en 3 chapitres, exposés dans l'ordre suivant :

- **Première partie : Revue de la littérature et cadre conceptuel**

Ce chapitre se partage en deux branches, la première sera dédiée à la revue de la littérature et traite l'impact des accélérateurs sur les startups et leur développement sur plusieurs aspect tel que ; la croissance, la Part de Marché et l'effectif. Nous avons pris la SARL Brenco comme model d'incubateur et d'accélérateur privé qui accompagne les startups en phase de démarrage. Pour ce faire, ce dernier se base sur le développement de la croissance des start-ups et leur part de marché ainsi que leur chiffre d'affaires, pour appuyer le développer de ces dernières et les orienter en utilisant des prototypes conformes à leur marché et en rectifiant leurs business model

élaborés pour se lancer. La deuxième présentera l'approche épistémologique, les définitions clefs, le cadre conceptuel et les hypothèses.

- **Deuxième partie : Méthodologie**

Ce chapitre sera dédié à la méthodologie de l'étude empirique à savoir ; l'approche méthodologique, la méthode de collecte des données, l'échantillonnage, les modalités de l'étude et en fin les outils d'analyse ainsi que les analyses appliquées.

- **Troisième partie : Résultats et discussion**

Ce troisième chapitre sera entièrement dédié à la présentation des données collectées et les résultats de nos analyses, afin de nous prononcer sur les hypothèses émises antérieurement.

Ces trois chapitres seront précédés par un chapitre introductif général et suivi par un chapitre en guise de conclusion générale.

Nous présenterons dans la conclusion un rappel des intentions de l'étude et par la suite les principaux résultats obtenus. Nous avons évoqué les implications théoriques et managériales de notre thématique et en fin, nous donnons les limites du mémoire et les prolongements possibles de ce dernier.

# **CHAPITRE I**

## **PROBLEMATIQUE**

## **1.1 / Contexte et problématique**

L'entreprise Brenco Engineering & Consulting, lieu de notre stage de fin d'étude, est un cabinet de consulting qui travaille à l'internationale, très réputé grâce à son fondateur **KARIM BROURI** et son équipe très méthodique qui partage les tâches et les projets et c'est **AMIRA IRMAL** qui dirige le projet de l'incubation des startups Take2hub.

Plus de dix startups actives dans divers domaines tels que le transport et télécommunication, l'engineering et intelligence artificielle IOT- .

Au cours de notre stage, nous avons pu découvrir le rôle de l'incubateur dans l'incubation et l'accélération du lancement d'une startup adhérente. Les coûts de l'accélérateur sont assez conséquents. Le coût de cette opération varie entre environ 06% et 34% du chiffre d'affaires, pendant la période de l'accélération qui tourne au tour de 6 mois.

Cette opération, d'après les dirigeants de l'entreprise, est généralement très bénéfique pour les start-ups qui y adhèrent. Ce qui nous pousse à poser une question très pertinente qui se résume en ce qui suit ; quels sont les arguments réels et les outils utilisés pour pouvoir prouver la pertinence de l'accompagnement des accélérateurs et quel est l'impact des accélérateurs sur le développement des startups ?

## **1.2 / Questions de la recherche**

### **Question principale ?**

- L'adhésion à un accélérateur impacte-t-elle positivement ou négativement sur la croissance des startups ?

## **Sous questions ?**

- L'adhésion à un accélérateur impact-il positivement ou négativement sur le chiffre d'affaires des startups ?
- L'adhésion à un accélérateur impact-il positivement ou négativement sur les parts de marché des startups ?
- L'adhésion à un accélérateur impact-il positivement ou négativement sur les effectifs des startups ?

### **1.3/ Objectifs de la recherche**

Notre recherche s'articule autour des accélérateurs des startups et leurs impacts sur le développement de ces startups. Ce travail à deux grands objectifs, le premier théorique et le deuxième professionnel, nous pouvons présenter nos objectifs de la manière suivante :

**1.3.1/ Objectifs théoriques** : estimer l'impact des accélérateurs sur le développement des startups, afin d'aboutir à des nouvelles implications théoriques. Ce sujet a été partiellement délaissé par les chercheurs.

**1.3.2/ Objectifs professionnels** : Définir une méthode scientifique pour aider les professionnels de l'incubation et l'accélération à mieux vendre leurs programmes aux startups et pour mieux expliquer le bénéfice des startups en adhérant aux accélérateurs.

### **1.4/ La méthodologie de la recherche**

Afin de réaliser notre recherche, nous allons effectuer une recherche documentaire détaillée, conformément au tableau ci-dessous :

**Tableau n°01 : Recherche méthodologique**

<b>L'approche méthodologique</b>	<b>Approche documentaire</b>
Instrument de collecte de l'information	Les incubateurs.
Variables étudiées	Le chiffre d'affaires, la part de marché, l'effectif.
Echantillonnage :	<u>Population de l'étude :</u> -Les startups.  <u>Unité d'échantillonnage :</u> -Les startups adhérees à l'incubateur ; -Méthode de sélection de l'échantillon Par convenance.  <u>Taille de l'échantillon :</u> - 03 Startups.

**Source : élaboré par les étudiants.**

## **1.5/ Pertinence de la recherche**

Cette recherche contient deux grandes pertinences : une théorique et l'autre managériale.

### **1.5.1 Pertinence théorique**

Le sujet d'accélérateur des startups est relativement jeune. Cohen Susan 2019 et al, présentent, dans cette recherche réalisée par leurs soins, une méthode pour choisir un bon accélérateur ou comment définir un bon accélérateur.

Pour ce faire, ils proposent les critères suivants :

- Taille de l'équipe ;
- Composition de l'équipe ;
- Programme ;
- Financement fourni ;
- Fonds propres pris ;

- Mentorat ;
- Conseils et directeurs généraux ;
- Programmation éducative ;
- L'espace de travail ;
- L'exposition ;
- Emplacement du programme ;
- Parties prenantes externes – Sponsors.

La recherche la plus pertinente, pour notre mémoire, est celle de Del Sarto Nicola et 2019 qui interviennent juste après Cohen et al 2019, l'étude de Del Sarto Nicola et al 2020 a analysé la relation entre la participation à l'accélérateur programmes et la survie des startups accélérées en Italie.

Dans cette étude Del Sarto Nicola et al 2020 ont proposé une méthode qualitative appelé FSQCA pour firme size qualitative comparative analyses afin d'analyser l'impact des accélérateurs sur les startups. Cette méthode consiste à comparer les moyennes de performance des startups avant et après l'intégration d'un programme d'accélération, par ailleurs cette recherche dévoile l'impact positif de l'intégration d'un programme d'accélération sur la croissance des startups. Cependant, elle n'aborde pas l'impact de cette intégration sur la survie sur une longue durée.

Les résultats de l'étude de Del Sarto Nicola et al 2020 concordent parfaitement avec ceux de Martin Lukeš et al 2019, lors ce qu'ils ont vérifié si vraiment les incubateurs favorisent-ils vraiment la croissance entrepreneuriale ? Avec un large échantillon de start-up italiennes innovantes.

### **1.5.2 / Pertinence managériale**

Cette recherche cible un apport managérial pour Take2hub et tous les accélérateurs, car elle est censée permettre aux start-up de comprendre

l'utilité d'intégrer un accélérateur et son impact sur les plusieurs aspects tels que ; la croissance dans un temps précis qui varie entre trois mois jusqu'à six mois et l'effectif offert par les accélérateurs pour pouvoir se lancer et guider l'équipe du projet de la start-up et le chiffre d'affaires qui différencie d'une start-up non accéléré en phase normale. Ainsi, les responsables de tous les accélérateurs et incubateurs pourraient programmer des campagnes de communication concernant les incubateurs et les accélérateurs ayant le pouvoir de bien mesurer les retombées et l'effet exact de l'action d'incubation de la part des deux côtés. Durant ces campagnes, les start-ups pourraient voir l'impact réel prouvé sur le terrain des différentes actions d'incubation. Les incubateurs prouveront, par la même occasion, leurs savoirs faire en la matière.

#### **1.6/ Le terrain de recherche**

Brenco est une société algérienne de conseil et d'ingénierie spécialisée dans l'intelligence de marché, la modélisation d'affaires, le design thinking et le soutien des organisations qui se basent sur les stratégies centrées sur l'homme.


Au cours des 7 dernières années, Brenco a fait preuve d'un engagement fort dans le cadre du développement de l'écosystème des start-up algériennes, à travers la détection et le soutien d'entrepreneurs dans les industries du numérique, de l'agroalimentaire et du recyclage.

Pour Brenco, les enfants d'aujourd'hui doivent et seront les entrepreneurs verts et sociaux de l'avenir. Brenco a donc décidé d'intégrer les personnes et la nature dans les activités de formation et les projets concrets qu'elle a entrepris. Depuis 2017, Brenco a initié plus de 1500 jeunes étudiants

au design thinking, à la modélisation d'entreprise, à l'entrepreneuriat vert et à la création d'entreprise sur une base volontaire.

Brenco développe des partenariats avec des acteurs algériens et régionaux, afin d'accroître sa capacité à soutenir les entrepreneurs, leur permettant de participer à des formations internationales, des échanges, des concours et des activités de collecte de fonds.

**Tableau n°02: Fiche technique de BRENCO Engineering & Consulting**

Nom de l'entreprise	BRENCO Engineering & Consulting
Site web	<a href="http://brenco-algerie.com">http://brenco-algerie.com</a>
Secteurs	Technologies et services de l'information
Taille de l'entreprise	12 employés
Siège social	Alger
Logo	
Type	Société civile/Société commerciale/Autres types de sociétés
Fondée en	2014
Domaines	Representation Entreprise, Conseil Entreprise Organisation, Business Development, Design Thinking, Business Modeling, Business Thinking, Digital Strategy, Agile Project Management, Open Innovation, Collaborative Project, Hackathon, Digital Strategy et Problem Solving
Lieux	-Principal : Hydra, Alger, DZ -16014 Alger, DZ - 08000 Béchar, DZ - 22000 Sidi bel Abbes, DZ

**JUIN 2021**

**Source : élaboré par les étudiants à l'aide des informations fournis par l'organisme d'accueil**

# **CHAPITRE II**

## **CADRE THÉORIQUE**

Dans ce chapitre, nous passerons en revue les travaux effectués sur des sujets similaires à notre sujet de recherche. Nous présenterons les définitions associées utilisées lors de notre recherche, pour comprendre plus clairement l'objectif de notre recherche et pouvoir formuler l'hypothèse conceptuelle de notre étude. Cette étape nous servira également de guide pour notre recherche. Enfin, nous présenterons les définitions pertinentes utilisées dans nos recherches, pour une meilleure compréhension de notre sujet. Le but est de pouvoir maîtriser les concepts utilisés dans notre recherche, d'une part et de pouvoir formuler des hypothèses que nous utiliserons comme guide pour notre recherche, d'autre part.

## **2.1/ Revue de littérature**

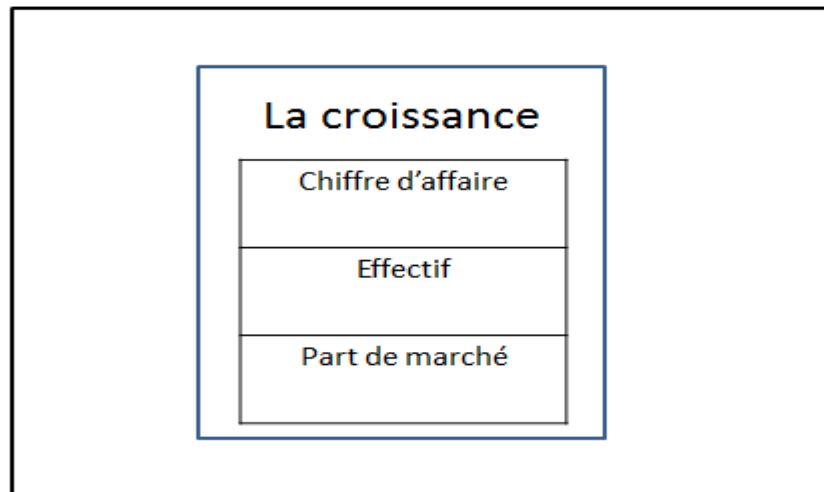
Dans cette section nous commencerons par présenter les principales mesures de la croissance et les études traitant le sujet des accélérateurs et leurs impacts sur la croissance.

### **2.1.1/ La croissance**

Après une consultation approfondie de la littérature, la mesure de Papin 2011 est la plus citée. Elle consiste à mesurer la croissance au travers de trois critères qui sont :

- Evolution du chiffre d'affaires ;
- Evolution des effectifs ;
- Et l'évolution de la part de marché.

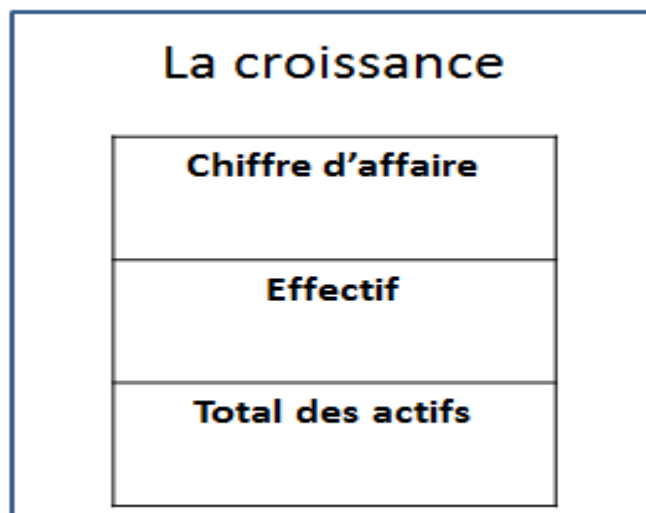
**Figure n°01 : Mesure de la croissance papin**



**Source : élaboré par les étudiants**

Une autre proposition de mesure est tout aussi célèbre, est celle de l'union européenne (circulaire 361 établie en 2003) (citée par Meyssonier François 2015) qui consiste aussi à mesurer la croissance par un certain nombre de critères liés à la taille mesurée en nombre de salariés, en chiffre d'affaires et en total d'actif au bilan.

**Figure n°02 : Mesure de la croissance UE**



**Source : élaboré par les étudiants**

### **2.1.2/ Les accélérateurs**

Plusieurs recherches ont affirmé l'impact positif des accélérateurs sur le développement rapide des startups, Winston Smith et al. (2013) étaient les précurseurs en terme d'étude sur le sujet, en comparant deux cas d'accélérateurs, et ils ont découvert que les accélérateurs arrivait a bien aidé les startups en leur offrant des espaces de travail, des experts, des financements et différents type d'assistance. Le seul bémol est que les moyens des accélérateurs ne sont pas égaux, ce qui leur a permis de constater qu'il existait une différence importante de développement entre les accélérateurs élitistes et non élitistes. Fehder et al (2017) ont découvert que l'impact important est concentré dans les startups situées dans des régions qui ont un degré élevé de ressources de démarrage et de capital social entrepreneurial.

D'autres études plus récentes existent, parmi lesquelles nous citons celle de Bingham et al. (2019) qui ont étudié le cas de quatre entreprises. Ces derniers ont constaté que la performance des startups affiliées à un programme d'accélérateurs atteignait des niveaux inatteignables par des startups non affiliées, néanmoins SandyYu (2019) a constaté que les startups admises dans les accélérateurs sont moins susceptibles d'atteindre des jalons clés. Le Gonzalez-Uribe et Leatherbee (2016) est le plus cité en affirmant que le programme, n'a pas un impact fort sur les performances futures des Startups, ce qui nous pousse à négliger le phénomène.

### **2.2/ Cadre conceptuel**

Dans cette section, nous allons présenter l'approche épistémologique, suite à quoi nous définirons les concepts clefs de notre travail. Aussi, nous présenterons le modèle conceptuel qui s'articule autour des accélérateurs de startups et leurs apports en termes de croissance.

### **2.2.1/ Approche épistémologique**

Notre mémoire s'inscrit dans une posture épistémologique positiviste, qui induit un raisonnement hypothético- déductive, démarrant avec une problématique, puis la formulation des hypothèses pour en déduire des conclusions.

### **2.2.2/ Les concepts de la recherche**

Dans cette partie, nous allons donner des définitions simples et pratiques des concepts utilisés dans notre recherche.

#### **a-Chiffre d'affaires**

Le chiffre d'affaires d'une entreprise, selon Jacques Richard et Christine Collete (2008), est le total des ventes de produits ou de services sur un exercice. Il est exprimé en hors taxes ou toutes taxes comprises.

#### **b-Effectifs**

Mohamed Bayad et Jean-Luc Herrmann 1991 définissent l'effectif comme les personnes travaillant pour une entreprise donnée, liées par un contrat.

#### **c-La part de marché**

La part de marché d'une entreprise sur un marché donné est égale au pourcentage des ventes de cette entreprise sur ce marché par rapport aux ventes totales du marché.

#### **d-Les start-ups**

Avant de définir ce que c'est une startup, il faut savoir qu'une startup a la base est une entreprise comme les autres, sauf qu'elle change dans deux points qui sont :

La première, citée par Paul Graham 2004, qui affirme qu'une start-up est une entreprise faite pour grandir rapidement, donc il lie la startup au temps.

Le deuxième point est celui d'Eric Ries 2017p.44 ,Eric Ries définit les start-ups comme une institution humaine conçue pour créer de nouveaux produits et services dans des conditions d'extrême incertitude.

Eric ries 2017 the start-up way editor pearson p.70

### **e-Les accélérateurs des start-ups**

Cohen Susan et Hochberg Yael 2014 p.35 définissent les accélérateurs comme un modèle d'aide aux entreprises, conçus pour accélérer l'intégration du marché ou bien un booste pour des entreprises déjà existante.

Après avoir passé en revue le peu de littérature disponible sur notre sujet et avant de formuler les hypothèses de notre recherche, nous allons présenter le cadre conceptuel retenu.

### **f-Processus entrepreneuriale**

C. Bruyat (1993 p.57)a réalisé une recherche qui concerne l'entrepreneuriat et il décrit le processus entrepreneurial comme dialogue individu-crédation d'une valeur dans une dynamique d'innovation. Cependant, cette relation ne garantit, en aucun cas, la pérennité de l'entreprise nouvellement créée et la persistance entrepreneuriale, tributaires d'une valeur apportée par le projet aux différentes parties prenantes. À cet effet, la relation individu/ système créé a cédé la place à une dialogique dynamique axée sur la symbiose individu/crédation de valeur.

Pour le processus entrepreneurial, nous souscrivons à la thèse de C. Bruyat (1993), qui modélise le processus entrepreneurial en distinguant trois phases reliées dans une même logique d'évolution : le déclenchement, l'engagement et la survie - développement.

R. Ronstadt (1984), W. Gartner (1985), Th. Verstraete (2000) ainsi que C. Brush et al (2003), tenants du paradigme de création d'une organisation, associent assez souvent l'entrepreneuriat à l'acte d'entreprendre.

Em-M. Hernandez (1999) met en exergue le rôle joué par l'entrepreneur et assimile l'entrepreneuriat au processus de création de l'entreprise par ce dernier. Il stipule que « l'entrepreneur est le sujet, l'acteur, et la création de l'entreprise, le résultat de son action ».

Th. Verstraete (2003) met en perspective la relation symbiotique existant entre l'entrepreneur et l'organisation qu'il impulse ayant présenté ces différentes approches (fonctionnelle, individuelle et processuelle). Nous pouvons souligner l'existence de deux éléments fondamentaux au niveau de l'entrepreneuriat : la création (d'un produit, d'un service, d'une activité, d'une organisation, de valeur) et l'entrepreneur.

### **g-Incubateur**

Le concept d'incubateur des entreprises est apparu à Batavia (New York) en 1959 avec la création du « Centre industriel » de cette ville (Aernoudt 2004).

De nombreuses observations (Aernoudt2004, p.128; Lewis, Harper& Molnar 2011 ,p.5 ; Hackett & Dilts 2004, p. 57)

Selon le ministère du commerce et de l'économie et de Développement des États-Unis d'Amérique, le nombre d'incubateurs est passé de1400 en 2006 à

plus de 7000 en 2011. Cette croissance se doit au nombre croissant des Entreprises au cours des dernières années.

Selon Lewis, Harper & Molnar 2011, p. 13

Un incubateur est un organisme d'aide et d'accompagnement à la création d'entreprise et start-up. Sa mission principale est d'assister les porteurs de projet innovant et technologique. Certains incubateurs s'adressent à des projets naissants alors que d'autres sont destinés à des start-ups en recherche de croissance voire de développement. Le mode d'admission est propre à chaque organisme. Les incubateurs accompagnent les porteurs de projets dans la rédaction d'un business plan ou pour le dépôt de brevets. Au sein d'un incubateur, l'accent sera notamment mis sur la formation à l'entrepreneuriat, le ciblage du marché ou encore l'élaboration du modèle économique. Globalement, l'offre de services varie d'un incubateur à l'autre: accompagnement personnalisé par un ou plusieurs chargés d'incubation, intervention d'experts techniques et métiers, accès à une communauté d'anciens incubés, hébergement à un prix pouvant être inférieur au prix du marché, mise en relation avec des investisseurs, des partenaires, des clients...etc.

Certains incubateurs peuvent permettre aux incubés (porteurs de projets) de bénéficier de matériels technologiques ou d'apport de capitaux moyennant une prise de participation.

Les incubateurs (Page consultée le 3 juin 2021). Site de dictionnaire économique ,<https://www.journaldunet.fr>

### **h-L'incubation de startup :**

L'incubation de start-ups est un outil de développement économique important qui favorise la création d'emplois, augmente la création de richesse et contribue de manière importante à l'économie nationale.

Selon (Lewis, Harper & Molnar 2011, p. 23) .

### **i-Les PME-PMI :**

Selon le décret présidentielle n°2008-1354 du modernisation de l'économie en FRANCE, les petites et moyennes entreprises (PME) sont celles qui, d'une part, occupent moins de 250 personnes et d'autre part, ont un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas les 50 millions d'euros ou un total de bilan n'excédant pas 43 millions d'euros.

Le sigle PMI (Petites et Moyennes Industries) désigne des entreprises dont le nombre de salariés et le chiffre d'affaires ne dépassent pas certaines limites fixées pour un pays donné.

La commission européenne définit la PME comme une entreprise indépendante financièrement, employant moins de 250 salariés avec un chiffre d'affaires plafonné à 40 millions d'euro.

### **Revue du développement économique Volume 3, Numéro 1, Pages 203-221 la commission des communautés européennes, du 30 Avril 1996**

(BOUYACOUB, 2006) affirme que l'Algérie a adopté la même charte de L'EU sur la pme qui Définit les différents types d'entreprises en se basant sur les critères suivants : l'effectif, le chiffre D'affaires, le bilan annuel et l'indépendance de l'entreprise.

Ainsi :

- La très petite entreprise ou micro-entreprise : est une entreprise employant de 1 à 9 employés Et réalisant un chiffre d'affaires annuel inférieur à 20 millions DA ou dont le total du bilan n'excède Pas 10 millions de DA. Selon BOUYACOUB, 2006

- La petite entreprise : une entreprise employant de 10 à 49 personnes et dont le chiffre d'affaires Annuel n'excède pas 200 millions de DA ou dont le total de bilan n'excède pas 100 millions de DA. Selon BOUYACOUB, 2006

- La moyenne entreprise : est une entreprise qui emploie de 50 à 250 personnes et dont le chiffre D'affaires est compris entre 200 millions et 2 milliards de DA ou dont le total du bilan est compris entre 100 et 500 millions de DA. Selon BOUYACOUB, 2006 .

- La petite et moyenne entreprise (PME) : est définie, quel que soit son statut juridique, comme Étant une entreprise de production de biens et de services employant de 1 à 250 personnes, dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 2 milliards de DA ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 500 millions de DA et qui respecte le critère d'indépendance. Selon BOUYACOUB, 2006

### **j-Écosystème entrepreneurial :**

Stam & Spigel, 2016 ont pu constater l'amélioration de l'Eco-système créé par les différents éléments et qui génère un soutien pour développer et aider à faire croître les startups qui se créent. De même, les nouveaux entrepreneurs sont encouragés à prendre des risques et à commencer à chercher des financements pour leurs projets.

Mason & Brown, 2014P.56 ont pu définir l'écosystème entrepreneurial comme un ensemble de différentes personnes qui peuvent être des entrepreneurs potentiels ou existants, des organisations qui soutiennent l'entrepreneuriat qui peuvent être des entreprises, des sociétés de capital-risque, des business Angels et des banques, ainsi que des institutions comme les universités, les agences du secteur public et les processus entrepreneuriaux qui se produisent au sein de l'écosystème tels que le taux de natalité des start-

ups, le nombre des start-ups à fort potentiel de croissance, les entrepreneurs en série et leur ambition entrepreneuriale .

Isenberg (2011) p.48 a défini sur une figure les six domaines de l'écosystème de l'entrepreneuriat qui sont ; la politique, la finance, la culture, les aides, le capital humain et les marchés.

Ces domaines montrent que l'écosystème entrepreneurial contient un changement de la pensée économique traditionnelle vers une vision économique plus récente des personnes, des réseaux et des institutions (Stam & Spiegel, 2016).

Mason & Brown, 2014 P.78 ont pu nous informer, après analyse, que le point qui permet des écosystèmes entrepreneuriaux est le flux d'informations au cours du processus entrepreneurial. Dans cet environnement (riche en informations), les individus peuvent avoir accès aux connaissances des acheteurs, aux nouvelles technologies, aux possibilités d'exploitation, à la disponibilité des équipements, aux concepts de marketing et donc trouver les opportunités de produits et de services qui sont nécessaires.

Auerswald, 2015 P.21 détermine que L'écosystème entrepreneurial doit avoir une relation interconnectée et une approche coopérative entre les différents acteurs qui le composent.

Pour être un écosystème dynamique, les gens et les idées échangent entre eux afin de créer de nouvelles start-ups, de fusionner des start-ups existantes et de faire émerger ensemble de nouvelles innovations.

### **k-Coworking Space :**

selon le site web de co-working consulté le 8 juin 2020 [www.50a.fr](http://www.50a.fr)

Ils déterminent le co-working comme un espace de collaboration et d'échanges pour les start-ups et les entreprises.

Ces espaces représentent un fondement essentiel de l'infrastructure pour une main-d'œuvre nouvelle et croissante.

La relation d'un espace de coworking avec ses membres repose principalement sur les valeurs qui animent le Coworking Mouvement, en contraste direct et délibéré avec une relation plus traditionnelle basée sur la location d'un espace à un propriétaire.

Les espaces de co-travail sont construits autour de l'idée de développement communautaire et de durabilité. Les espaces de travail en copropriété acceptent de respecter les valeurs établies par ceux qui ont développé le concept en premier lieu : la collaboration, la communauté, la durabilité, l'ouverture et l'accessibilité.

L'aspect le plus attrayant du coworking est l'environnement créatif et le sens de la communauté des professionnels qui partagent les mêmes idées. L'avantage du coworking est le potentiel de réseautage. Les personnes que vous rencontrez dans un espace de coworking pourraient être à la recherche de votre type de travail ou ils pourraient être d'excellentes ressources sur le long terme.

On a distingué aussi que le coworking space « Espace de travail partagé, ouvert et convivial, incluant des lieux de réunion, de rencontre, encourageant généralement l'échange et l'ouverture. Les espaces de coworking ne sont pas occupés uniquement par des start-ups, à la différence des incubateurs ».

d'après le livre de la fabrique des start-ups, Edition Pearson .

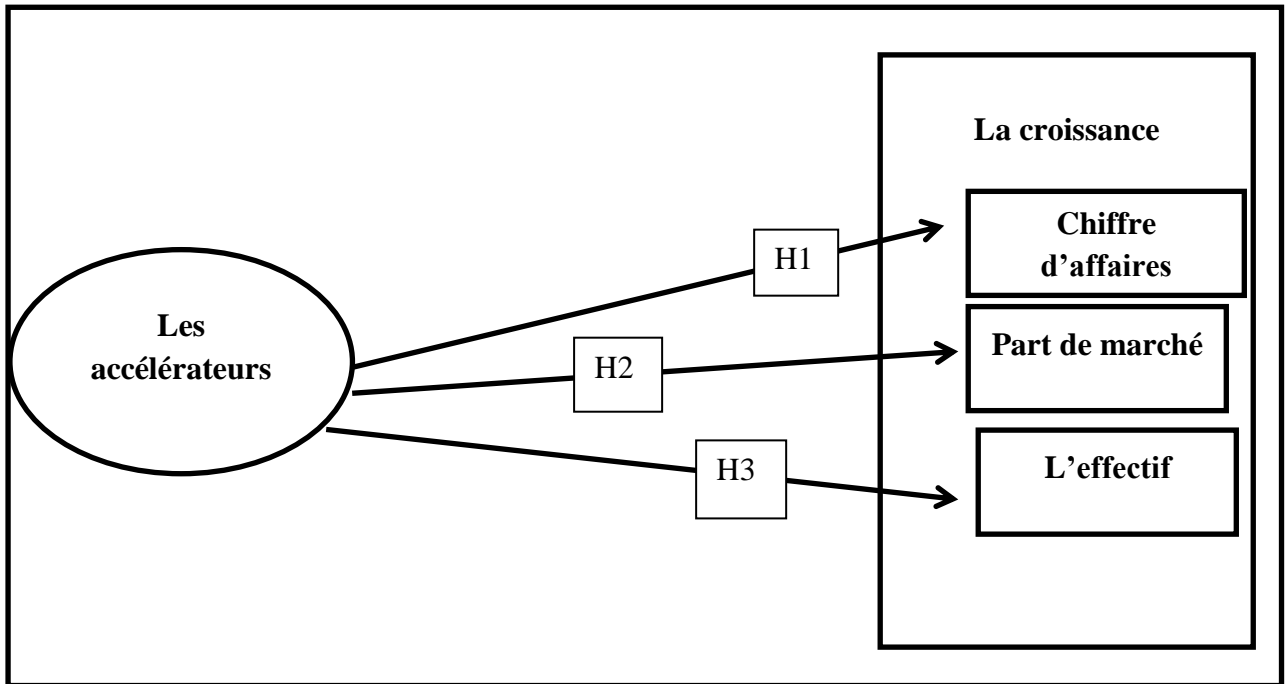
## **I-Business Angels :**

Le business Angel, ou "investisseur providentiel" selon sa traduction littérale, est un investisseur qui décide de soutenir financièrement une entreprise dont le projet lui paraît être innovant. En plus d'une part de son patrimoine, cette personne physique met à la disposition du chef d'entreprise son expérience et l'ensemble de ses compétences dans le domaine entrepreneurial.

Le business Angel peut revêtir plusieurs profils. Il peut s'agir d'un chef d'entreprise à la retraite qui souhaite investir dans le projet attractif d'une jeune entreprise innovante, ou encore d'un entrepreneur qui a revendu son entreprise et qui dispose à la fois d'un patrimoine important et d'une expérience récente. De nombreux Business Angels se regroupent au sein de "family office", pour disposer d'une force d'investissement plus importante. Dans tous les cas, le business Angel prend des risques en investissant ses fonds au travers d'un Plan d'Epargne en Actions (PEA). Cependant, le risque encouru est généralement proportionnel au retour sur investissement lorsque le pari est réussi.

Selon le site web des entrepreneurs consulté le 7 juin 2020 [www.chefdentreprise.com](http://www.chefdentreprise.com)

**Figure n°03 : Modèle de recherche**



Source : élaborée par les étudiants

### 2.2.3/ Hypothèses

Faisant suite à la revue de littérature ci-dessus citée, nous proposons les hypothèses suivantes :

**H1:** Les accélérateurs ont impact sur le chiffre d'affaires des startups.

**H2:** Les accélérateurs ont un impact sur les parts de marché des startups.

**H3:** Les accélérateurs ont un impact sur l'effectif des startups.

## **2.3/ Cadre méthodologique**

Dans cette partie, nous allons aborder l'approche méthodologique adoptée pour réaliser ce travail. Nous présenterons l'approche méthodologique, les méthodes et instruments de collecte des données, l'échantillonnage, les modalités pratiques de l'enquête et le traitement et l'analyse des données et enfin la stratégie d'analyse.

### **2.3.1/ Approche méthodologique**

En tenant compte de nos objectifs et étant donné la nature de nos variables ; soit la croissance des start-ups, leurs part de marché et le chiffre d'affaire, nous avons adopté une approche quantitative via une recherche documentaire grâce à des données secondaires, qui s'inscrit dans le cadre d'une recherche de type hypothético-déductive, une façon de conduire la recherche qui associe théorie et pratique est de poser une hypothèse, puis d'en déduire des implications concernant les faits, après avoir expérimenté ou observé, afin de voir si les faits prédits correspondent, et enfin de faire retour sur l'hypothèse à partir des résultats d'expérience. Cette approche est également appropriée pour notre cadre conceptuel.

### **2.3.2/ Méthode et instrument de collecte des données**

Afin d'avoir les données nécessaires et d'obtenir des résultats fiables et étant donné que notre approche méthodologique est une approche quantitative et pour quantifier l'impact des accélérateurs sur la croissance des start-ups, nous avons choisi d'effectuer une recherche documentaire avec une nature de données secondaires.

### **2.3.3/ Échantillonnage**

#### **a- Population de l'étude**

La population de notre étude est les startups du cabinet de consulting & engineering BRENCO, Adhérées à son incubateur Take2hub.

#### **b- Méthode d'échantillonnage**

Nous avons sélectionné l'échantillon de l'étude selon la méthode par convenance. C'est donc un échantillonnage non probabiliste. Pour ce faire, on s'est mis d'accord avec les responsables de l'incubateur take2hub, qui nous ont fourni une base de données sur le chiffre d'affaires, les parts de marché et le nombre d'effectifs, ce qui nous a permis de récolter les informations et l'évaluation des start-up incubées en amont durant deux ans depuis la création de take2hub .

#### **c- Taille de l'échantillon**

Notre échantillon se compose de trois start-ups, que nous avons gardé après le dépouillement.

### **2.3.4/ Modalités pratique de l'enquête**

#### **a- Période de l'enquête**

La collecte de donnée a eu lieu entre le 01/06/2021 et le 16/06/2021, au total la collecte de donnée nous a pris 16 jours.

### **2.3.5/ Outils d'analyse des données**

L'analyse et le traitement des données récoltées avec la recherche a pu être réalisé grâce aux logiciels IBM SPSS (logiciel d'analyse des données statistiques) (version25.0), et Microsoft Excel (2010).

### **2.3.6/ Traitement et analyse des données**

Pour commencer, nous allons procéder à une analyse descriptive (tri à plat), afin de définir le profil de nos startups, et la différence des performances des trois startups. Ensuite, nous ferons appel à l'analyse bivariée entre les accélérateurs et les start-ups, cela est dû au fait que nos variables à expliquer à savoir ; le chiffre d'affaires, l'effectif, et la part de marché sont des variables quantitatives et la variable explicative est une variable qualitative.

#### **Conclusion :**

Dans ce chapitre, on a vu la revue de la littérature qui se base sur les méthodes et les principales mesures de la croissance et les études qui abordent le sujet des accélérateurs et leurs impacts sur la croissance et ses aspects qui consiste à mesurer la croissance par des critères relatif à l'importance mesurée en nombre de salariés, en chiffre d'affaires et en total d'actif tout en appuyant sur l'importance des accélérateurs et leurs impact réels sur les start-up en exploitant le rôle de chaque variable et en utilisant une étude quantitative destinée à déterminer l'origine logique , leurs valeurs et leurs portées , grâce à tous ses données on a pu élaborer des hypothèses qui concerne le rôle et l'impact réels des accélérateurs en s'appuyant sur des bases et des études avec des outils de travaux et d'analyses .

# **CHAPITRE III**

## **ANALYSE ET DISCUSSION DES RESULTATS**

Nous allons procéder à la discussion des résultats, afin de définir les start-ups accélérées et non accélérées et démontrée l'impact réel dans plusieurs domaines d'activités en s'appuyant sur plusieurs méthodes et outils de travail afin de réaliser notre recherche et déterminer la différence et le besoin d'intégrer un accélérateur tout en étant précis et avec un atout des chiffres et des moyennes étudié durant cette recherche.

### **3.1/ Présentation des résultats**

Dans cette partie, nous allons voir les statistiques descriptives afin définir le profil de nos startups, dans la suite logique de l'analyse, nous testerons nos hypothèses pour en déduire des conclusions.

#### **3.1.1/ Description de l'échantillon**

Dans cette partie, nous allons découvrir le profil des startups à travers le domaine d'activité, l'année de création et le capital.

**Tableau n°03 : Les profils des startups**

<b>Startups</b>	<b>Domaines d'activités</b>	<b>Année de création</b>	<b>Le capital</b>
S1	Transport	2018	4.000.000
S2	Intelligence artificiel	2019	1.000.000
S3	Enseignement digital	2019	6.000.000

**Source : élaborée par les étudiants à l'aide du logiciel Excel**

Ce tableau présente le domaine d'activité, l'année de création et le capital de nos trois startups étudiées.

### 3.1.2/ Analyses descriptives uni variées

En ce qui concerne l'analyse descriptive, nous allons voir la moyenne du chiffre d'affaires, parts de marché et l'effectif avant et à la fin du programme effectué par take2hub et ce pour les 3 startups. Pour mieux illustrer les données, nous les présenterons par des graphiques.

**Tableau n°04 : Tableau des moyennes**

<b>Startups</b>	<b>Accélérées</b>	<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>Parts de marché</b>	<b>Effectifs</b>
S1	Oui	19, 453,453	20%	11
	Non	9, 000,000	05%	03
S2	Oui	90, 050,000	30%	15
	Non	1, 080,000	04%	05
S3	Oui	25, 000,000	27%	20
	Non	5, 356,498	02%	05

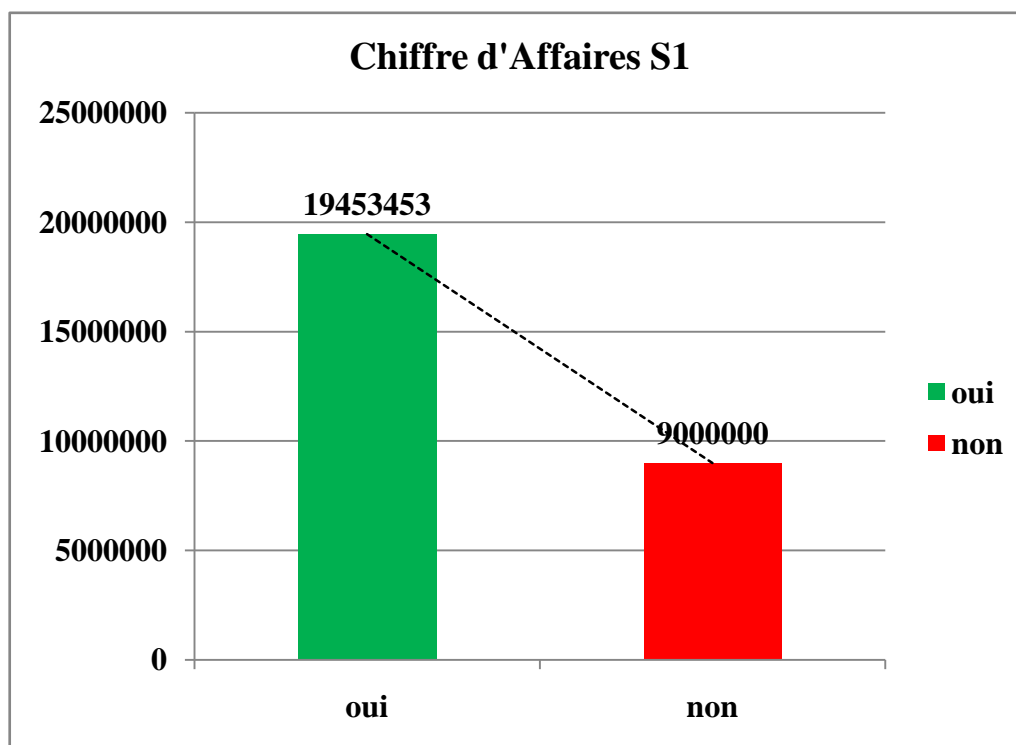
**Source : élaborée par les étudiants à l'aide du logiciel SPSS**

Ce tableau présente les moyennes du chiffre d'affaires, part de marché et l'effectif avant et à la fin du programme d'accélération.

## ➤ Startup 1

Cet histogramme représente le chiffre d'affaires de la startup 1.

**Figure n°04: Histogramme de chiffre d'affaires de la startup 1**

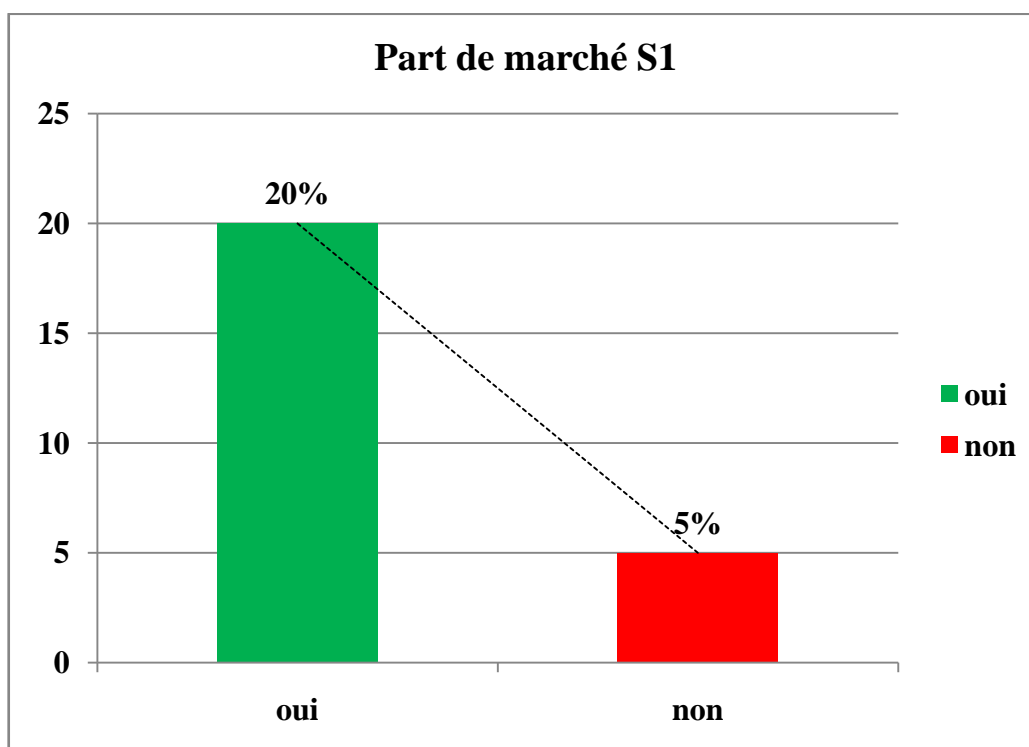


**Source : Figure réalisée par nous-mêmes à partir des données du tableau**

Cet histogramme représente la part de marché de la startup 1.

L'augmentation du chiffre d'affaires de la première start-up, tend vers une augmentation positive. Ce nombre à atteint plus de dix millions, soit une augmentation de 116% par rapport au chiffre d'affaires initial.

**Figure n°05 : Histogramme de la part de marché de la startup 1**

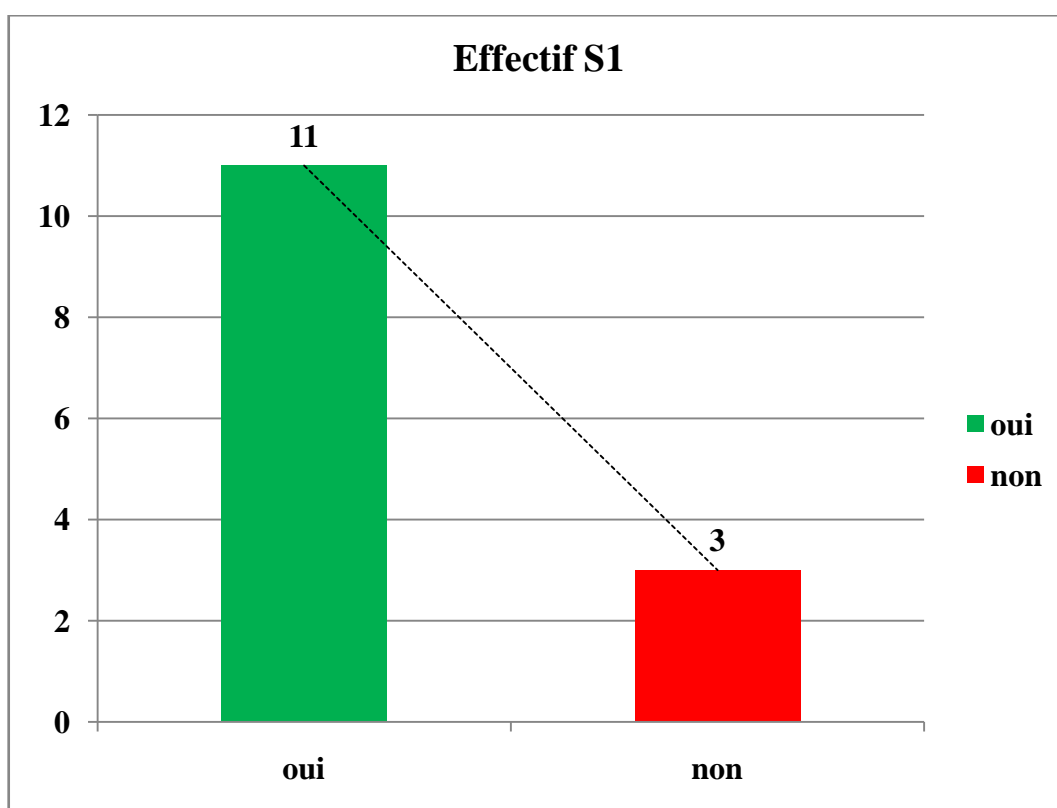


**Source : Figure réalisée par nous-mêmes à partir des données du tableau**

Cet histogramme représente l'effectif de la startup 1.

La part de marché de la première start-up a réalisé une augmentation de 15%, donc en comparant à la part de marché initiale on peut dire que le pourcentage a été quadruplé pendant la période d'accélération.

**Figure n°06 : Histogramme de l'effectif de la startup 1**



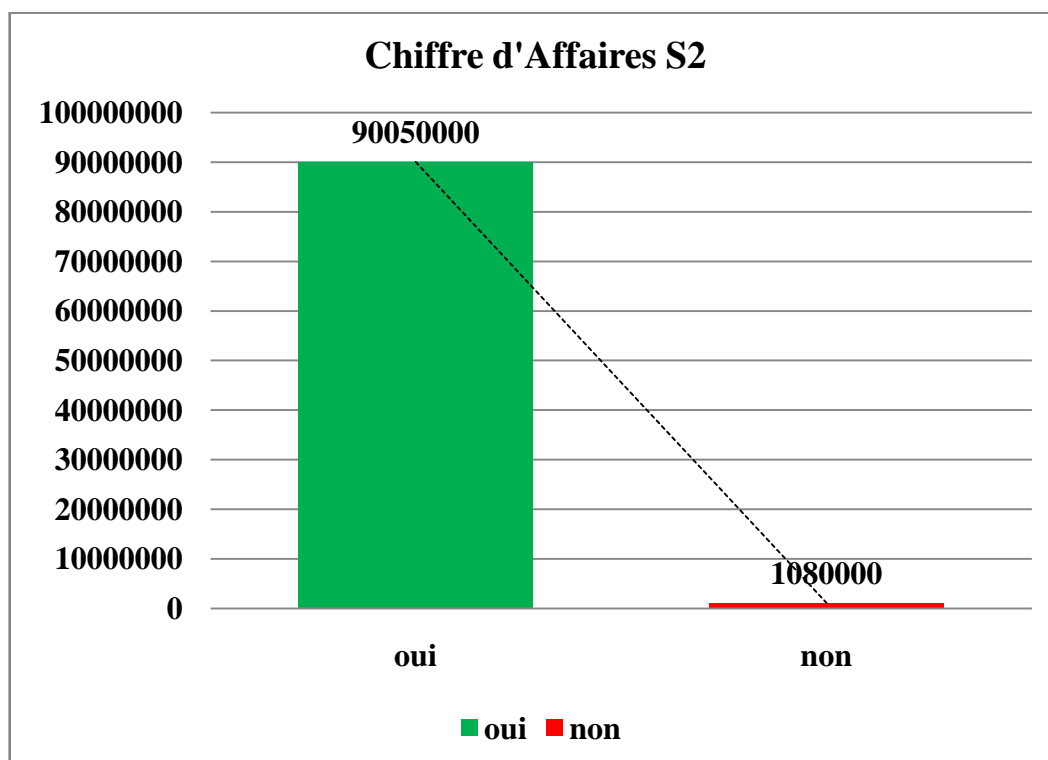
**Source : Figure réalisée par nous-mêmes à partir des données du tableau**

Cet histogramme représente l'effectif de la startup 1.

Le taux de croissance de l'effectif de la première start-up a connu une augmentation de 266%, huit personnes c'est l'écart entre l'effectif de départ et celui d'après l'accélération.

➤ **Startup 2**

**Figure n°07 : Histogramme de chiffre d'affaires de la startup 2**

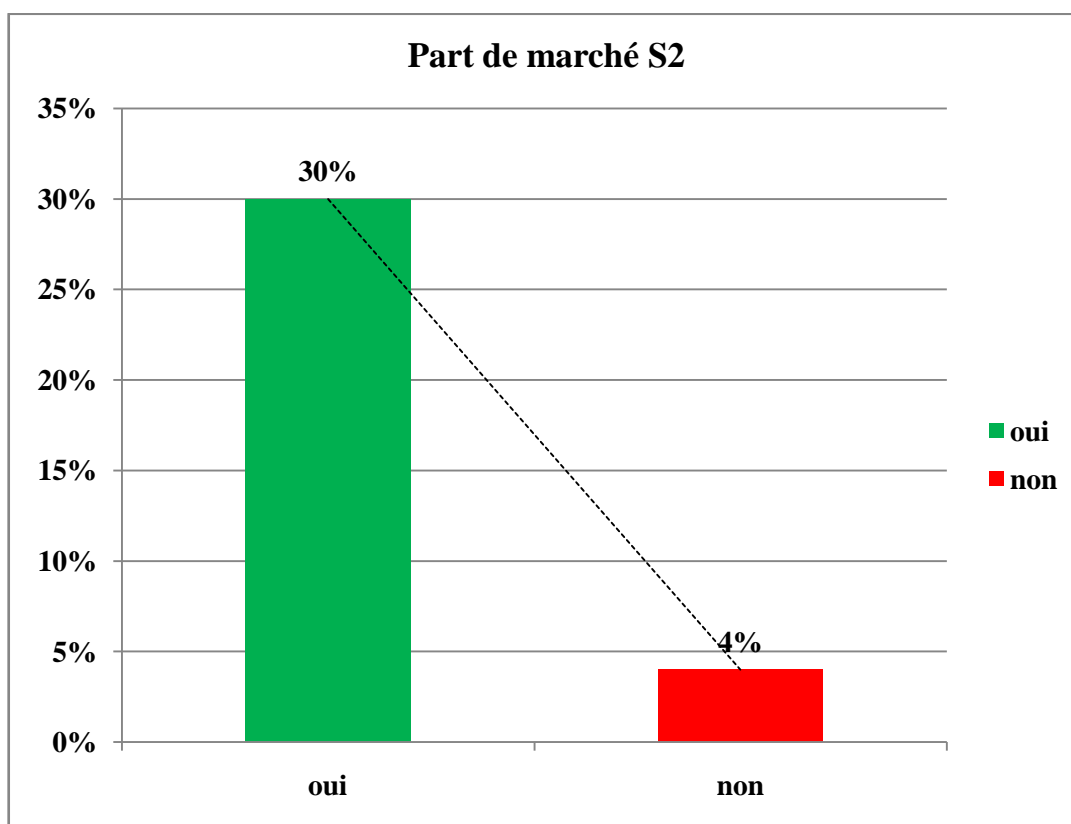


**Source : Figure réalisée par nous-mêmes à partir des données du tableau**

Cet histogramme représente le chiffre d'affaires de la startup 2.

L'augmentation du chiffre d'affaires de la deuxième start-up est d'un impact positif. Ce nombre a atteint plus de huit million huit cent et cinq cent dinar, donc une augmentation notable par rapport au chiffre d'affaires initial.

**Figure n°08 : Histogramme de la part de marché de la startup 2**

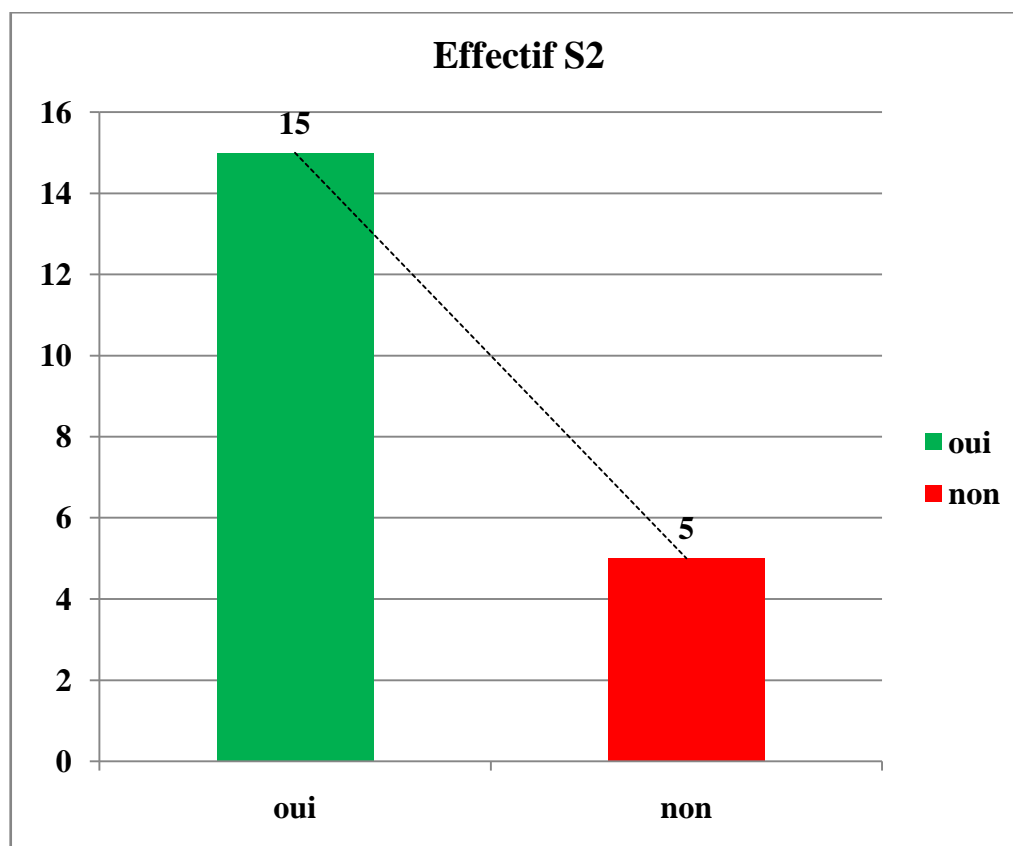


**Source : Figure réalisée par nous-mêmes à partir des données du tableau**

Cet histogramme représente la part de marché de la startup 2.

La part de marché de la deuxième start-up a connu une augmentation de 26%, donc en Comparant nos parts de marchés initiale le pourcentage réaliser est notable.

**Figure n°09 : Histogramme de l'effectif de la startup 2.**



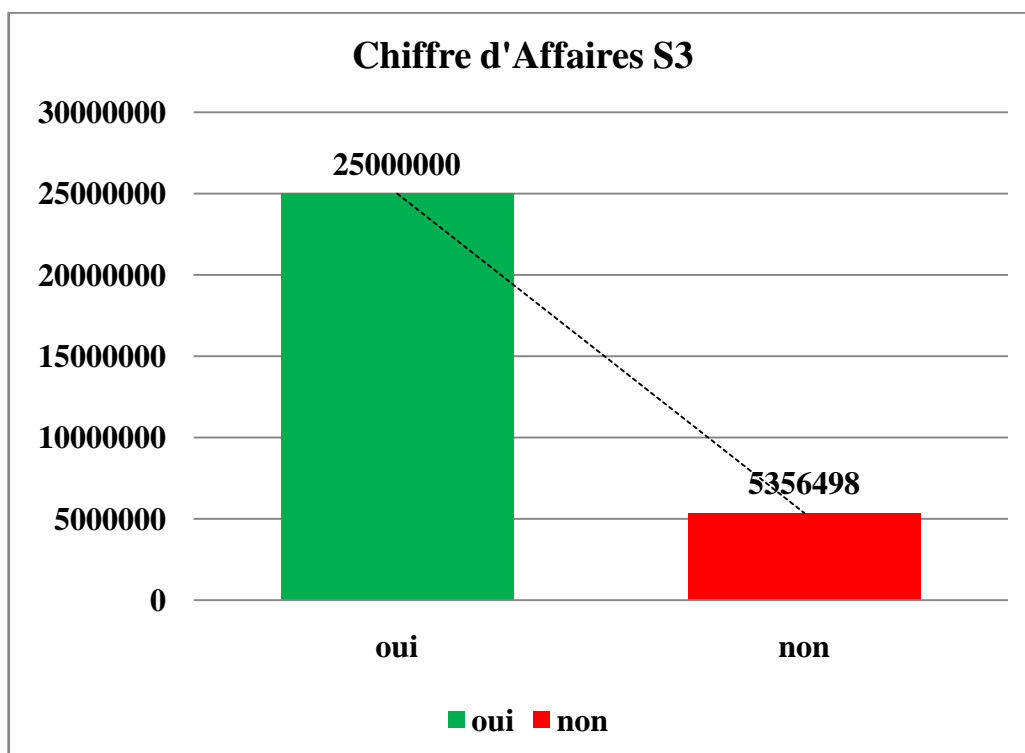
**Source : Figure réalisée par nous-mêmes à partir des données du tableau**

Cet histogramme qui représente l'effectif de la startup 2.

Le taux de croissance de l'effectif de la deuxième start-up a vu une augmentation de 200%, donc en comparant à l'effectif avant ayant appliqué le programme d'accélération le pourcentage a été triplé durant la période d'accélération.

➤ **Startup 3**

**Figure n°10 : Histogramme de chiffre d'affaires de la startup 3**

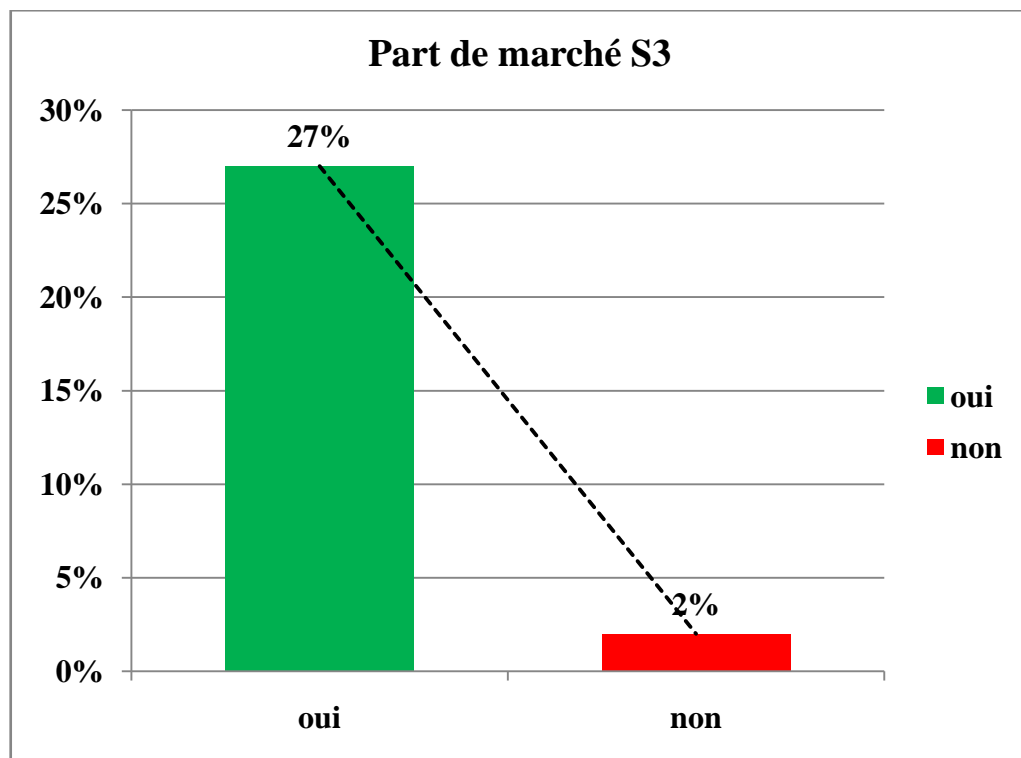


**Source : Figure réalisée par nous-mêmes à partir des données du tableau**

Cet histogramme représente la part de marché de la startup 3.

L'augmentation du chiffre d'affaires de la troisième start-up, tend vers une croissance positive. Ce nombre à atteint plus de 20000000,00 donc le chiffre d'affaires est multiplié cinq fois en appliquant le programme d'accélération.

**Figure n°11 : Histogramme de la part de marché de la startup 3**

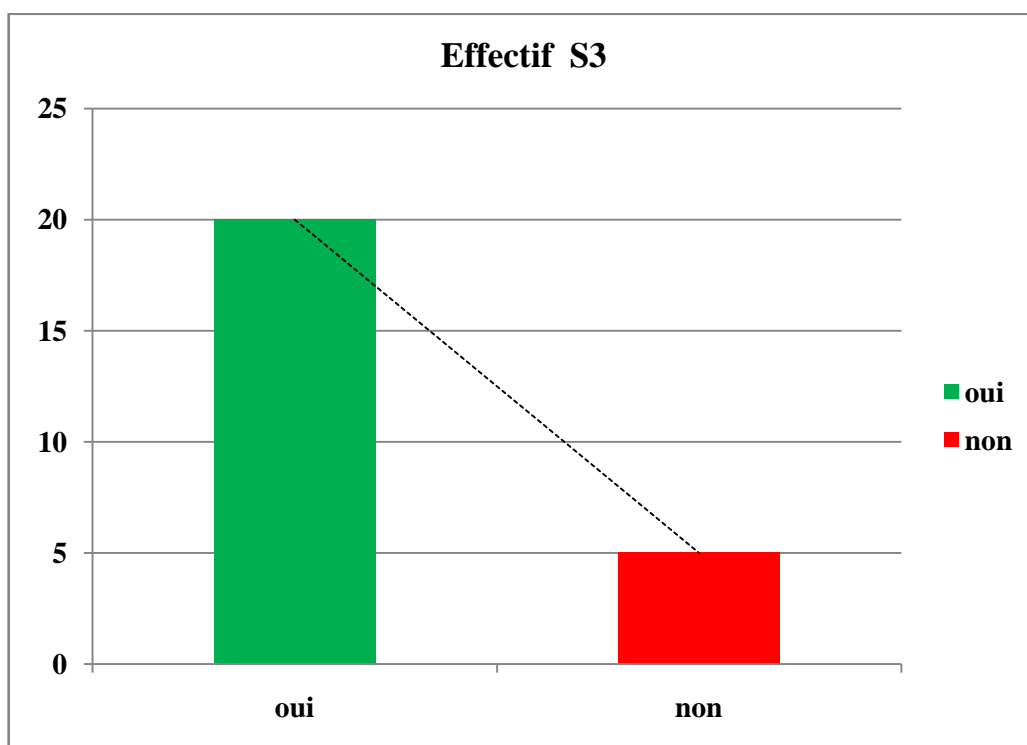


**Source : Figure réalisée par nous-mêmes à partir des données du tableau**

Cet histogramme représente la part de marché de la startup 3.

La troisième start-up à réaliser une augmentation de 25% dans sa part de marché, donc en comparant à la part de marché initiale on peut dire que le pourcentage a connu une augmentation notable.

**Figure n°12 : Histogramme de l'effectif de la startup 3**



**Source : Figure réalisée par nous-mêmes à partir des données du tableau**

Cet histogramme qui représente l'effectif de la startup 3.

Le taux de croissance de l'effectif de la deuxième start-up a connu une augmentation de 300%, donc en comparant à l'effectif de début on peut dire que le pourcentage a été quadruplé pendant la période d'accélération.

### 3.1.3/ Analyses en composantes principales multi variées

#### ➤ Corrélation inter-items

Le tableau suivant présente la matrice de corrélation entre les variables représentantes de la croissance :

**Tableau n°05 : La matrice de corrélation entre les variables représentantes de la croissance**

Matrice de corrélation				
		Chiffre d'Affaires	Part de marché	Effectif
Corrélation	Chiffre d'Affaires	1,000	0,960	0,872
	Part de marché	0,960	1,000	0,929
	Effectif	0,872	0,929	1,000

Source : élaborée par les étudiants

Nous remarquons que l'ensemble de nos variables étudiées ont une corrélation positive et forte car le score le plus faible de corrélation est de 0,87. Indice Kaiser-Meyer-Olkin et test de sphéricité de Bartlett.

Le tableau suivant présente l'indice Kaiser-Meyer-Olkin et test de sphéricité de Bartlett de la croissance.

**Tableau n°06 : Indice et test**

Indice KMO et test de Bartlett		
Indice de Kaiser-Meyer-Olkin pour la mesure de la qualité d'échantillonnage.		0,687
Test de sphéricité de Bartlett	Khi-carré approx.	96,579
	ddl	3
	Signification	0,000

Source : élaborée par les étudiants

L'indice KMO a pris la valeur de 0.68, ce qui nous donne la légitimité d'affirmer que la qualité de corrélation est bonne, et comme la valeur du test de Bartlett est de 0.00, nous pouvons donc rejeter l'hypothèse nulle et qu'on peut continuer l'analyse.

- **Variance total expliquée**

Le tableau suivant présente la variance totale expliquée de la croissance.

**Tableau n°07 : les variances des croissances**

Composante	Valeurs propres initiales		
	Total	% de la variance	% cumulé
1	2,841	94,704	94,704
2	0,131	4,360	99,064
3	0,028	0,936	100,000

**Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.**

Source : élaborée par les étudiants

Comme la valeur de la variance totale de la composante 1 est supérieur à 2.8 cela nous permet d'extraire une seule composante, cette dernière résume à elle seule 94.7% des informations initiales.

- **Qualité de représentation du facteur extrait**

Le tableau suivant présent la qualité de représentation du facteur extrait pour la croissance

**Tableau n°08 : Les qualités du facteur de la croissance**

Qualités de représentation		
	Initiales	Extraction
C.A	1,000	0,942
P.M	1,000	0,980
E	1,000	0,920

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Source : élaborée par les étudiants

On remarque une excellente représentativité de la composante extraite, elle représente le chiffre d'affaires à 94%, la part de marché à 98%, et l'effectif 92% cela nous rassure quant à la fiabilité des tests d'hypothèses car la composante ne délaisse aucune variable.

- **Test d'Alpha de Cronbach**

Les statistiques de fiabilité des concepts utilisés pour mesurer la croissance sont comme suite :

**Tableau n°09 : Statistiques de fiabilités**

<b>Statistiques de fiabilité</b>	
Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments
0,746	3

**Source : élaborée par les étudiants**

Nous pouvons dire que les concepts utilisés pour mesurer la croissance sont très faibles comme l'Alpha de Cronbach est supérieur à 0.7.

### **3.1.4/ Tests d'hypothèse bi variée**

Dans cette partie, nous effectuerons nos tests d'hypothèses, afin de choisir la bonne méthode d'analyse nous devons nous poser quelques questions. Quel est la nature de nos variables ? Les variances sont-elles comparables ? La distribution est-elle normale ? Y a-t-il plus de deux groupes à comparer ?

La première variable est celle nommé groupe, elle désigne l'adhésion au programme d'accélération, qui est une variable qualitatif nominale. Quant aux variables ou composantes de la croissance à savoir le chiffre d'affaires, la part de marché et l'effectif sont des variables quantitatives.

Après cette réflexion nous testerons nos hypothèses grâce à l'analyse de la variance (ANOVA), cette analyse nous permet de vérifier si les moyennes des groupes sont égales.

Pour terminer nous testerons la dépendance de la variable explicative (être adhérent au programme d'accélération ou non) aux variables explicatives qui sont le chiffre d'affaires, la part de marché et l'effectif.

## Startup 1

### ➤ Test de normalité

**Tableau n°10 : Test de normalité**

<b>Tests de normalité</b>				
	Accélééré	Kolmogorov-Smirnova		
		Statistiques	ddl	Sig.
Chiffre d'affaires	Non	0,389	12	0,000
	Oui	0,316	12	0,002
Part de marché	Non	0,268	12	0,018
	Oui	0,286	12	0,007
Effectif	Non	0,417	12	0,000
	Oui	0,221	12	0,110

**Source : élaborée par les étudiants**

Ce tableau représente les tests de normalité.

Le test de Kolmogorov-Smirnov, nous a permis de constater que l'ensemble des caractères a une P-value inférieure à 0.5, donc on a une distribution asymétrique (la distribution ne suit pas la loi normale) pour l'ensemble des facteurs dans notre population de référence.

➤ **Chiffre d'affaires**

**Tableau n°11 : Test d'homogénéité**

	<b>Test d'homogénéité des variances</b>			
Chiffre d'affaires	Statistique de Levene	ddl1	ddl2	Sig.
	57,721	1	22	0,00

**Source : élaborée par les étudiants**

Un tableau qui représente le test d'homogénéité des variances de chiffre d'affaires.

Le test de Levene nous permet de nous assurer qu'il existe une différence de moyenne du chiffre d'affaires entre les groupes.

**Tableau n°12 : ANOVA chiffre d'affaires**

<b>ANOVA Chiffre d'affaires</b>	
Fisher	Sig.
12,37	0,002

**Source : élaborée par les étudiants**

Un tableau qui représente ANOVA chiffre d'affaires.

Avec le test de Fisher qui est à la hauteur de 0.002, nous remarquons une dépendance positive entre le chiffre d'affaires et l'adhésion à un programme d'accélération.

Grace au test de Fisher qui est significatif nous acceptons H1 a : Les accélérateurs ont un impact positif sur le chiffre d'affaires des startups, et nous rejetons H1 b : Les accélérateurs ont un impact négatif sur le chiffre d'affaires des startups.

➤ **Part de marché**

**Tableau n°13 : Test d'homogénéité des variances de la part S1**

<b>Test d'homogénéité des variances</b>				
Part de marché	Statistique de Levene	ddl1	ddl2	Sig.
	21,699	1	22	0,00

Source : élaborée par les étudiants

Ce tableau représente le test d'homogénéité des variances de la part de marché.

Le test de Levene nous permet de prouver qu'il existe une différence de moyenne de la part de marché entre les groupes.

**Tableau n°14 : ANOVA part de marché**

<b>ANOVA Part de marché</b>	
Fisher	Sig.
278,581	0,00

Source : élaborée par les étudiants

Ce tableau représente ANOVA part de marché.

Avec le test de Fisher qui est à la hauteur de 0.000, nous remarquons une dépendance positive entre la part de marché et l'adhésion à un programme d'accélération.

Grace au test de Fisher qui est significatif nous H2 a : Les accélérateurs ont un impact positif sur les parts de marché des startups, et nous rejetons H2 b : Les accélérateurs ont un impact négatif sur les parts de marché des startups.

➤ **Effectif**

**Tableau 15 : Test d'homogénéité des variances d'effectifs S1**

Test d'homogénéité des variances				
Effectif	Statistique de Levene	ddl1	ddl2	Sig.
	57,721	1	22	0,00

**Source : élaborée par les étudiants**

Ce tableau représente le test d'homogénéité des variances d'effectif. Le test de Levene nous permet de nous garantir qu'il existe une différence de moyenne de l'effectif entre les groupes.

**Tableau n°16 : ANOVA effectif**

ANOVA effectif	
Fisher	Sig.
92,146	0,00

**Source : élaborée par les étudiants**

Un tableau qui représente l'ANOVA effectif.

Grace au test de Fisher qui est à la hauteur de 0.000, nous remarquons une dépendance positive entre la part de marché et l'adhésion à un programme d'accélération.

Grace au test de Fisher qui est significatif nos **H3 a**: Les accélérateurs ont un impact positif sur L'effectif des startups.

**H3 b** : Les accélérateurs ont un impact négatif sur L'effectif des startups.

## Startup 2

### ➤ Test de normalité

**Tableau n°17 : Test de normalité**

Tests de normalité				
	accélééré	Kolmogorov-Smirnova		
		Statistiques	Ddl	Sig.
Chiffre d'affaires	Non	0,399	12	0,000
	Oui	0,336	12	0,002
Part de marché	Non	0,288	12	0,018
	Oui	0,298	12	0,007
Effectif	Non	0,433	12	0,000
	Oui	0,242	12	0,110

Source : élaborée par les étudiants

Ce tableau représente les tests de normalité.

Grace au test de Kolmogorov-Smirnov, on a pu constater que l'ensemble des caractères a une P-value inférieure à 0.5, donc la distribution est asymétrique (elle ne suit pas la loi normale) pour l'ensemble des facteurs dans notre population de référence.

### ➤ Chiffre d'affaires

**Tableau n°18 : Test d'homogénéité des variances**

Test d'homogénéité des variances				
Chiffre d'affaires	Statistique de Levene	ddl1	ddl2	Sig.
	56,821	1	22	0,00

Source : élaborée par les étudiants

Un tableau qui représente le test d'homogénéité des variances de chiffre d'affaires.

Grace au test de Levene on a pu assurer qu'il existe une différence de moyenne du chiffre d'affaires entre les groupes.

**Tableau n°19 : ANOVA chiffre d'affaires**

ANOVA Chiffre d'affaires	
Fisher	Sig.
13,07	0,002

**Source : élaborée par les étudiants**

Un tableau qui représente ANOVA chiffre d'affaires.

Grace au test de Fisher qui est à la hauteur de 0.002, on a remarqué une dépendance positive entre le chiffre d'affaires et l'adhésion à un programme d'accélération.

Grace au test de Fisher qui est significatif nous acceptons **H1 a** : Les accélérateurs ont un impact positif sur le chiffre d'affaires des startups, et nous rejetons **H1 b** : Les accélérateurs ont un impact négatif sur le chiffre d'affaires des startups.

➤ **Part de marché**

**Tableau n°20 : Test d'homogénéité des variances**

Test d'homogénéité des variances				
Part de marché	Statistique de Levene	ddl1	ddl2	Sig.
	22,799	1	22	0,00

**Source : élaborée par les étudiants**

Ce tableau représente le test d'homogénéité des variances de la part de marché.

Le test de Levene nous permet de prouver l'existence d'une différence de moyenne de la part de marché entre les groupes.

**Tableau n°21 : ANOVA part de marché**

ANOVA Part de marché	
Fisher	Sig.
288,232	0,00

Source : élaborée par les étudiants

Ce tableau représente ANOVA part de marché.

Grace au test de Fisher qui est à la hauteur de 0.000, on a remarqué une dépendance positive entre la part de marché et l'adhésion à un programme d'accélération.

Grace au test de Fisher qui est significatif nous **H2 a** : Les accélérateurs ont un impact positif sur les parts de marché des startups, et nous rejetons **H2 b** : Les accélérateurs ont un impact négatif sur les parts de marché des startups.

➤ **Effectif**

**Tableau n°22 : Test d'homogénéité des variances**

Test d'homogénéité des variances				
Effectif	Statistique de Levene	ddl1	ddl2	Sig.
	54,641	1	22	0,00

Source : élaborée par les étudiants

Ce tableau représente le test d'homogénéité des variances d'effectif.

Grace au test de Levene on a pu garantir qu'il existe une différence de moyenne de l'effectif entre les groupes.

**Tableau n°23 : ANOVA effectif**

ANOVA effectif	
Fisher	Sig.
90,006	0,00

Source : élaborée par les étudiants

Un tableau qui représente l'ANOVA effectif.

Nous remarquons une dépendance positive entre la part de marché et l'adhésion à un programme d'accélération, grâce au test de Fisher qui est à la hauteur de 0.000.

Grace au test de Fisher qui est significatif nous H3 a : Les accélérateurs ont un impact positif sur L'effectif des startups. H3 b : Les accélérateurs ont un impact négatif sur L'effectif des startups.

### Startup 3

#### ➤ Test de normalité

**Tableau n°24 : Test de normalité**

Tests de normalité				
	Accélééré	Kolmogorov-Smirnova		
		Statistiques	ddl	Sig.
Chiffre d'affaires	Non	0,420	12	0,000
	Oui	0,301	12	0,002
Part de marché	Non	0,360	12	0,018
	Oui	0,344	12	0,007
Effectif	Non	0,411	12	0,000
	Oui	0,385	12	0,110

Source : élaborée par les étudiants

Ce tableau représente les tests de normalité.

Le test de Kolmogorov-Smirnov, nous a permis de constater que l'ensemble des caractères a une P-value inférieure à 0.5, donc la distribution est asymétrique pour l'ensemble des facteurs dans notre population de référence.

➤ **Chiffre d'affaires**

**Tableau n°25 : Test d'homogénéité des variances**

<b>Test d'homogénéité des variances</b>				
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>Statistique de Levene</b>	<b>ddl1</b>	<b>ddl2</b>	<b>Sig.</b>
	58,751	1	22	0,00

**Source : élaborée par les étudiants**

Un tableau qui représente le test d'homogénéité des variances de chiffre d'affaires.

Le test de Levene nous a permis d'assurer qu'il existe une différence de moyenne du chiffre d'affaires entre les groupes.

**Tableau n°26 : ANOVA chiffre d'affaires**

<b>ANOVA Chiffre d'affaires</b>	
<b>Fisher</b>	<b>Sig.</b>
13,07	0,002

**Source : élaborée par les étudiants**

Un tableau qui représente ANOVA chiffre d'affaires.

Le test de Fisher est à la hauteur de 0.002, donc on a remarqué une dépendance positive entre le chiffre d'affaires et l'adhésion à un programme d'accélération.

Grace au test de Fisher qui est significatif nous acceptons **H1 a** : Les accélérateurs ont un impact positif sur le chiffre d'affaires des startups, et nous rejetons **H1 b** : Les accélérateurs ont un impact négatif sur le chiffre d'affaires des startups.

➤ **Part de marché**

**Tableau n°27 : Test d'homogénéité des variances**

	<b>Test d'homogénéité des variances</b>			
Part de marché	Statistique de Levene	ddl1	ddl2	Sig.
	22,799	1	22	0,00

**Source : élaborée par les étudiants**

Ce tableau représente le test d'homogénéité des variances de la part de marché.

Grace au test de Levene on a pu prouver l'existence d'une différence de moyenne de la part de marché entre les groupes.

**Tableau n°28 : ANOVA part de marché**

<b>ANOVA Part de marché</b>	
Fisher	Sig.
271,200	0,00

**Source : élaborée par les étudiants**

Ce tableau représente ANOVA part de marché.

Grace au test de Fisher qui est à la hauteur de 0.000, on a remarqué une dépendance positive entre la part de marché et l'adhésion à un programme d'accélération.

Grace au test de Fisher qui est significatif nous **H2 a** : Les accélérateurs ont un impact positif sur les parts de marché des startups, et nous rejetons **H2 b** : Les accélérateurs ont un impact négatif sur les parts de marché des startups.

➤ **Effectif**

**Tableau n°29 : Test d'homogénéité des variances**

<b>Test d'homogénéité des variances</b>				
Effectif	Statistique de Levene	ddl1	ddl2	Sig.
	58,541	1	22	0,00

**Source : élaborée par les étudiants**

Ce tableau représente le test d'homogénéité des variances d'effectif.

En utilisant test de Levene on a pu garantir qu'il existe une différence de moyenne de l'effectif entre les groupes.

**Tableau n°30 : ANOVA effectif**

<b>ANOVA effectif</b>	
Fisher	Sig.
95,556	0,00

**Source : élaborée par les étudiants**

Un tableau qui représente l'ANOVA effectif.

Grace au test de Fisher qui est à la hauteur de 0.000, nous remarquons une dépendance positive entre la part de marché et l'adhésion à un programme d'accélération.

Grace au test de Fisher qui est significatif nous H3 a : Les accélérateurs ont un impact positif sur L'effectif des startups. H3 b : Les accélérateurs ont un impact négatif sur L'effectif des startups.

### **3.2/ Discussion des résultats**

Dans cette partie nous allons discuter les résultats après les avoir présentés, nous comparons nos déductions avec les théories exposés dans le cadre théorique.

Nos résultats nous permettent de déduire que les accélérateurs ont impact positif sur la croissance tout comme Bingham et al. (2019) l'ont affirmé contrairement à Gonzalez-Uribe et al(2016) et Sandy Yu (2019) qui disait que les accélérateurs n'ont pas un impact positif et qu'ils se basent sur des variables et ne prennent pas en considération d'autres facteurs comme la persévérance et la stabilité.

Pour discuter la recherche de Winston Smith et al. (2013) il fallait étudier au moins plus de deux accélérateurs, ce qui n'est pas notre cas donc nous allons nous abstenir, Par contre nous pouvons parfaitement discuter le résultat de (Fehder et al 2017) car la startup deux opère dans une wilaya de l'est de l'Algérie mais ces résultats ne changent pas forcément par rapport aux autres startups.

**CONCLUSION**

**GENERALE**

Notre travail de recherche est structuré autour de l'impact des accélérateurs sur la croissance des startups adhérents à leurs, ce travail avait deux grands objectifs le premier théorique et le deuxième professionnel, nous pouvons présenter nos objectifs de la manière suivantes :

**Théoriques** : Tester les impacts des accélérateurs sur le développement des startups afin d'aboutir à des nouvelles implications théoriques.

**Professionnels** : Définir une méthode scientifique pour aider les professionnels de l'incubation à mieux vendre leurs programmes aux startups et le bénéfice des startups en adhérant aux accélérateurs.

Après l'analyse des données récoltées et les déductions constatées, nous sommes arrivés à des conclusions très claires, nous présenterons nos conclusions de la manière suivante :

La première conclusion concerne le chiffre d'affaires, les accélérateurs sont un bon moyen d'agrandir le chiffre d'affaires des start-ups ; notre conclusion s'accorde à dire que les accélérateurs accroissent le chiffre d'affaires ce qui est très bénéfique pour une startup qui a besoin de beaucoup de flux financiers.

En deuxième lieu et en ce qui concerne la part de marché, notre recherche s'accorde à dire que le programme des accélérateurs est très favorable pour l'augmentation de la part de marché d'une startup surtout pour une entreprise débutante qui a besoin de dominance sur le marché de prédilection.

La troisième conclusion est relative à l'effectif qui est significativement impacté par le programme des accélérateurs, ce qui est très avantageux pour une startup en manque de ressource humaine.

Une autre conclusion non considérée par notre étude a fait surface après l'analyse de la data, l'efficacité du programme des accélérateurs sur différents wilayas du pays ce qui est un grand point à souligner.

Cette étude a cependant des limites qui nous contraignent à prendre des décisions non bénéfiques pour la recherche, en effet pendant notre recherche, nous avons rencontré pas mal d'obstacles qui ont créé des limites à ce mémoire et que nous présentons ci-dessous comme suit :

- Le contexte sanitaire a considérablement affecté la période de stage effectuée chez l'incubateur ce qui a rendu la rencontre avec les équipes des startups adhérentes très difficile.
- La restriction temporelle aussi est une limite concrète, comme les startups sont très récentes nous n'avons pas eu accès à plus de data.
- La politique de confidentialité des startups a largement restreint la quantité et la qualité de données récoltées.

Parmi les prolongements possibles de notre recherche nous pouvons proposer ces thèmes suivants :

- Quel est l'impact des accélérateurs sur la pérennité des startups ?
- Existe-t-il des programmes d'accélérateurs plus performants que d'autres ?
- Quel est le réel bénéfice des accélérateurs de l'assistance des startups ?

**RÉFÉRENCES**  
**BIBLIOGRAPHIQUES**

## Références Bibliographiques

### A-Ouvrages et Articles

1. **BINGHAM, COHEN ET HALLEN** Research Policy, September 2019, Volume 48, Issue 7.
2. **Cohen Susan et Hochberg Yael** 2014 Social Science Research Network.
3. **François Meyssonier** Quel contrôle de gestion pour les startups ? 2015 Laboratoire d'Economie et de Management Nantes-Atlantique Université de Nantes.
4. **Fehder Daniel, Hochberg, Yael V.** Accelerators and the Regional Supply of Venture Capital Investment, International Journal of Industrial Organization 2017 Volume 36 page 83-94 éditeur : Elsevier .
5. **Gonzalez-Uribe et Leatherbee** the Review of Financial Studies 2016, Volume 31, Issue 4, 2018, Pages 1566–1603 éditeur Oxford university press.
6. **Jacques Richard et Christine Collète** Comptabilité générale 2008 8ème édition éditeur DUNOD page 378.
7. **Martin Lukeš Maria Cristina Longo Jan Zouhar** Do business incubators really enhance entrepreneurial growth? Evidence from a large sample of innovative Italian start-ups, Volumes 82–83, April–May 2019, éditeur: Technovation.
8. **Nicola Del Sarto, Diane A. Isabelle, Alberto Di Minin** the role of accelerators in firm survival: An fs QCA analysis of Italian startups 2020 Volumes 90–91, 2020 Editeur: Technovation
9. **Papin**, La création d'entreprise, 2011 Dunod.

10. **Paul Graham Hackers and Painters: Big Ideas from the Computer Age** éditeur O'Reilly 2004.
11. **Revue internationale P M E**, Volume 4, numéro 2,1991 Économie et gestion de la petite et moyenne entreprise.
12. **Sandy Yu** Journal Management Science Volume 66 Pages 530-552 2019 éditeursINFORMS.
13. **Winston Smith, Gasiorowski Laura, Hannigan T.J.** Crowd funding Conférence 2013journal Volume 3 Pages 9,éditeur : science directe.

### **B- Sites web**

- [https://www.journaldunet.fr/business/dictionnaire-economique-et-financier/1199309-incubateur-definition-traduction/?fbclid=IwAR0\\_-XGBmowYN-RaI1WakNrmPIU7LYx8VzaWN\\_-1e\\_OYNsiYN-zFO1R9ep0#:~:text=Un%20incubateur%20est%20un%20organisme,un%20projet%20innovant%20et%20technologique](https://www.journaldunet.fr/business/dictionnaire-economique-et-financier/1199309-incubateur-definition-traduction/?fbclid=IwAR0_-XGBmowYN-RaI1WakNrmPIU7LYx8VzaWN_-1e_OYNsiYN-zFO1R9ep0#:~:text=Un%20incubateur%20est%20un%20organisme,un%20projet%20innovant%20et%20technologique) .
- [https://www.50a.fr/0/coworking?fbclid=IwAR0TgidVe\\_g-HwNVNA6MLdZmvxxze55iT2vZiXRuA160HAAF-4qvKG13458](https://www.50a.fr/0/coworking?fbclid=IwAR0TgidVe_g-HwNVNA6MLdZmvxxze55iT2vZiXRuA160HAAF-4qvKG13458).
- <https://www.chefdentreprise.com/Definitions-Glossaire/Business-angels-245188.htm?fbclid=IwAR1TY12xIE18NXRKfBtlj3TCfPrR0Vwz-sUHAetHrnT3Xy0LS7eG8S7lfRk#> .

**ANNEXE A**  
**ORGANIGRAMME**

# Global Chart

