

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
République Algérienne Démocratique et Populaire

Ministère de l'Enseignement Supérieur
et de la Recherche Scientifique
Ecole Nationale Supérieure de Management
Koléa



وزارة التعليم العالي و البحث العلمي
المدرسة الوطنية العليا للمناجنت
القليعة

MEMOIRE DE FIN DE CYCLE

En vue de l'obtention d'un Master Académique en
«Entrepreneuriat et Management de Projet»

Les pratiques de financement des startup labellisées en Algérie

Élaborée par

Sarra BENLEFKI

Encadré par

Dr. Mehdi BOUCHETARA

Soutenu le 14/06/2023 devant un jury composé de :

SABA Amine

Enseignant-Chercheur, ENSM

Président du jury

GAHLAM Nadia

Enseignante-Chercheur, ENSM

Examineur

Année Universitaire 2022/2023

RÉSUMÉ

Notre travail de recherche a pour objectif principal d'identifier les pratiques de financement des startup labellisées en Algérie. En effet, l'intérêt pour les startup ne cesse de croître ces dernières années, surtout qu'elles sont devenues l'un des piliers de développement économique. Néanmoins, malgré le dynamisme des startup, la difficulté d'accès au financement est limitée, ce qui représente un obstacle majeur pour la croissance de ces dernières, d'autant plus que leur succès dépend de financement. L'étude a adopté une approche quantitative, à travers une enquête qui est effectuée via des questionnaires auprès de 129 propriétaires de startup labellisées. L'analyse comprend une analyse descriptive ainsi qu'une analyse de régression logistique multiple. Les résultats obtenus montrent que le financement personnel/love money est la principale pratique de financement des startup en Algérie, suivie par le financement par capitale risque. De plus, les résultats indiquent que les startup en Algérie ont recours à différentes pratiques de financement informel.

Mots-clés : Financement, startup, sources de financement, Algérie.

ABSTRACT

Our research work aims to pinpoint the financing strategies used by Algeria's labelled startups. Since they have emerged as one of the pillars of economic development, interest in startups has been steadily rising in recent years. However, despite their dynamism, startups have significant growth challenges due to limited access to financing, particularly given that funding is essential to their success. The study adopted a quantitative approach through a survey of 129 owners of labelled companies, conducted using questionnaires. Both descriptive analysis and multivariate logistic regression analysis are used to carry out this research. According to the obtained results, venture capital funding is second in importance to personal financing /love money as a method of start-up financing in Algeria. Furthermore, the results also indicate that start-ups in Algeria resort a variety of informal financing practices.

Keywords: Financing, startup, sources of financing, Algeria.

ملخص

يهدف بحثنا العلمي إلى تحديد طرق تمويل المؤسسات الناشئة المتحصلة على علامة مؤسسة ناشئة في الجزائر. حيث أصبحت هذه المؤسسات تكتسي أهمية كبيرة في السنوات الأخيرة خاصة وأنها أصبحت من ركائز التطور الاقتصادي. لكنّها تواجه عراقيل خاصّة للحصول على التمويل، الذي يعتبر العنصر الأساسي في نجاحها.

الدراسة ارتكزت على مقارنة كمية من خلال استبيان شمل 129 مؤسسة ناشئة، التحليل شمل التحليل الوصفي، بالإضافة إلى تحليل الانحدار اللوجستي المتعدد. نتائج البحث تبين أنّ التمويل الشخصي يطغى على باقي الأنواع الأخرى، متبوع بالتمويل برأس مال المخاطر. النتائج تبين كذلك أنّ المؤسسات الناشئة تلجأ إلى ممارسات تمويل غير رسمية مختلفة.

الكلمات المفتاحية: التمويل، المؤسسات الناشئة، مصادر التمويل، الجزائر.

REMERCIEMENTS

Je tiens à remercier mon encadrant, Dr. Mehdi BOUCHETARA, pour sa patience, ses conseils, son encouragement ainsi que pour le temps qu'il a consacré à la réalisation de ce travail.

Je souhaite également exprimer ma gratitude envers tous mes enseignants à l'École Nationale Supérieure de Management ENSM.

Je tiens à témoigner toute ma reconnaissance à mes parents et à ma famille, pour leur soutien constant et leurs encouragements.

Enfin, je souhaite remercier toutes les personnes qui ont contribué à la réalisation de ce travail.

TABLE DES MATIÈRES

RÉSUMÉ	I
REMERCIEMENTS	III
TABLE DES MATIÈRES	V
LISTE DES TABLEAUX	X
LISTE DES FIGURES	XI
LISTE DES ABRÉVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES	XII
INTRODUCTION	1
1.1 Contexte et intérêt du thème.....	2
1.2 Objectifs	3
1.3 Problématique.....	3
1.4 Hypothèses	3
1.5 Méthode.....	3
1.6 Intérêt de la recherche	4
1.7 Annonce du plan.....	4
CHAPITRE I : L'ÉTAT DE L'ART	6
Section 1 : Le financement des startup	7
1.1 Le cycle de financement des startup.....	7
1.1.1 Phase incubation (Bootstrapping phase).....	8
1.1.2 Phase amorçage (seed phase).....	8
1.1.3 Phase de démarrage (early stage).....	9
1.1.4 Phase de croissance (later stage).....	9
1.1.5 Phase de sortie.....	9
1.2 Les modes de financement des startup	9
1.2.1 Les pratiques de financement informel.....	10
1.2.2 Le financement personnel /Love money.....	14
1.2.3 Les Business Angels (investisseurs providentiels)	15

1.2.4 Crowdfunding (le financement participatif)	16
1.2.5 Capital-investissement (<i>Private Equity</i>)	16
1.2.6 Capital-risque (<i>Venture capital</i>).....	18
1.2.7 Le financement bancaire	18
1.2.8 Les Initial Coin Offering (ICO)	19
1.2.9 Les dispositifs publics.....	19
1.2.10 Le financement basé sur l'actif.....	20
1.2.11 Le financement islamique	21
1.2.12 Le financement social islamique.....	22
1.2.13 Le financement par la bourse	22
1.3 Les avantages et les inconvénients des modes de financement.....	24
Section 2 : Le financement des startup en Algérie	25
2.1 Le concept de startup en Algérie	25
2.1.1 Le label startup et projet innovant en Algérie.....	26
2.2 Le financement des startup en Algérie	27
2.2.1 Les Business Angels en Algérie.....	28
2.2.2 Le crowdfunding en Algérie	29
2.2.3 Le capital investissement en Algérie	29
2.2.4 Le capital risque en Algérie	30
2.2.5 Les dispositifs étatiques en Algérie	32
2.2.6 Les concours (Gain des concours)	33
2.2.7 Le fonds d'appui et de développement de l'écosystème "start-up"	33
2.3 Les structures d'accompagnement en Algérie.....	35
2.3.1 Les incubateurs	35
2.3.2 Les accélérateurs	35
2.3.3 Les pépinières	36

Section 3 : Les facteurs clés de succès des startup, les défis et les difficultés rencontrés par les startup	36
3.1 Les facteurs clés de succès	36
3.2 Les défis des startup	39
3.3 Les difficultés d'accès au financement pour les startup	40
CHAPITRE II : DONNÉES ET MÉTHODE	43
Section 1 : Les données	44
1.1 Population et échantillon	44
1.2 Collecte de données	44
1.3 Variables	45
1.3.1 Variable indépendante «les pratiques de financement »	45
1.3.2 Variable dépendante : « financement des startup »	46
Section 2 : Méthode	46
2.1 Méthode d'analyse	46
2.2 Construction du questionnaire	47
2.3 Structure du questionnaire	48
2.4 Validation du questionnaire	48
2.5 Tri et validation des données	48
2.6 Organisme d'accueil	48
CHAPITRE III : RESULTATS ET DISCUSSION	49
Section 1 : Résultats	49
1.1 Profils des répondants	49
1.2 Profils des startup	50
1.3 Le financement des startup	52
1.3.1 Financement personnel/ love money, financement par capital risque	53
1.3.2 Financement par Business Angels, capital investissement, crowdfunding	56
1.3.3 Financement bancaire, financement social islamique, financement par les dispositifs étatiques	57

1.3.4 Financement par concours	58
1.3.5 Le financement par le fonds d'appui et de développement de l'écosystème startup	59
1.3.6 Pratiques de financement informel	60
1.4 Les problèmes et les obstacles d'accès au financement pour les startup	62
1.4.1 Les problèmes d'accès au financement rencontrés par les startup.....	63
1.4.2 Les obstacles d'accès au financement pour les startup	64
1.5 L'analyse de régression logistique multiple	66
1.5.1 Le financement personnel/ love money	66
1.5.2 Les pratiques de financement informel.....	67
1.5.3 L'accompagnement.....	67
Section 2 : Discussion	68
2.1 Caractéristiques de l'unité de l'échantillon	68
2.2 Le financement des startup en Algérie	69
2.2.1 Le financement personnel/ love money	69
2.2.2 Les Business Angels	69
2.2.3 Le crowdfunding.....	70
2.2.4 Le capital investissement	70
2.2.5 Le capital-risque.....	70
2.2.6 Les dispositifs étatiques	71
2.2.7 Le financement bancaire	71
2.2.8 Le financement social islamique.....	71
2.2.10 Les concours (Gain des concours)	71
2.2.11 Les pratiques de financement informel.....	71
2.3 Le rôle des structures d'accompagnement dans le financement des startup	72
2.4 Les facilités et les difficultés d'accès au financement.....	72
CONCLUSION	75
1. Aperçu et résumé	76

2. Implications pratiques	77
3. Limites	77
4. Prolongement possible de la recherche	77
BIBLIOGRAPHIE	78
ANNEXE A - QUESTIONNAIRE	86

LISTE DES TABLEAUX

Tableau1 : Les avantages et les inconvénients des modes de financement.	24
Tableau 2 : Les principaux opérateurs du marché de capital investissement et capital-risque en Algérie	31
Tableau 3 : Les dispositifs étatiques en Algérie.....	32
Tableau 4 : Les facteurs clés de succès des startup	38
Tableau 5 : Statistiques descriptives de l'échantillon - fiche signalétique.....	49
Tableau 6 : Statistiques descriptives des profils des startup	50
Tableau 7 : Statistiques descriptives des profils des startup	52
Tableau 8 : Croisement entre le niveau d'études et le premier mode financement obtenu.....	53
Tableau 9 : Statistiques descriptives du financement personnel/ love money et financement par capital-risque	54
Tableau 10 : Déterminant de choix de financement personnel/ love money et le capital-risque	55
Tableau 11 : Statistiques descriptives des financements Business Angels, capital investissement, crowdfunding.....	56
Tableau 12 : Les déterminants de choix de financement par Business Angels, capital investissement et crowdfunding	57
Tableau 13 : Statistiques descriptives du financement par un concours	58
Tableau 14 : Statistiques descriptives du financement par un concours	59
Tableau 15 : Statistiques descriptives des pratiques de financement informel	61
Tableau 16 : Les obstacles d'accès au financement pour les startup	65
Tableau 17 : Constats des résultats issus de la littérature	66
Tableau 18 : Régression logistique financement personnel/ love money	67
Tableau 19 : Régression logistique pratiques de financement informel	67
Tableau 20 : Information sur l'accompagnement	68
Tableau 21 : Le rôle de l'accompagnateur dans le financement des startup	68

LISTE DES FIGURES

Figure 1 : Le cycle de financement des startup selon leurs croissances	8
Figure 2 : Le positionnement des Business Angels entre le financement informel et le financement formel	15
Figure 3 : Capital investissement et cycle de vie d'une entreprise	17
Figure 4 : Participation à la création de l'entreprise	50
Figure 5 : Le propriétaire est également le dirigeant de l'entreprise	50
Figure 6 : Secteurs d'activité des startup	51
Figure 7 : Le premier financement obtenu par la startup	52
Figure 8 : Niveau de satisfaction par rapport au financement personnel/ love money	55
Figure 9 : Niveau de satisfaction par rapport au financement capital-risque	56
Figure 10 : Le pourcentage des startup qui ont obtenu un financement par le fonds d'appui et de développement de l'écosystème startup.....	59
Figure 11 : Le financement par le fonds d'appui et de développement de l'écosystème startup	60
Figure 12 : Le pourcentage des startup qui ont eu recours aux pratiques de financement informel	61
Figure 13: Nombre de fois de recours aux pratiques de financement informel	62
Figure 14 : Le niveau de satisfaction par rapport aux pratiques de financement informel	62
Figure 15 : Les modes de financement refuser pour les startup	63
Figure 16 : Les problèmes d'accès au financement rencontré par les startup	64

LISTE DES ABRÉVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES

ASICOM	Société Algéro-Saoudienne d'Investissement
ANADE	Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat
ANGEM	Agence Nationale de Gestion de Micro Crédit
ANSEJ	Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes
ASF	Algerian Startup Fund
BA	Business Angels
BADR	Banque de l'Agriculture et du Développement Rural
BDL	Banque de Développement Local
BEA	Banque de Développement Local
BNA	Banque Nationale d'Algérie
CASNOS	Caisse Nationale de Sécurité Sociale des non-salariés
CBA	Casbah Business Angels
CNAS	Caisse Nationale des Assurances Sociales
CNEP	Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance-Banque
CNCC	Compagnie Nationale des Commissaires aux Comptes
CPA	Crédit Populaire d'Algérie
COSOB	Commission d'Organisation et de Surveillance des Opérations de Bourse
EURL	Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée
FINALEP	La Financière Algérienne de Participation
FSI	Finance Sociale Islamique
ICO	Initial Coin Offering
INSEE	Institut National de la Statistique et des Études Économiques
IPO	Initial Public Offering
NIF	Numéro d'Identification Fiscale
NIS	Numéro d'Identification Statistique
PCT	Le Traité de coopération en matière de brevets
PME	Petite ou Moyenne Entreprise
SA	Société Anonyme
SAS	Société par Actions Simplifiée
SARL	Société à Responsabilité Limitée
SEAF	Algerian Innovation Fund
SNC	Société en Nom Collectif
SPAS	Société Par Actions Simplifiée
SOFINANCE	Société financière d'investissements, de participation et de placement
SAS	Statistical Analysis System
SPSS	Statistical Package for the Social Science

INTRODUCTION

1.1 Contexte et intérêt du thème

L'intérêt pour les startup est apparu pour la première fois dans les années 1920, aux États-Unis, et ce n'est qu'après la grande dépression financière (Khelil, 2022) que ceci prit de l'ampleur. Les startup sont devenues l'un des piliers du développement économique, grâce à leur capacité d'augmenter la production, la création et l'innovation ainsi qu'à leur aptitude pour la relance d'une nouvelle économie moderne (Belaid, 2023 ; Hyun & Hyo Seob, 2022 ; Mouassa, 2021).

Par ailleurs, au cours de ces cinq dernières années, l'Algérie accorde un intérêt particulier aux startup, comme les autres pays du monde, en lui accordant la place du pilier de l'économie nationale dans l'objectif de faire de la startup le fer de lance de l'économie algérienne. Cela s'est traduit à travers la création du Ministère délégué auprès du premier ministre chargé de l'économie de la connaissance et des startup, en 2019, dont la mission consiste à aider le développement des startup ainsi que la mise en place des dispositifs d'aides financières (Drouiche & Menai, 2022 ; Khelil, 2022 ; Ismail & Haraoubia, 2021).

Cependant, malgré le dynamisme des startup en Algérie, celles-ci font face à des défis importants liés à l'écosystème dans lequel elles opèrent. Ainsi, le principal défi est le financement, surtout qu'elles se heurtent à un environnement de financement faible qui constitue un obstacle majeur à leur développement (Khelil, 2022).

De plus, les startup sont dépendantes des ressources financières qui permettent leurs croissances et leurs survies (Boulahouat & Beztouh, 2022), étant donné que le financement est l'un des piliers de leur réussite. Par conséquent, la difficulté d'obtenir un financement représente une source de préoccupation dans leur développement (Xu et al., 2021). En outre, le financement est la principale cause d'échec de ces entreprises, vu que le financement est vital pour la pérennité du projet (Boumendil, 2022 ; Sabah & Bentayeb, 2021 ; Drouiche & Menai, 2022).

Par ailleurs, la préoccupation de ces startup ne se limite pas seulement au fait que ces sources de financement sont acquises avec succès, mais également au choix d'un financement parmi tant d'autres, ainsi qu'à la manière dont ces sources sont effectivement mises en œuvre une fois qu'elles soient obtenues, puisque les startup manquent à la fois d'expérience et d'expertise (Tariq, 2013).

La présente recherche vise à déterminer les pratiques de financement des startup labélisées en Algérie. Elle tend particulièrement à étudier les déterminants du choix du mode de

financement, notamment les obstacles d'accès au financement pour les startup en Algérie, dans le but de connaître principalement les pratiques de financement formel et informel de ces entités.

1.2 Objectifs

Notre étude s'intéresse aux pratiques de financement des startup labélisées en Algérie ([Boumendil, 2022](#)). Elle a pour objectifs ce qui suit :

- Connaître les pratiques de financement des startup labélisées en Algérie ;
- Identifier les déterminants qui influencent la décision de choix du mode de financement parmi les autres modes de financements ;
- Comprendre le rôle des structures d'accompagnement dans le financement des startup ;
- Explorer les difficultés et les facilités d'accès au financement pour les startup en Algérie.

1.3 Problématique

La problématique du présent travail de recherche émerge des résultats des recherches de [Boumendil \(2022\)](#); [Drouiche & Menai \(2022\)](#); [Tariq \(2013\)](#). Elle s'appuie sur la question de recherche suivante :

Quelles sont les pratiques de financement des startup labellisées en Algérie ?

1.4 Hypothèses

Dans le but de répondre à la question de recherche, nous nous sommes référées aux travaux de [Belaid \(2023\)](#); [Boumendil \(2022\)](#); [Douadi-Amiar & Derridj \(2022\)](#); [Hattou \(2019\)](#); [Sabah & Bentayeb \(2021\)](#). Ainsi, les hypothèses de recherche que nous avons retenues sont les suivantes :

H 01 : Le financement personnel/love money serait la pratique principale de financement des startup labellisées en Algérie.

H 02 : Le financement par capital-risque serait la pratique principale de financement des startup labellisées en Algérie.

1.5 Méthode

Afin de répondre à notre question de recherche et de tester nos hypothèses, nous mèneront une étude quantitative en administrant un questionnaire. Ce dernier a été élaboré en fonction

de la revue de la littérature la plus récente sur notre sujet, notamment les travaux de [Boumendil \(2022\)](#); [Institut de recherche sur les PME](#); [INSEE \(2010\)](#); [Lafortune & St-Cyr \(2000\)](#); [Ngongang & Motsoguem \(2017\)](#) ; [Robyn \(2018\)](#).

Pour répondre à notre question de recherche, l'enquête a été menée auprès des startup labélisées en Algérie. Nous avons pu récolter un ensemble de 129 réponses à notre questionnaire.

1.6 Intérêt de la recherche

Le financement des startup a toujours été un sujet de débat au sein du cercle des économistes et des chercheurs ([Tariq, 2013](#)). L'intéressement au défi financier s'explique, d'une part, par la spécificité du financement des startup, et d'autre part, par l'importance que revêtent les ressources pour les startup, étant donné que la question du financement est la deuxième en termes d'importance après l'initiative pour leur mise en œuvre ([Boumendil, 2022](#)).

Notre étude s'intéresse aux pratiques de financement des startup labélisées en Algérie, principalement en raison du peu d'études ayant abordé ce sujet dans la littérature académique ([Boumendil, 2022](#)). Donc, cette recherche contribue à la littérature en fournissant des informations sur l'état du marché qui finance les startup en Algérie. De plus, elle met l'accent sur les déterminants du choix de la source de financement ainsi que les difficultés rencontrées par les startup pour l'accès au financement ([Tariq, 2013](#)).

1.7 Annonce du plan

Afin de répondre à notre question de recherche, nous avons structuré le présent document comme suit :

Une partie introductive qui donnera une vue d'ensemble sur le contexte, les intérêts, les objectifs de la recherche, ainsi que sur la question de recherche et les hypothèses qui sont développées à partir de la littérature. Nous présenterons également la méthode de recherche appliquée.

Le premier chapitre présentera l'état de l'art sur notre sujet. Il sera divisé en trois (3) sections : la section 01 traitera le financement des startup ; la section 02 sera consacrée au financement des startup en Algérie, et la section 03 abordera les facteurs clés de succès, les défis et les difficultés rencontrés par les startup.

Le deuxième chapitre présentera le cadre méthodologique, composé de deux parties : une première section Données où nous présentons la population et l'échantillon, ainsi que les

variables de la recherche, et une seconde section Méthode où nous présentons la méthode de travail et de collecte du corpus, ainsi que les outils et méthodes retenus pour son analyse.

Le troisième chapitre présentera les résultats de l'analyse statistique. Une discussion de ces résultats sera établie en les projetant sur l'analyse de la littérature. L'objectif est de comparer nos résultats à ceux retenus de notre état de l'art.

Pour finir, la conclusion résumera les principaux résultats obtenus, ainsi que les limites de l'étude et les éventuelles perspectives de la présente recherche.

CHAPITRE I : L'ÉTAT DE L'ART

Ce premier chapitre retrace l'état de l'art sur le financement des startup à travers leurs cycles de financement, les différents modes de financement, la réalité de financement des startup en Algérie. Les facteurs clés de succès, les défis et les difficultés d'accès au financement pour les startup y seront abordés également.

Section 1 : Le financement des startup

Selon la littérature analysée, il existe deux courants dans l'identification des sources de financement des startup : ceux qui abordent le financement des startup selon leur cycle de vie, et ceux qui abordent chaque mode de financement de manière individuelle ([Boumendil, 2022](#)). Nous allons présenter ces deux perspectives pour mettre en évidence les sources de financement des startup.

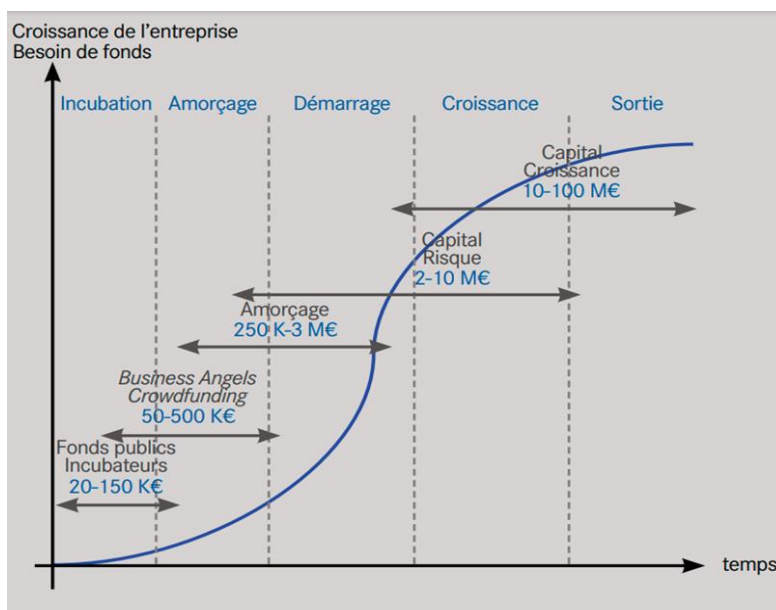
1.1 Le cycle de financement des startup

Les startup sont diversifiées et complexes par nature. Elles ont leur cycle de vie. Cependant, il n'y a pas de parcours prédéfini pour les startup ([Boulahouat & Beztouh, 2022](#)), étant donné que les étapes peuvent varier d'une startup à l'autre. Mais généralement, leur cycle de vie est composé de cinq phases progressives, à savoir la phase incubation, d'amorçage, de démarrage, de croissance et finalement la phase de la sortie ([Ekeland et al., 2016](#)).

Il existe une variété d'instruments financiers destinés à financer les startup qui sont disponibles sur le marché. Cependant, tous ces instruments n'interviennent pas au même moment ([Kouamé, 2012](#)). Chaque phase du cycle de vie mobilise des sources de financement adaptées au développement de la startup, puisque les besoins de financement changent en fonction de son développement ([Tariq, 2013](#)). C'est pourquoi la startup doit réfléchir à la source de financement la mieux adaptée pour la phase de développement dans laquelle elle se trouve ([Salamzadeh & Kawamorita Kesim, 2015](#)).

La figure suivante nous permet de distinguer les différentes phases de croissance d'une startup, avec pour chaque phase les différents modes de financement disponibles en fonction la croissance de la startup :

Figure 1 : Le cycle de financement des startup selon leurs croissances



Source : (Ekeland et al., 2016), Renforcer le capital-risque français, p. 2.

Les différentes phases du cycle de vie des startup et les modes de financement que l'on retrouve le plus souvent pour chaque étape sont les suivants :

1.1.1 Phase incubation (Bootstrapping phase)

Durant cette phase, le projet n'est encore qu'une idée, c'est la phase de recherche et de développement. L'entrepreneure a besoin de fond pour transformer cette idée en une entreprise rentable (Salamzadeh & Kawamorita Kesim, 2015).

Le financement provient essentiellement du love money, des aides publiques (concours, prêts d'honneur) ou encore du réseautage apportée par les incubateurs et les accélérateurs (Ekeland et al., 2016). De plus, les investisseurs providentiels (Business Angels) sont plus susceptibles d'investir à ce stade (Salamzadeh & Kawamorita Kesim, 2015).

1.1.2 Phase amorçage (seed phase)

Il s'agit de la phase de création et du premier apport en capital de l'entreprise (Ekeland et al., 2016). À ce stade, la startup entre dans une nouvelle phase, la phase de démarrage, qui est très importante dans son cycle de vie. Beaucoup de startup échouent à ce stade.

Le fondateur recherche des mécanismes de soutien, tels que les accélérateurs, les incubateurs et les centre de développement des petites entreprises, pour accélérer le processus (Salamzadeh & Kawamorita Kesim, 2015). Le financement peut provenir des aides

publiques, des Business Angels, du crowdfunding, ou de fonds spécialisés (fonds d'amorçage) (Ekeland et al., 2016).

1.1.3 Phase de démarrage (early stage)

Cette phase commence lorsque la startup vend ses produits, entre dans le marché et construit son équipe. Il s'agit du premier succès (Salamzadeh & Kawamorita Kesim, 2015). C'est généralement à ce stade que le capital-risque intervient, principalement par le biais de fonds spécialisés, mais également grâce à des aides publiques (Ekeland et al., 2016).

1.1.4 Phase de croissance (later stage)

Il s'agit de la phase de décollage pour la startup. Durant cette phase, le financement approprié est le capital développement (capital-croissance), qui permet à l'entreprise d'étendre son volume d'activité et de s'attaquer à de nouveaux marchés (Ekeland et al., 2016).

1.1.5 Phase de sortie

La dernière phase est celle de la sortie, lorsque la startup aurait atteint la maturité. Le plus souvent, la startup est introduite en bourse, où elle peut être rachetée par une grande entreprise désireuse de s'approprier les actifs, les idées ainsi que les technologies développées (Ekeland et al., 2016).

1.2 Les modes de financement des startup

Plusieurs sources de financement existent pour les startup (Drouiche & Menai, 2022). Les sources de financement peuvent être formelles ou informelles. Les sources de financement formelles comprennent le financement par les institutions réglementées, à la fois par le gouvernement et la banque centrale, tandis que les marchés informels opèrent au-delà du cadre réglementaire du système financier (Arisa & Gwatidzo, 2022).

Par ailleurs, selon Ernes & Edward (2022), il existe essentiellement deux sources de financement pour les PME. La première source est le financement par les fonds propres (financement interne) qui proviennent généralement de l'épargne personnelle, des dons d'amis, de membres de la famille et d'associés, ainsi que les investisseurs en capital-risque. La deuxième source est le financement par emprunt (financement externe), qui prend généralement la forme d'emprunt auprès d'institutions financières, de prêteurs, etc.

D'après l'étude de [Tariq \(2013\)](#), il existe différentes tendances financières en fonction de divers facteurs, allant du système financier aux croyances religieuses, et du manque de connaissances des autres options financières et aux installations restreintes pour les startup.

Les résultats de l'analyse de 5 pays à partir de la littérature relèvent que le capital du propriétaire est la principale source de financement des startup en Chine et au Ghana. En revanche, les banques sont les principales sources de financement au Pakistan et au Royaume-Uni. En Allemagne, les banques et les sociétés de capital-risque sont les principales sources de financement des entreprises ([Tariq, 2013](#)).

1.2.1 Les pratiques de financement informel

L'échec des startup est souvent causé par un manque de financement, d'autant plus que la plupart des entrepreneurs ne parviennent pas à obtenir un financement auprès de sources formelles ([Mendes-Da-Silva, 2019](#)). De ce fait, le financement informel est devenu le canal privilégié pour le financement des startup, en raison des difficultés rencontrées par les startup pour obtenir un financement auprès des institutions formelles. Il leur est donc difficile de s'établir et de se développer sans le soutien de financements informels ([Xu et al., 2021](#)).

Ainsi, les marchés financiers informels jouent un rôle clé dans le développement de millions de petites entreprises, en complément des marchés financiers formels. Ces petites entreprises sont souvent confrontées à de graves contraintes de financement de la part des marchés financiers formels, en particulier dans les marchés émergents dotés de systèmes financiers sous-développés ([Li & Hua, 2023](#)). Par conséquent, l'existence et le bon fonctionnement d'un marché financier informel sont aussi importants que le marché financier formel ([Edirisinghe & Ariyawansa, 2015](#)).

De plus, selon [Eriola & Hounkou \(2022\)](#), les entreprises préfèrent recourir à des prêts informels plutôt qu'à des prêts formels, car ces derniers sont plus pratiques, avec des taux d'intérêt plus bas, une durée plus longue et sans aucune exigence de garantie.

[Ullah \(2019\)](#), dans sa recherche basée sur des données de la Banque européenne pour la reconstruction et le développement et la Banque mondiale sur l'environnement des affaires et la performance des entreprises, a mené une étude sur un ensemble de 5982 entreprises dans 30 pays d'Europe de l'Est et d'Asie centrale pour la période 2011-2014. Les résultats de la recherche considèrent qu'il existe une relation positive entre la finance formelle et le degré d'innovation de l'entreprise. De plus, la finance informelle ne joue aucun rôle significatif

dans la promotion de l'innovation dans les pays développés comme dans les pays en développement.

Dans le même sens, [Arisa & Gwatidzo \(2022\)](#) ont conclu, à travers une étude comparative réalisée à partir des données de la Banque mondiale sur un échantillon de 8932 entreprises de 13 pays africains, que les sources de financement formelles favorisent davantage la croissance de l'entreprise que le financement informel.

Cependant, [Wahab et al. \(2022\)](#), à travers une analyse de l'effet du financement formel et informel sur la croissance d'entreprises artisanales au Pakistan, réalisée sur 208 entreprises, indiquent que le financement informel a un impact plus important que le financement formel sur la croissance des petites entreprises.

De leur côté, [Mago & Modiba \(2022\)](#) ont conclu que la finance informelle est une alternative viable pour les micros et petites entreprises. Elle joue également un rôle essentiel dans les opérations, la croissance et la durabilité des petites entreprises.

Dans une autre étude, [Eriola & Hounkou \(2022\)](#) ont analysé la relation entre le succès des petites entreprises et l'autofinancement, à travers une étude quantitative auprès de 293 chefs de petites entreprises béninois. Les résultats indiquent que plus de 65% des petites entreprises sont autofinancées, et près de 40 % des répondants ont reçu un soutien financier de leur famille ou de leurs amis, et environ 38 % par la tontine.

L'étude révèle également que le financement informel a un effet positif significatif sur le succès des petites entreprises, ce qui souligne l'importance des sources de financement informelles pour le financement des petites entreprises dans les pays en développement ([Eriola & Hounkou, 2022](#)).

[Edirisinghe & Ariyawansa \(2015\)](#) ont analysé les raisons du recours à la finance informelle par la communauté rurale au Sri Lanka. Ils ont réalisé une étude quantitative en administrant un questionnaire à 250 répondants pour identifier les principales sources de financement informelles utilisées.

Les résultats indiquent que les personnes dépendent fortement de la finance informelle, et que le prêt de la famille et des amis est la source de financement préférée. De plus, les résultats ont également révélé que le sexe, le niveau d'éducation, la profession, le niveau de revenu, le comportement financier, les attitudes financières personnelles, la confiance et la

fiabilité de la finance formelle sont des facteurs liés à la dépendance à la finance informelle (Edirisinghe & Ariyawansha, 2015).

Nguyen et al. (2022) ont analysé les raisons pour lesquelles les PME choisissent des financements externes alternatifs lorsque leur accès au financement formel est limité, surtout dans les marchés émergents, en se basant sur un échantillon de 4 992 entreprises sur une période de 6 ans, de 2004 à 2014. Les résultats montrent que les PME utilisent la finance informelle comme une alternative lorsqu'elles rencontrent des difficultés dans le processus de demande de financement formel.

A travers une étude mixte effectuée en premier lieu, par une étude quantitative qui est réalisé via un questionnaire administré aux responsables des banques et des d'agence de micro-crédit, au Centre-Ouest de la Côte d'Ivoire. Par la suite une étude quantitative a été établie à travers des entretiens individuels qui ont été réalisés auprès de 33 prêteurs informels. Les résultats de la recherche indiquent que la finance informelle est principalement composée de fournisseurs, des parents et des amis, et que les prêts sont accordés soit en nature ou en espèce (Youan Bi, 2016).

Li & Hua (2023) ont examiné l'influence du capital social familial et de la performance des prêts des emprunteurs sur les marchés financiers informels. En utilisant un ensemble de données collecté auprès d'une institution financière informelle dans l'Est de la Chine de 2014 à 2018.

Dans l'ensemble, les résultats montrent l'emprunt auprès de la famille et des amis est considéré comme une forme importante et peu coûteuse de financement informel. Par conséquent, les emprunteurs, disposant d'un capital social familial élevé ont plus de chances d'accéder à des canaux de financement pour assurer leur liquidité (Li & Hua, 2023).

Une étude réalisée par Dinar & Meziouni (2016), analyse le marché financier de certains pays africains. Les résultats indiquent l'existence de deux systèmes financiers en Afrique : un système financier informel non structuré, dû principalement à l'insuffisance et à l'inadéquation des services offerts par les institutions de la finance formelle, et un système financier formel peu performant qui ne répond pas aux attentes de tous les acteurs économiques.

Le secteur de la finance informelle se divise en trois catégories principales selon Edirisinghe & Ariyawansha (2015), à savoir :

- La première catégorie : la finance non commerciale, les prêts d'argent sont accordés entre parents et amis avec peu ou pas d'intérêts ;
- La deuxième catégorie : la finance commerciale, qui concerne les fonds prêtés et empruntés pour financer l'achat ou la vente de biens à des fins de consommation ou d'investissement ;
- La troisième catégorie : c'est les accords avec des groupes et des associations d'épargne et de crédit.

De leur côté [Daoudi & Wampfler \(2010\)](#), présentent quatre principaux types de pratiques de financement informel, dans le secteur agricole en Algérie, qui sont :

- La vente sur pied avec préfinancement : c'est le partage de la responsabilité technique et financière de la mise en œuvre du processus de production. La négociation et la réalisation de ce type de transaction s'effectuent au début du cycle de la production ;
- L'association de production : ce type de pratique permet à des particuliers disposant de facteurs de production différents mais complémentaires de les combiner ; C'est une combinaison de facteurs de production (travail et capital). Le bénéfice est réparti entre ce fait proportionnellement à l'apport de chacun en facteurs de production ;
- Le crédit fournisseur (Le crédit commercial) : c'est le crédit accordé par les fournisseurs et parfois par les clients ([Kouamé, 2012](#)) ;
- Le prêt entre particuliers : les principales sources de ce prêt sont les parents, les amis et les partenaires économiques. Ces prêts sont généralement effectués en espèces et sans intérêt.

Dans le même ordre d'idées, selon [Xu et al. \(2021\)](#), le financement informel comprend souvent, mais sans s'y limiter, le crédit commercial, les emprunts interpersonnels (argent d'amis ou de la famille), les prêteurs sur gages et les coopératives communautaires.

Par ailleurs, d'après [Eriola & Hounkou \(2022\)](#) ; [Riding \(2008\)](#) le marché informel est composé de deux principaux segments : les Business Angels et les amis et membres de la famille « love money ». Ces derniers ont tendance à être des investisseurs ponctuels, ils représentent la grande majorité des investissements informels.

L'étude de [Riding \(2008\)](#) porte sur l'estimation des taux de rendement réalisée sur l'investissement informel des Business Angels et le love money dans le marché canadien. Les résultats montrent que le rendement des investissements informels réalisés par les Business Angels est significativement plus élevé que ceux réalisés par les institutions de capital-risque. Cependant, le taux de rendement des investissements informels réalisés par les amis et les membres de la famille des fondateurs d'entreprise sont, moyennement lamentables.

En outre, le financement par love money représente plus de trois fois les investissements annuels des Business Angels, qui investissent à leur tour dans beaucoup plus d'entreprises que les institutions de capital-risque. Il a été constaté que le flux d'investissement informel était supérieur au flux de capital-risque institutionnel ([Riding, 2008](#)).

Il est vrai que la finance informelle peut assouplir les contraintes financières à un stade précoce. Cependant, elle peut affecter également avoir un impact négatif sur la possibilité d'obtenir un financement ultérieur et imposer des restrictions supplémentaires sur l'accès futur au capital. De plus, les entreprises financées de manière informelle résistent au processus de professionnalisation promu par les sociétés de capital-risque, ce qui peut constituer un obstacle à l'obtention d'un financement de suivi ([Zaccaria, 2023](#)).

1.2.2 Le financement personnel /Love money

Le financement personnel et le love money sont considérés comme les principales sources de financement pour les startup. De plus, ils constituent la plus grande source de financement informel pour les startup ([Pommet & Sattin, 2016](#) ; [Tariq, 2013](#)).

D'une part, le financement personnel correspond à l'apport financier personnel de l'entrepreneur. En effet, les entrepreneurs commencent généralement leur activité en investissant leurs propres ressources provenant de leurs fonds personnels ou de leurs économies. Ce financement couvre principalement la phase de création de la startup, avant de passer à l'étape suivante de l'investissement ([Andaleeb & Singh, 2016](#) ; [Drouiche & Menai, 2022](#)).

De même, le financement love money, également appelé "les 3F" pour « *family, friends and fools* », est généralement utilisé pour financer la création de la startup. Il s'agit des fonds collectés auprès de la famille, des amis, des connaissances ou autres ([Drouiche & Menai, 2022](#)). Cependant, ces fonds donnent rarement accès au capital ([Hafied, 2019](#)).

1.2.3 Les Business Angels (investisseurs providentiels)

Les Business Angels, sont des personnes physiques ou des investisseurs individuels et privés qui sont généralement des investisseurs informels. Cependant, il existe aussi des clubs de Business Angels appelés « *family office* », certains sont associatifs, d'autres organisés en société d'investissements, il existe aussi des réseaux informels des BA. Les Business Angels investissent une partie de leur patrimoine personnels dans une startup à laquelle ils croient en son potentiel de croissance (CNCC, 2023 ; Ernes & Edward, 2022 ; Leseur, 2018).

En plus de la somme investie, les BA mettent à la disposition de l'entrepreneur leurs compétences et apportent leurs avis, conseils, leurs réseaux de contacts ainsi que leur expérience. Les BA s'engagent également activement dans le développement du projet financé (CNCC, 2023 ; Leseur, 2018). Par ailleurs, le financement par les Business Angels est faiblement dilutif, le montant de financement dépend de la maturité de la startup, mais varie généralement entre 1% et 10% du capital (Hafied, 2019).

De plus, les Business Angel sont des investisseurs incontournables et très importants dans le financement des startup pour combler le gap financier auquel les startup sont confrontées surtout entre la phase où les entrepreneurs ont épuisé le financement love money et la phase de financement par le capital-risque où les startup n'ont pas encore suffisamment développé pour avoir accès au capital-risque (Iruarizaga & Santos, 2013).

D'autre part, selon Iruarizaga & Santos (2013), les Business Angels font partie du secteur de l'investissement informel qui existe dans toutes les économies, que certains auteurs appellent le « marché informel du capital-risque ». Cependant, le terme « investisseur informel » et « Business Angel » ne sont pas toujours synonymes. Le débat théorique dans la littérature est toujours en cours, et il existe une incertitude dans le classement des BA, car certains opèrent dans le formel et d'autres dans l'informel.

Figure 2 : Le positionnement des Business Angels entre le financement informel et le financement formel

Financement informel		Financement formel	
financement personnel (love money)	Business angels	Capital risque	

Source : (Iruarizaga & Santos, 2013), The informal investment context: specific issues concerned with business angels, p.183. Adapté.

1.2.4 Crowdfunding (le financement participatif)

Le financement participatif, plus connu sous son autre appellation crowdfunding, est un mode de financement complémentaire au financement classique (Sabah & Bentayeb, 2021). Il s'agit d'une transaction financière (Khelil, 2022), basée sur des levées de fonds à travers des plateformes de financement participatif sur internet, qui met en relation les contributeurs et les porteurs de projet (CNCC, 2023 ; Khelil, 2022). Au cours de la dernière décennie, ce type de financement est devenu de plus en plus courant dans les pays développés (Douadi-Amiar & Derridj, 2022).

Ce type de financement connaît, ces dernière années, un succès croissant à l'échelle mondiale, accentué par les dernières évolutions technologiques, et se manifeste sous trois grandes catégories (Attuel-Mendes & Soulas, 2021 ; Douadi-Amiar & Derridj, 2022 ; Hafied, 2019), qui sont:

- Le don : il s'agit de contribuer au financement d'un projet sans contrepartie (Belbekhari, 2022), les donateurs se voient souvent attribuer une récompense non financière par la startup (Hafied, 2019) ;
- Le crowdlending (récompense) : les souscripteurs financent la startup par un prêt, pour lequel ils reçoivent un versement d'intérêt (Hafied, 2019);
- L'equity crowdfunding (investissement) : ce type permet aux investisseurs d'entrer directement au capital, contrairement aux deux premiers (Hafied, 2019).

1.2.5 Capital-investissement (*Private Equity*)

Le private equity est un mode de financement à long terme réalisé par des investisseurs, dans le but de générer un profit lors de leur sortie du capital. Il s'adresse principalement aux entreprises qui ont des difficultés à obtenir un financement des sources de financement traditionnelles. De plus, c'est un financement qui a la capacité de financer les startup en fonction de leur niveau de maturité (Rifai & El idrissi, 2023).

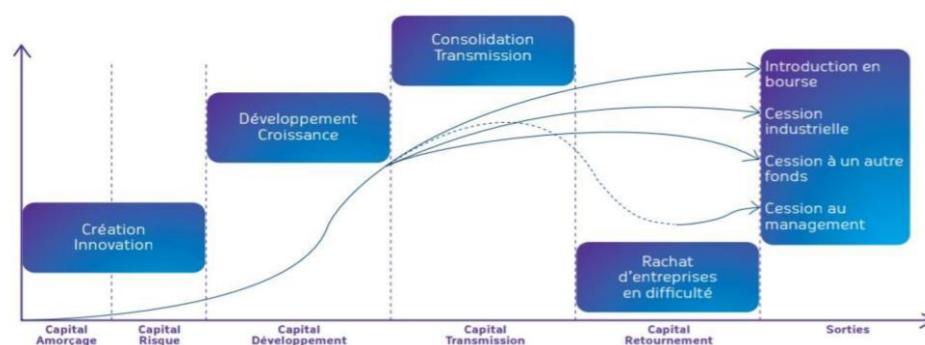
D'après Amirat & Chabi (2020) ; Beztouh (2021) ; Rifai & El idrissi (2023) , il existe cinq types de capital investissement :

- Le capital-amorçage (*Seed capital*) : il est destiné aux startup qui sont encore en phase de recherche et de développement ;

- Le capital-risque (*Venture capital*) : il est destiné aux startup dans la phase de création et de démarrage ;
- Le capital-développement (*Growth capital*) : il s'adresse principalement aux startup qui ont prouvé leur potentiel sur le marché et qui souhaitent accélérer leur développement interne et externe ;
- Le capital-transmission (*Buy out*) : ce financement consiste à racheter une partie importante d'une entreprise par endettement. Les investisseurs mettent à disposition de l'entreprise leur savoir-faire stratégique, juridique, financier et humain afin de gérer cette situation cruciale pour l'avenir de l'entreprise ;
- Le capital-retournement (*turnaround*) : les investisseurs en capital-retournement acquièrent généralement la totalité, ou une part majoritaire du capital d'une entreprise en difficulté. Ce financement vise généralement à maintenir la startup en vie.

La figure suivante illustre les différents types du capital investissement selon le cycle de vie de l'entreprise :

Figure 3 : Capital investissement et cycle de vie d'une entreprise



Source : (Rifai & El idrissi, 2023), Capital investissement et financement de L'entrepreneuriat innovant, p.199.

Le capital investissement accompagne les startup sur différents volets : premièrement sur le volet financier via l'injection d'argent dans le capital ; deuxièmement, sur le volet stratégique à travers l'aide dans la gestion de l'entreprise et la participation dans la prise des décisions ; et enfin, sur le volet organisationnel à travers le recrutement de cadres expérimentés dans le but principal d'accompagner les jeunes entrepreneurs (Rifai & El idrissi, 2023).

1.2.6 Capital risque (*Venture capital*)

Le capital-risque est un compartiment de la grande famille du capital-investissement (Kouamé, 2012). La principale différence avec les autres produits de capital-investissement réside dans le fait que le capital-risque vise principalement le financement à un stade précoce pour les jeunes entreprises, tandis que le capital-investissement s'adresse à un éventail plus large d'entreprises, souvent même à des entreprises matures avec des perspectives de restructuration (Ernes & Edward, 2022).

Le capital-risque est devisé en plusieurs types qui financent la startup selon sa maturité (Parpaleix, 2019) comme suit :

- L'amorçage : premier financement, il finance la phase de la création de l'entreprise. Cette phase concerne en générale les entreprises technologiques (Parpaleix, 2019) ;
- La création : ce financement est destiné principalement au financement du démarrage de l'activité de l'entreprise (Parpaleix, 2019) ;
- La post-crédation : ce type finance généralement la croissance de l'activité de l'entreprise avant que celle-ci n'atteigne la rentabilité (Parpaleix, 2019).

1.2.7 Le financement bancaire

Les banques sont une source de financement importante pour les startup. Elles proposent plusieurs offres et opportunités de financement ainsi qu'une assistance en matière de renégociation du contrat chaque fois que les startup sont confrontées à des difficultés. De plus, Les banques facilitent l'accès futur au financement pour les startup en résolvant le problème du manque d'information à leur sujet, en générant des informations sur les startup (Tariq, 2013).

Cependant, ces dernières années et particulièrement depuis la crise économique de 2008, le milieu financier a connu beaucoup de changements. De nouvelles mesures réglementaires ont été introduites, ce qui a conduit les banques à durcir le ton, en ce qui concerne les prêts aux entreprises (Douadi-Amiar & Derridj, 2022). Surtout pour les startup, à cause de leurs activités hautement risquées et de l'absence de garanties financières. De plus, les startup ne satisfont pas aux exigences des banques car elles manquent d'antécédents éprouvés (Rifai & El idrissi, 2023), et généralement elles ne peuvent pas gérer les échéances de remboursement fixées (Ekeland et al., 2016).

C'est pourquoi le recours au financement par prêt bancaire pour les startup est délicat et très limité, voire impossible, surtout en phase de création ou de démarrage. Car le crédit bancaire n'est pas adapté pour financer les startup ([Ekeland et al., 2016](#) ; [Hyun & Hyo Seob, 2022](#) ; [Rifai & El idrissi, 2023](#)).

1.2.8 Les Initial Coin Offering (ICO)

Les Initial Coin Offerings (ICO), il s'agit d'une méthode de levée de fonds qui consiste à émettre des crypto-actifs ou jetons échangeables contre de la crypto-monnaie, durant la phase de démarrage de projet. Autrement dit, au moment où la startup n'a pas encore lancé de produit ou de service ([Hafied, 2019](#)). De plus, c'est un mode de financement non dilutif pour les startup ([CNCC, 2023](#)). Ce mode de financement est nouveau pour les entreprises et s'est fortement développé ces dernières années à partir de 2017 ([Le Moign, 2019](#)).

Pour obtenir ce financement, les startup doivent créer une page sur une plateforme d'échange de crypto-actifs et présenter leurs projet. Une ICO s'apparente de très près à une campagne de levée de fonds de type crowdfunding ([Hafied, 2019](#)).

Ces opérations de levée de fonds sont menées grâce à la technologie des registres distribués, ce qui se traduit par l'émission de jetons ou des tokens échangés sur la plateforme ([Le Moign, 2019](#)). Ces jetons sont émis dans le cadre de la technologie de la blockchain. Ainsi, les unités de valeur (Tokens) qui sont pré-vendus, peuvent être utilisées pour obtenir des produits ou des services ou pour générer un profit ([Hafied, 2019](#)).

1.2.9 Les dispositifs publics

Les dispositifs publics constituent un appui nécessaire et incontournable pour soutenir les startup. Ils ont un objectif principal d'inciter à la création, au développement et à l'implantation des startup, étant donné qu'elles sont perçues comme un levier essentiel pour la croissance économique à long terme. Les dispositifs publics sont généralement disponibles dans tous les pays ([Kouamé, 2012](#)). Il en existe deux formes :

- Les dispositifs publics directs, tels que les subventions à l'investissement ou la baisse du taux d'impôt pour les entreprises, etc. ([Kouamé, 2012](#)) ;
- Les dispositifs publics indirects, tels que les exonérations fiscales ou sociales, les garanties publiques, les déductions pour investissement, les prises de participation ou les avances remboursables, etc. ([Kouamé, 2012](#)).

1.2.10 Financement basé sur l'actif

Le financement basé sur l'actif est un arrangement financier par lequel une entreprise utilise ses actifs non courants comme garantie pour obtenir un crédit à court terme sans dévoiler ses antécédents en matière de crédit. Les principaux instruments de financement basés sur les actifs (Ernes & Edward, 2022), sont les suivants :

Le prêt basé sur l'actif

Le prêt sur l'actif est un dispositif financier alternatif dans lequel une société financière accorde un prêt à court terme à une entreprise en utilisant la valeur des actifs donnés mis en garantie. Le montant accordé dans le cadre d'un prêt basé sur l'actif n'est pas égal à la valeur comptable totale des actifs mis en garantie. De plus, les prêteurs préfèrent les titres très liquides qui peuvent être facilement convertis en liquidités dans les cas où l'emprunteur fait un défaut de paiement (Ernes & Edward, 2022).

Affacturation

L'affacturation est une opération permettant le transfert de créances commerciales de leur titulaire à un factor, qui se charge d'en opérer le recouvrement et d'en garantir la bonne fin, même en cas de défaillance momentanée ou permanente du débiteur (Chertok et al., 2009).

Autrement dit, l'affacturation est un accord financier par lequel une entité commerciale vend ses créances (factures) à un tiers avec une décote pour répondre à ses besoins de trésorerie actuels. Dans le cadre d'un accord d'affacturation classique, le factor prend le contrôle total de la gestion du registre des ventes et du contrôle du crédit, avec le droit de poursuivre les clients pour le règlement de leurs factures (Ernes & Edward, 2022).

L'escompte de factures

L'entreprise dans ce financement met en gage ses créances auprès d'un tiers comme garantie pour obtenir des liquidités afin d'améliorer son flux de trésorerie actuel. Après recouvrement de créances, l'entreprise rembourse le montant emprunté plus les intérêts, qui correspondent à un pourcentage des créances à la société de financement. La différence entre l'escompte de factures et l'affacturation réside dans le fait que l'entreprise conserve le contrôle de son propre registre des ventes et la responsabilité du recouvrement des paiements auprès des clients (Ernes & Edward, 2022).

Le crédit-bail (Leasing)

Le crédit-bail est une forme d'accord financier par lequel une partie cède à une autre partie, le droit d'utiliser un bien pendant une période convenue en échange d'un loyer déterminé, tout en conservant la propriété légale du bien. À l'issue de cette période, le preneur peut choisir d'acheter le bien, de le rendre au propriétaire initial ou de prolonger la période de location (Ernes & Edward, 2022).

Location-vente

Dans ce cas, l'entreprise devient propriétaire du bien après avoir effectué le premier acompte, alors que la propriété légale du bien appartient toujours au vendeur, jusqu'à ce que le dernier soit effectué. Autrement dit, l'entreprise accepte d'effectuer des paiements échelonnés pour un actif non courant pendant une période pendant laquelle la propriété légale de l'actif appartient toujours au vendeur. L'actif devient légalement transféré à l'acheteur après que le dernier versement soit effectué (Ernes & Edward, 2022).

1.2.11 Le financement islamique

Le financement islamique constitue une source de financement pour les PME. Par ailleurs, la finance islamique repose sur deux principes : le premier est le partage des bénéfices et de pertes, et le second est l'incertitude dans les relations d'affaires (Adraoui et al., 2016).

Il existe plusieurs instruments de finance islamique, offrant ainsi une diversité avantageuse pour les jeunes porteurs de projets (Adraoui et al., 2016). Les produits de financement islamique sont classés dans trois catégories principales (Baochi & Lahrach, 2022) qui sont :

- Les instruments de financement basés sur la participation reposent sur le principe de partage des pertes et profits, au aucune garantie n'est exigée lors de l'accord de financement à travers ces instruments. Par conséquent, ces produit sont destiner aux entreprises qui ont un fort potentiel de croissance et un historique financier sain et assurant (Brgchou & Hamimida, 2018), parmi ces instruments, nous pouvons citer la Moudharaba, la Mouzaraa, la Mousakat, la Moucharaka, etc. (Baochi & Lahrach, 2022).
- Les instruments de financement basés sur la vente et la dette, également appelés instruments ou produits commerciaux, sont nombreux. On peut citer la Mourabaha, le Bai Salam, l'Ijara, l'Ijara wa Iqtina'a, l'Istisna'a, etc. (Baochi & Lahrach, 2022) ;

- Les instruments de financement basés sur la charité (sans contrepartie), le plus connu et le plus utilisé est le Qard Al Hassan, qui est un contrat de financement gratuit. Dans ce cas, un prêteur finance un emprunteur pour une durée déterminée sans appliquer d'intérêts sur ce prêt ([Baochi & Lahrach, 2022](#)).

1.2.12 Le financement social islamique

La finance sociale islamique est le financement social soumis aux principes de l'islam ([Bouhadra, 2021](#)). Elle représente une source de financement importante pour les petites entreprises. Au cours des dernières années, la finance sociale islamique a connu une croissance remarquable à l'échelle mondiale, étant principalement basée sur le concept de charité (Sadaqah). Les instruments clés de la Finance Sociale Islamique (FSI) ont démontré leur efficacité, tant dans le passé que dans le présent ([Diaw et al., 2019](#)). Les principaux instruments sont les suivants :

Sadaqah : il s'agit de l'aumône surérogatoire, qui peut consister en un don de biens ou simplement en la cession de leur usufruit ([Diaw et al., 2019](#)). Ces dons sont destinés à soutenir des personnes ayant besoin de financement pour leurs petites entreprises ([Bouhadra, 2021](#)).

Caisse de zakat : il s'agit d'une collecte obligatoire sur les biens imposables, destinée à des catégories spécifiques ([Diaw et al., 2019](#)). La caisse de zakat collecte les fonds de zakat pour les distribuer aux bénéficiaires, qui peuvent être des micro-entreprises ([Bouhadra, 2021](#)).

El wakf : lorsque les bénéfices de la sadaqa sont censés s'écouler continuellement dans le futur. Le wakf, devrait permettre une bonne mobilisation des ressources pour le financement des petites entreprises. Le processus de collecte de fonds de el wakf peut également inclure la délivrance de certificats waqf aux participants, ou aux donateurs qui peuvent bénéficier d'une exonération fiscale comme forme d'incitation pour les encourager à investir ([Baochi & Lahrach, 2022](#)).

1.2.13 Le financement par la bourse

L'introduction en bourse, également appelée l'IPO (Initial Public Offering), est une opération réalisée par une entreprise qui a pour objectif de coter ses actions en bourse. Ce qui va permettre à l'entreprise de lever des fonds et à ses actionnaires de trouver de la liquidité pour leurs actions([CNCC, 2023](#)).

L'accès au marché boursier constitue une étape importante pour le développement et le financement des PME (Lefebvre & Hamelin, 2020). De plus, le financement des startup sur le marché boursier est souvent réalisé par des capital-risqueurs talentueux (Matika & Cherchem, 2023).

À partir des années 1970, des bourses dédiées aux petites et moyennes entreprises ont été créées, la plus connue est NASDAQ (*National Association of Securities Dealers Automated Quotations*) (Granier, 2021).

Par ailleurs, l'introduction en bourse est une étape clé ayant une influence sur le financement de la croissance des entreprises. Elle permet à l'entreprise de se financer directement sur le marché financier et améliore sa capacité de financement de différentes manières (Lefebvre & Hamelin, 2020):

- Elle permet aux PME de financer plus facilement leur croissance future et en particulier de réaliser des acquisitions d'autres sociétés (Lefebvre & Hamelin, 2020) ;
- Elle permet aussi à l'entreprise nouvellement cotée de lever des fonds sous forme de tranche primaire (Lefebvre & Hamelin, 2020) ;
- Elle réduit le coût du capital de l'entreprise, ce qui lui permet ultérieurement de se procurer de nouvelles ressources financières plus facilement (Lefebvre & Hamelin, 2020).

1.3 Les avantages et les inconvénients des modes de financement

Le tableau 1 résume les avantages et les inconvénients pour les modes de financement.

Tableau1 : les avantages et les inconvénients des modes de financement.

Modes de financement	Avantage	Inconvénient
Love money	- Facilité d'accès à ce mode de financement.	- Les investisseurs souvent ne sont pas conscients des aspects techniques de la gestion d'une entreprise.
	- Les investisseurs ne s'impliquent pas dans le suivi financier.	- Les investisseurs peuvent avoir des attentes irréalistes et être trop exigeants sur la part de propriété qui devrait leur être accordée.
Business angels	- Ils fournissent non seulement du financement, mais aussi de l'accompagnement, et le mentorat pour les dirigeants.	- Sont considérés comme des investisseurs informels, et leur activité est invisible.
	- Ils constituent un signal positif aux les autres catégories d'investissement.	- Ont des difficultés à maintenir un financement continu.
	- Investissent leur propre argent, contrairement aux investisseurs en capital-investissement qui ont une obligation quant à la manière dont ils investissent.	- Apportent moins d'expertise financière à l'entreprise nouvellement créée par rapport aux autres sources.
	- Exigent moins de contrôle sur les startup.	- Leur apport financier est limité.
Crowdfunding	- Permet à n'importe quel internaute dans le monde d'investir dans un projet présent sur une plateforme dédiée.	- Le risque de cyberattaques, auquel les plateformes de crowdfunding sont exposées.
	- La transparence de l'affectation des fonds tout au long de la vie du projet.	- Le risque de fraude lié au propriétaire de projet qui pourrait utiliser les fonds à des fins autres que celles mentionnées pendant la campagne.
	- Flexibilité et rapidité d'implémentation qu'on ne retrouve pas dans les autres sources de financement.	- Les plateformes de financement participatif, elles trouvent de plus en plus de mal à agir en tant qu'intermédiaire dans l'opération de financement à cause de la concurrence accrue.
	- Les procédures administratives sont plus simples, et les réponses sont plus rapides et les périodes de levées de fonds sont relativement plus courtes.	- Le porteur de projet doit dévoiler son idée au grand public, ce qui peut conduire à un vol d'idée.

Capital investissement	- Les sociétés de capital investissement sont spécialisées dans l'investissement dans les startup.	- Les sociétés de capital investissement prennent le contrôle du conseil d'administration, et les décisions des entreprises concernant la dilution future des actions.
	- Les sociétés de capital-investissement ont de l'expérience dans la gestion de startup, ce qui aide à réduire les taux d'échec des startup et à comprendre et gérer la complexité.	- Les sociétés de capital investissement peuvent entrer en conflit avec les intérêts de l'entrepreneur ou les gestionnaires.
Initial Coin Offering	- Un mode de financement moins formel qui permet de lever des fonds plus rapidement.	- Un mode de financement non réglementé.
	- S'adresse à un marché plus profond et potentiellement plus international contrairement aux autres modes de financement.	- Lorsque la valeur de crypto monnaies baisse, la valeur de fonds levés baisse également.
	- Permet la création d'une communauté auteurs de projets, ces derniers sont encouragés à promouvoir le projet afin d'augmenter la valeur de la startup et ainsi augmenter les rendements futurs sur leurs crypto actifs.	

Source : élaboré par nous-mêmes, à partir des travaux de [Andaleeb & Singh \(2016\)](#) ; [Belbekhari \(2022\)](#) ; [Hafied \(2019\)](#) ; [Sabah & Bentayeb \(2021\)](#); [Tariq \(2013\)](#).

Section 2 : Le financement des startup en Algérie

Ces dernière années, l'écosystème des startup en Algérie connaît une évolution continue, avec un fort engagement de l'État dans la promotion de ce secteur ([Belaid, 2023](#)). D'ailleurs, selon le rapport StartupBlink, qui est un centre de recherche sur les écosystèmes des startup à travers le monde ([Matika & Cherchem, 2023](#)), l'Algérie a enregistré la plus grande amélioration parmi tous les écosystèmes, avec un bond impressionnant de la position 984 en 2021 à la position 771 en 2022. Si cette tendance se maintient, l'Algérie pourrait devenir un sérieux prétendant à la liste des 100 premiers pays.

2.1 Le concept de startup en Algérie

En Algérie, d'après le législateur algérien dans l'article 11 du ([Décret exécutif n° 20-254](#)) du 27 Moharram 1442 correspondant au 15 septembre 2020, portant création du comité national de labélisation des « Start-up », des « Projets innovants » et des « Incubateurs » et fixant ses missions, sa composition et son fonctionnement, de la loi algérienne, est considérée comme « Start-up » chaque société qui respecte les critères suivants:

- la société ne doit pas exister depuis plus de huit (8) ans ;
- le modèle d'affaires de la société doit s'appuyer sur des produits, des services, le business model ou tout autre concept innovant ;
- le chiffre d'affaires annuel ne doit pas dépasser le montant fixé par le comité national ;
- le capital social doit être détenu à, au moins, 50% par des personnes physiques, des fonds d'investissement agréés ou par d'autres sociétés disposant du label « Start-up » ;
- le potentiel de croissance de la société doit être suffisamment grand ;
- la société ne doit pas avoir plus de 250 employés.

À la différence de la plupart des pays du monde, le législateur algérien n'a pas inclus le caractère technologique parmi les critères de classification des startup et d'octroi du label startup ([Drouiche & Menai, 2022](#)).

2.1.1 Le label startup et projet innovant en Algérie

Le label startup et projet innovant sont des statuts particuliers dédié exclusivement aux startup en Algérie. Le label permet aux startup de bénéficier de facilitations en termes de financement, d'accompagnement, d'avantages fiscaux, parafiscaux et d'autres avantages ([Khelil, 2022](#)).

Le label startup

Selon l'article 12 du ([Décret exécutif n° 20-254](#)) de la loi algérienne, une société souhaitant obtenir le label "startup" doit déposer une demande via le portail électronique national des startup, accompagnée des documents suivants :

- un extrait du registre du commerce et des cartes d'identification fiscale (NIF) et statistique (NIS) ;
- une copie des statuts de la société ;
- une attestation d'adhésion à la caisse nationale des assurances sociales (CNAS) avec une liste nominative des salariés ;
- une attestation d'adhésion à la caisse nationale de sécurité sociale des non-salariés (CASNOS) ;

- une copie des états financiers de l'année en cours ;
- un plan d'affaires détaillé ;
- les qualifications scientifiques et techniques et l'expérience du personnel de la société ;
- le cas échéant, tout titre de propriété intellectuelle et tout prix ou récompense obtenus.

Le label "startup" est octroyé à la société pour une durée de quatre ans, renouvelable une seule fois, conformément à l'article 14 du ([Décret exécutif n° 20-254](#)) de la loi algérienne.

Le label projet innovant

Selon l'article 16 du ([Décret exécutif n° 20-254](#)) de la loi algérienne, toute personne physique ou groupe de personnes physiques peut prétendre au label "Projet innovant", pour tout projet se rapportant à l'innovation.

Ce label est destiné exclusivement aux porteurs de projets qui n'ont pas encore créé leur société, leur permettant ainsi de bénéficier des avantages similaires à ceux du label "startup".

Selon l'article 17 du ([Décret exécutif n° 20-254](#)) de la loi algérienne, toute personne physique ou groupe de personnes physiques souhaitant obtenir le label "Projet innovant" doit déposer une demande via le portail électronique national des startup accompagnée des documents suivants :

- une présentation du projet et ses aspects d'innovation ;
- les éléments prouvant le fort potentiel de croissance économique ;
- les qualifications scientifiques et/ou techniques et l'expérience de l'équipe en charge du projet ;
- le cas échéant, tout titre de propriété intellectuelle et tout prix ou récompense obtenus.

Conformément l'article 19 du ([Décret exécutif n° 20-254](#)), le label "Projet innovant" est octroyé pour la personne physique ou au groupe de personnes physiques pour une durée de deux (2) ans, renouvelable deux (2) fois, dans les mêmes formes.

2.2 Le financement des startup en Algérie

La réussite des startup en Algérie dépend principalement de leur capacité à obtenir des financements (Belaid, 2023). D'après Boumendil (2022), à partir d'une étude quantitative menée par un questionnaire sur un échantillon de 20 startup algériennes labellisées, a révélé que ces startup s'appuient principalement sur deux sources de financement : 70 % d'autofinancement et 30 % de financement via l'ASF.

2.2.1 Les Business Angels en Algérie

Les BA interviennent généralement pour financer les startup qui ont épuisé tous les investissements de financement personnel et le love money (Baghli & Tabet Aoual, 2021). Par ailleurs, en Algérie, il existe très peu de Business Angels. Ce faible développement des réseaux de Business Angels peut s'expliquer principalement par l'absence d'un cadre juridique pour ce mode de financement (Hattou, 2019).

Baghli & Tabet Aoual (2021), ont étudié le rôle des Business Angels dans le financement des startup dans l'écosystème algérien. L'étude est de nature qualitative, a été réalisée à travers des entretiens individuels semi-directifs avec des Business Angels algériens. Les résultats montrent la présence exceptionnelle d'un groupe formel en Algérie nommé Casbah Business Angels (CBA) qui est apparu en 2012 ; il a été suivi par Haba Institute, en 2017, ainsi que d'autres Business Angels qui opèrent seuls ou dans d'autres réseaux sans nom.

De même Douadi-Amiar & Derridj (2022) ; Hattou (2019) ; Khelil (2022), ont constaté qu'en Algérie, il existe un seul réseau formel de Business Angels actif, il s'agit de Casbah Business Angel (CBA), mais aussi il y a des business Angels qui opèrent individuellement qui sont des entrepreneurs, des commerçants ou des chefs d'entreprise.

De plus, il existe trois autres Business Angels sur le marché algérien, dont deux sont basés à l'étranger, qui orientent leurs investissements vers les entrepreneurs algériens. Cependant, elles offrent peu de visibilité sur leurs activités. Il s'agit de Markitor Business Angels, Créateurs d'Avenir, Business Angels Algérie-Diaspora BAALDI (Hattou, 2019; Khelil, 2022).

Les résultats de l'étude empirique menée par Boumendil (2022) , ont montré que 95% des startup de son échantillon n'ont jamais sollicité un financement auprès de Business Angels, à l'exception d'une seule startup qui a obtenu son financement auprès du CBA. À partir de

ces résultats l'auteur a conclu que l'état du développement de financement par Business Angels est faible en Algérie.

Cependant, selon [Hattou \(2019\)](#), la promulgation d'une réglementation appropriée aux Business Angel en Algérie permettrait de dynamiser ce mode de financement.

2.2.2 Le crowdfunding en Algérie

C'est vrai que le crowdfunding a connu une forte activité à l'échelle mondiale, cependant en Algérie, il est encore récent, mais il se développe à un rythme modéré, ce qui se manifeste à travers l'émergence des plateformes de crowdfunding ([Menai & Drouiche, 2022](#)).

Les premières initiatives de crowdfunding en Algérie ont vu le jour en 2013 ([Khelil, 2022](#)), avec la création de deux plateformes, CHRIKY, suivie de la plateforme TWIZA, qui ont été créées selon la réglementation française. Ensuite, à partir de 2019, deux autres plateformes ont été créées : NINVESTI et KHEYMA, qui ont été agréées par la COSOB selon la réglementation algérienne ([Belbekhari, 2022](#)).

Dans une étude qualitative exploratoire, [Belbekhari \(2022\)](#) a analysé le contenu des quatre plateformes de crowdfunding en Algérie: CHRIKY, TWIZA, NINVESTI et KHEYMA. Il a constaté que le financement participatif en Algérie n'a pas encore atteint un stade de maturité. Le principal obstacle qui entrave l'évolution de ce mode de financement, c'est l'absence d'une législation qui encadre cette pratique, ainsi que le retard en matière d'accès aux infrastructures numériques, et l'absence d'un climat de confiance entre les différents acteurs, dans ce mécanisme de financement ([Hattou, 2019](#)).

Par ailleurs, [Douadi-Amiar & Derridj \(2022\)](#) ont conclu que l'absence d'un cadre législatif, et la lenteur de la transition vers une économie numérique, qui entraîne la non-généralisation des paiements électroniques, ont un impact significatif sur l'inactivité des plateformes algériennes. Les mêmes obstacles ont été relevés par [Sabah & Bentayeb, \(2021\)](#) ; [Khelil \(2022\)](#), à savoir la faible pénétration des paiements électroniques et l'absence d'un cadre juridique réglementant cette activité.

2.2.3 Le capital investissement en Algérie

Le capital investissement en Algérie accuse un grand retard et reste insuffisamment développé, bien qu'il ait atteint un niveau de maturité remarquable ailleurs ([Amirat & Chabi, 2020](#) ; [Beztouh, 2021](#)).

Selon [Bougouffa \(2019\)](#), l'activité de capital investissement en Algérie est encore dans une phase ambiguë. Surtout que le capital investissement en Algérie, se pratique par des règlements bancaires comme format européen est exercé en tant qu'un service financier par des sociétés publiques, étant donné que la majorité des sociétés actives sur le marché algérien sont des filiales des banques publiques, et elles gèrent des fonds au nom de la trésorerie publique; contrairement au format anglo-saxon, qui est plus flexible et considère le métier comme une activité entrepreneuriale.

L'analyse de la situation de capital investissement en Algérie a révélé que parmi les obstacles a révélé plusieurs obstacles pour le développement de ce mode de financement. Ces obstacles incluent les conflits d'intérêts potentiels entre les entrepreneurs et les investisseurs, le manque de dynamisme du marché boursier, le manque de culture financière spécifique au capital-investissement et surtout le manque de gestionnaires expérimentés ([Amirat & Chabi, 2020](#)) .

Par ailleurs, selon [Beztouh \(2021\)](#), le faible développement de ce mode de financement dans le marché algérien est dû à un manque de promotion et de vulgarisation, ainsi qu'à une méconnaissance et une maîtrise insuffisante de cette activité par les acteurs du marché.

2.2.4 Le capital risque en Algérie

Dans son étude [Mouassa \(2021\)](#) met en évidence l'importance du capital risque en tant que mode de financement moderne des startup, ainsi que ce financement est la meilleure méthode alternative pour financer les startup en Algérie, pourtant son utilisation reste limitée en raison du manque de sensibilisation et d'agences spécialisées.

De même, [Himrane & Salhi \(2019\)](#) ont démontré également que le financement par capital risque est une activité quasiment inexistante en Algérie, et cela est dû à plusieurs facteurs, les plus importants sont le manque d'entreprises spécialisées dans ce domaine, et l'absence de mécanismes de sortie appropriés pour les projets financés ([Necira & Guessouri, 2021](#)). En outre, selon [Harmouche et al. \(2021\)](#), cette faiblesse est liée principalement au manque de dynamisme de marché boursier en Algérie, car l'essence de l'activité de capital-risque est le marché boursier.

Cependant, le 03 octobre 2020, l'Algérie a vu la création d'un fond de capital-risque (ALGERIAN STARTUP FUND-ASF), qui est un fond public de capital-risque qui finance les startup disposant du label "Startup" ou "Projet innovant" ([Boulahouat & Beztouh, 2022](#)).

L'émergence de l'ASF vise à dynamiser l'activité de capital-risque et l'augmentation des sociétés de financement par capital-risque. La création de ce fond est une étape importante pour la transformation vers un écosystème de financement plus adapté aux besoins des startup (Belaid, 2023).

Le tableau 2 résume les principaux opérateurs du marché de capital investissement et capital-risque en Algérie.

Tableau 2 : les principaux opérateurs du marché de capital investissement et capital-risque en Algérie

Année de création	Société de capital investissement	Les métiers exercés	La nature de la société
1991	La Financière Algérienne de Participation - «FINALEP» (Ex. Financière Algéro-Européenne de Participation)	Capital-investissement	Filiale des banques publiques (BDL et CPA)
1998	société financière d'investissements, de participation et de placement «SOFINANCE»	Crédit-bail, capital investissement, crédit à long terme, engagement par signature et industrie financière	Société publique (100% de son capital est de la trésorerie publique)
2004	Société Algéro-Saoudienne d'Investissement «ASICOM»	Capital-investissement, crédit-bail, crédit d'investissement	Société d'investissement mixte
2006	Afric-Invest	Capital-investissement	Société de gestion
2009	Les fonds d'investissement de wilaya	Capital-investissement	Des fonds publics (100% de la trésorerie publique)

2010	Eldjazair Istithmar	Capital-investissement	Filiale des banques publiques (BADR et CNEP-banque)
2018	Icosia Capital	Capital-investissement : (capital-risque /capital développement)	filiale de la MADAR Holding
2020	Algerian Startup Fund « ASF »	Capital-risque	collaboration entre le ministère délégué de l'Economie de la connaissance et des Startup, Sonatrach, la Banque de développement local (BDL), le Crédit populaire d'Algérie (CPA), la Banque extérieure d'Algérie (BEA), la Banque nationale d'Algérie (BNA) et la Caisse nationale d'épargne et de prévoyance-Banque (Cnep-Banque)
2023	Algerian Innovation Fund « SEAF »	Capital-risque	Collaboration entre l'accélérateur public de startup Algeria-Venture et le fonds international Small Entreprise Assistance Funds (SEAF)

Source : (Algeria Press Service, 2023 ; Bougouffa, 2019 ; Hattou, 2019 ; Khelil, 2022).

2.2.5 Les dispositifs étatiques en Algérie

L'État algérien propose divers dispositifs financiers avec de nombreux avantages fiscaux, adaptés sous différentes formules, ainsi que des services d'accompagnement à différentes phases des projets, qui répondent aux conditions spécifiques pour chaque dispositif (Khelil, 2022).

Tableau 3 : Les dispositifs étatiques en Algérie

Année de création	Dispositifs
1994	Caisse Nationale d'Assurance Chômage- CNAC
1996	Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes-ANSEJ à partir de l'année 2020 elle est devenue l'Agence Nationale d'Appui et de développement de l'entrepreneuriat-ANADE
2004	Agence Nationale de Gestion de Micro Crédit- ANGEM

Source : (Khelil, 2022), Analyse de l'écosystème des startups en Algérie (Etat des lieux et Perspectives), P.302.

Toutefois, selon [Hattou \(2019\)](#), ces dispositifs étatiques présentent des incohérences pour le financement des startup. Les principales incohérences sont les suivantes :

- La condition de chômage est une condition qui limite l'accès à ces financements pour de nombreux fondateurs de startup, surtout qu'elle les empêche d'exercer une activité en parallèle pour soutenir les premières phases de la création de la startup ;
- Les restrictions qui concernent l'utilisation des fonds qui ne pas servir à payer les salaires et les dépenses ;
- La sensibilité de ces dispositifs aux changements de statut d'une startup, entraînant la perte systématique des avantages.

2.2.6 Les concours (Gain des concours)

Les concours sont une méthode qui permet d'obtenir un financement pour les startup. Ils permettent aux lauréats de recevoir généralement un prix sous forme de capital. En Algérie, De nombreux concours sont organisés par des institutions publiques et privées dans différents domaines ([Drouiche & Menai, 2022](#)). Cependant l'organisation de ces concours est variable d'une année à l'autre ([Hattou, 2019](#)).

2.2.7 Le Fonds d'appui et de développement de l'écosystème "start-up"

L'Etat algérien a mis plusieurs mesures et dispositifs destinés aux porteurs de projets, afin de soutenir le développement des startup, notamment pour encourager et promouvoir l'entrepreneuriat ([Drouiche & Menai, 2022](#)).

Le fonctionnement du fond d'appui et de développement de l'écosystème "start-up", ainsi que ses conditions, sont fixés par le décret exécutif n° 21-303 du 22 Dhou El Hidja 1442 correspondant au 1er août 2021, qui définit les modalités de fonctionnement du compte d'affectation spéciale n° 302-150 intitulé « Fonds d'appui et de développement de l'écosystème start-up » ([Drouiche & Menai, 2022](#)).

[Khelil \(2022\)](#) a détaillé les missions du fonds, conformément au décret exécutif n° 21-303, celles-ci consistent à couvrir les dépenses suivantes :

- Financement des études de faisabilité :
 - Les frais liés aux études de faisabilité à caractère technologique ;
 - Les frais liés aux études de faisabilité à caractère économique.
- Financement de l'élaboration du Business Plan :

- Les frais liés à l'élaboration du plan d'affaires (Business Plan).
- Financement des assistances techniques :
 - Les frais liés à la certification des centres de prototypage (Fablab) ;
 - Les frais liés à la certification du (Data Center).
- Financement des frais liés à la création d'un prototype :
 - La conception, la simulation et les tests de validation des concepts ;
 - La réalisation, le test et la validation des prototypes au profit des startup et des projets innovants labélisés ;
 - L'acquisition d'équipements, de matières premières et de logiciels ;
 - Les frais d'accompagnement à la réalisation de travaux techniques ;
 - Les frais liés aux essais, à l'homologation, à la certification et à la normalisation;
 - Le financement des prototypes pour le projet innovant.
- Financement des formations :
 - Les frais liés à la formation des formateurs ;
 - Les frais liés à l'encadrement spécialisé.
- L'incubation des « startup » :
 - Les frais d'hébergement pour les startup labélisées ;
 - Les frais d'incubation de projets innovants labélisés ;
 - La mise en place de programmes thématiques de lancement et d'appui des startup, en collaboration avec des acteurs économiques.
- Promotion de l'écosystème startup :
 - Les frais liés aux interventions des experts pour le comité chargé de la labellisation ;
 - Les frais liés à la promotion et au financement des startup labélisées ;
 - Les frais de dépôt, au niveau national et international, de brevet, de marque et leur maintien pendant la période de validité de la labellisation de la startup et projet innovant ;
 - Les frais de brevet dans le cadre de convention de coopération pour la propriété intellectuelle (PCT) et des extensions du brevet pour les startup et projets innovants labélisés ;
 - Les frais liés à l'acquisition de base de données des brevets et autres formes de propriété intellectuelle ;

- La mise en place de programmes spécifiques de lancement et d'appui des startup, selon les besoins technologiques des entreprises nationales.

2.3 Les structures d'accompagnement en Algérie

Les structures d'accompagnement sont des structures qui ont pour objectif d'accompagner les porteurs de projets jusqu'à la création de leur startup ([Boutellaa & Bendebiche, 2018](#)). Les structures d'accompagnement, ils ne financent pas les startup directement, cependant ils ont un rôle important dans le financement des startup car ils orientent les startup vers les potentiels financeurs et les préparent à la levée de fonds ([Khelil, 2022](#)).

Par ailleurs, le nombre des structures d'accompagnement ne cesse d'augmenter en Algérie, ce qui traduit le grand intérêt porté à la création et au développement des startup ([Khelil, 2022](#)). Il existe trois principaux types de structures d'accompagnement : les incubateurs, les accélérateurs et les pépinières.

2.3.1 Les incubateurs

Les incubateurs sont des structures qui accompagnent les entrepreneurs dans la création de leur entreprise ou startup, en leur offrant un environnement propice au développement. Les incubateurs peuvent être spécialisés dans un domaine spécifique ou général, et ils peuvent être privés ou publics ([Khelil, 2022](#)). La durée d'incubation généralement varie d'un an à deux ans ([Hattou, 2019](#)). En Algérie, il existe plusieurs incubateurs, qu'ils soient privés ou publics ([Khelil, 2022](#)).

2.3.2 Les accélérateurs

Les accélérateurs sont des structures d'accompagnement de startup. Ils prennent généralement le relais après les incubateurs et les succèdent en poursuivant l'accompagnement des startup, qui se trouvent à un stade plus avancé, en les coachant de manière intensive, afin d'accélérer leurs développements ([Khelil, 2022](#)).

De plus, les accélérateurs mettent à disposition des startup des experts dans le métier et le secteur. Ils offrent également des possibilités de financement en cas d'intérêt mutuel ([Zaitouni & Tritah, 2021](#)), car les accélérateurs peuvent investir dans les startup, soit directement, soit via un fonds. En effet, les accélérateurs privés peuvent prendre quelques points du capital pour se rémunérer ([CNCC, 2023](#)).

Contrairement aux incubateurs, les accélérateurs n'ont pas nécessairement de locaux à proposer aux startup. Ils accompagnent les startup pendant une durée relativement courte, généralement de 3 à 6 mois (CNCC, 2023). En Algérie, le principal accélérateur public actif est Alegria Venture (A-VENTURE) (Khelil, 2022).

2.3.3 Les pépinières

La pépinière d'entreprise, dénommée aussi incubateur d'entreprises, accompagne et oriente les entrepreneurs et leur assure une formation et un suivi. De plus, elle offre un écosystème de travail idéal pour le développement de la startup, et des opportunités pour faire connaissance avec des entrepreneurs du même domaine. Elles hébergent généralement une startup pendant une période de 24 à 30 mois (Boutellaa & Bendebiche, 2018). Tout comme les incubateurs, les pépinières d'entreprises n'offrent pas de financement direct, mais elles orientent les startup vers d'autres sources de financement (Zaitouni & Tritah, 2021).

Section 3 : Les facteurs clés de succès des startup, les défis et les difficultés rencontrés par les startup

Pour les startup, il existe plusieurs facteurs clés de succès, ainsi que des défis et des difficultés rencontrés par les startup, notamment dans l'accès au financement en raison de l'adoption d'idées innovantes et créatives, qui sont généralement risquées (Drouiche & Menai, 2022).

3.1 Les facteurs clés de succès

Selon la littérature, plusieurs facteurs clés de succès existent (Kouamé, 2012). D'après Robyn (2018), le succès de la création de l'entreprise dépend de deux facteurs essentiels, qui sont :

- Le premier facteur est le choix des cofondateurs, et les investisseurs (associés financiers), et aussi les premiers employés-clés ;
- Le deuxième facteur est la capacité à partager avec eux le capital-actions de la startup.

Par ailleurs, selon le guide de l'évaluation des startup du CNCC (2023), les facteurs clés de succès sont les suivants :

- Les hommes clés : les fondateurs et l'équipe dirigeante, sont l'un des facteurs du succès les plus importants car ils jouent un rôle essentiel dans le développement de la startup.
- L'actionnariat et la gouvernance, c'est aussi l'un des facteurs les plus importants, pour les points essentiels suivants :
 - La nature et la structure de l'actionnariat : qui se résume principalement dans les partenaires, acteurs du secteur, clients potentiels, etc. ainsi que le degré de dilution et la répartition du capital ;
 - L'efficacité et l'organisation de la gestion de la startup.
- La force de l'innovation : l'innovation est un élément clé et fondamental dans la réussite et le développement des startup.
- L'existence d'un marché : il s'agit d'une question centrale car la startup peut partir d'une idée, d'un brevet ou d'une invention technique intéressante mais sans capacité de les monétiser réellement.
- La dépendance et l'autonomie : sont des facteurs clés car elles ont une grande influence sur la réussite des startup, surtout que l'autonomie se résume principalement à disposer des compétences propres pour mener à bien son développement. Et la dépendance se résume à la dépendance à l'écosystème de la société sur le niveau interne et externe.

De plus, [Kouamé \(2012\)](#) a résumé les facteurs clés de succès comme suit :

- les caractéristiques liées à l'entrepreneur : les startup qui réussissent sont celles auxquelles les entrepreneurs croient le plus et pendant longtemps.
- le contexte socio-culturel : les valeurs socio-culturelles sont des perspectives majeures de l'environnement entrepreneurial. Certaines cultures ou certains contextes stimulent plus ou moins la population à entreprendre.
- le contexte juridique : La législation est considérée comme un facteur influant sur les chances de survie des entreprises.
- l'environnement externe et le choix du lieu d'implantation : les États qui encouragent le développement des startup en adoptant des dispositifs plus incitatifs à la création et à leur implantation.
- les attributs de l'entreprise : Les caractéristiques d'une entreprise et de ses activités peuvent contribuer à son succès. Les principaux attributs sont :

- La technologie ou le produit : cet attribut dépend de la recherche et du développement de la startup et de sa aptitude de développer des produits de qualité et disponible à temps sur le marché.
- La gouvernance et le management : il s'agit d'un ensemble de lois et de règles régissant les opérations des startup.
- La stratégie : elle constitue un facteur clé de succès, c'est en quelque sorte un facteur clé de succès, car les startup ont la possibilité d'évaluer leurs forces et leurs faiblesses par rapport à l'environnement et de définir leurs priorités tout en s'assurant que leurs ressources sont bien allouées.
- L'organisation et les salariés : à sa création et leur implication conditionnent sa performance et augmentent ses chances de succès. De plus, les entreprises qui investissent dans le capital humain ont des taux de réussite et de survie plus élevés à mesure que les employés réussissent mieux.
- Le financement : est l'un des facteurs majeurs qui déterminent la réussite et du développement des startup, le financement est « l'oxygène » de ces entreprises qui développent des activités de R&D très coûteuses et risquées.

Le tableau 4 résume les principaux facteurs clés de réussite, avec leurs principales caractéristiques.

Tableau 4 : Les facteurs clés de succès des startup

Facteurs	Principales caractéristiques favorisant le succès
L'entrepreneur	-Il a une expérience dans la création et la gestion d'entreprise.
	-Il est un bon communicateur et dispose d'un réseau.
	-Il est formé et a des qualifications universitaires.
	-Il est dynamique et optimisme.
	-Il est un leader et possède un besoin d'accomplissement.
L'environnement et le contexte socioculturel	-Il existe des soutiens publics financiers (subventions) et non financiers (développement d'incubateurs d'entreprises) pour les startup.
	-Législation pour la protection des droits de propriété intellectuels.
	-Il existe des dispositifs publics d'aide à la création et au développement des startup.
	-Les investisseurs privés tels que le capital-risque sont encouragés

La technologie ou le produit	-Le produit répond parfaitement aux besoins du marché.
	-Le produit est de qualité et est disponible à temps sur le marché.
La gouvernance et le management	-Fonction de contrôle et de choix des décisions stratégiques du Conseil d'administration.
	-Compétences scientifiques et en gestion de l'équipe dirigeante.
	-Expériences de l'équipe dirigeante.
	-Présence d'un scientifique de renom ou aux compétences prouvées.
La stratégie de l'entreprise	-Concentration sur un marché potentiel prometteur.
	-Stratégie totalement orientée vers le client.
L'organisation et les salariés	-Collaboration étroite entre employés et dirigeants.
	-Structure organisationnelle flexible.
	-Compétence de l'équipe.
Le financement	-Les apports financiers et non financiers du capital-risque.
	-Les soutiens publics (subventions, exonérations d'impôts, etc.).
	-Les contrats de recherche entre les startup et les grandes entreprises.

Source : (Kouamé, 2012), les facteurs de succès ou d'échec des jeunes entreprises innovantes françaises, selon leurs modes de financement et de gouvernance, p.117.

3.2 Les défis des startup

Pour les startup, il existe des défis communs, mais aussi des défis propres à chaque startup. Ainsi, la mesure dans laquelle ils affectent les startup diffère (Salamzadeh & Kawamorita Kesim, 2015).

En Algérie, le développement des startup fait face à divers défis, parmi lesquels (Khelil, 2022) :

- Une compréhension limitée du concept startup ;
- Une faible pénétration d'internet et une disponibilité des infrastructures TIC limitée;
- Un système financier et bancaire traditionnel qui se développe lentement, notamment en ce qui concerne la numérisation.
- Lenteurs administratives et une faible numérisation de l'administration publique ;
- Faible présence des laboratoires de recherche et développement ;

- Faible présence de structures d'accompagnement, particulièrement dans les régions intérieures et au Sud ;
- Economie fondée sur un modèle rentier ;
- Une faible disponibilité des structures spécialisées dans le financement des startup ;
- Réticences à certain types de financement pour des raisons culturelles et religieuses ;
- Le défis d'accès aux mécanismes de soutien, étant donné que les startup ont besoin de ces mécanismes qui jouent un rôle important dans leur développement, vu que le manque d'accès à ses mécanisme augmente le risque d'échec ([Salamzadeh & Kawamorita Kesim, 2015](#)).

3.3 Les difficultés d'accès au financement pour les startup

Les startup rencontrent de nombreuses difficultés pour accéder au financement pendant leurs développement. Selon le [CNCC \(2023\)](#), les éventuelles difficultés sont les suivantes :

- La difficulté de gérer certains financements en raison de la complexité des instruments mis en place, tels que les pactes d'actionnaires, etc. ;
- La difficulté liée à la gestion des besoins de financement pour l'équipe de direction, notamment la complicité de gérer les levées de fonds, en particulier dans un contexte de crise, comme les reports de levées de fonds, les désistements de dernière minute, les changements de dernière minute, etc.;
- Les difficultés d'accès à certaines aides, car elles sont soumises à certaines contraintes importantes ;
- Les difficultés pour obtenir certaines aides, étant donné qu'elles nécessitent la mobilisation de ressources internes et externes lourdes et souvent très coûteuses ;

Par ailleurs, selon [Drouiche & Menai \(2022\)](#), en Algérie, les startup rencontrent des obstacles d'accès au financement. Les principales difficultés d'accès au financement sont les suivantes :

- La réticence des institutions financières à l'égard des startup, ce qui entraîne des difficultés à accéder à différentes sources de financement et réduit les possibilités d'obtenir un financement ;
- La difficulté d'obtenir un financement bancaire, principalement en raison de la nature hautement risquée de leurs activités et de leur capacité de remboursement face à la dette ;

- La complexité des procédures et la lourdeur bureaucratique, ainsi que les blocages à différents niveaux, le manque d'organisation et le manque de transparence, ce qui rend l'obtention de financement pour les startup très difficile ;
- Manque d'investisseurs, notamment de peur de se projeter en raison du manque de la réglementation ;
- Un grand manque dans l'encadrement et le suivi, ainsi que l'accompagnement des entrepreneurs pendant la création et le développement de leur startup.

CHAPITRE II : DONNÉES ET MÉTHODE

Dans ce chapitre, nous allons présenter la méthode de recherche, la population et l'outil de collecte des données que nous avons retenues pour tester nos hypothèses et répondre à notre question de recherche.

Section 1 : Les données

Dans cette première section, nous présentons la population, l'échantillon de notre étude, ainsi que nos variables de recherche.

1.1 Population et échantillon

Les startup en Algérie sont restées floues ces dernières années. Il a fallu attendre la publication du décret exécutif n° 20-254 du 15 septembre 2020 pour que le label "startup" devienne le signe qualifiant une startup (Drouiche & Menai, 2022).

Notre population est constituée de 1200 startup labellisées. Ces données sur la population mère sont issues des statistiques du Ministère de l'Économie de la connaissance, des Startup et des Micro-entreprises. Nous avons obtenu 93 réponses. Étant donné que la population mère est constituée de $N = 1200$, notre intervalle de confiance est de 95% avec une marge d'erreur d'environ 9.76%. Ces pourcentages ont été calculés en utilisant le site web : <https://fr.checkmarket.com/calculateur-taille-echantillon/> (Chikhi et al., 2022).

1.2 Collecte de données

Nous avons utilisé un questionnaire comme moyen de collecte de données. Ce dernier a été conçu à l'aide de Google Forms en deux langues : le français et l'arabe.

La collecte de données s'est étendue sur une période de 33 jours, du 16 avril 2023 au 19 mai 2023. Dans un premier temps, le questionnaire a été adressé aux propriétaires de startup labellisées en Algérie. Nous avons partagé notre questionnaire par email à 150 startup sur leur adresse e-mail. Nous avons également contacté 100 propriétaires de startup via LinkedIn. Le questionnaire a été aussi mis en ligne sur la plateforme LinkedIn.

De plus, le questionnaire a été partagé par Algerian Startup Fund, ainsi par le forum des jeunes et des startup. afin d'atteindre un grand nombre de répondants et d'atteindre notre objectif de recherche, compte tenu des risques de perte ou de manque d'engagement des répondants (Tamim, 2020).

1.3 Variables

D'après la revue de littérature et en fonction des hypothèses préalablement établies, nous avons des variables indépendantes liées aux différentes **pratiques de financement**, et une variable dépendante représentée par **le financement des startup**.

1.3.1 Variable indépendante «les pratiques de financement »

Il existe différentes pratiques de financement pour les startup ([Tariq, 2013](#)). Selon la littérature, les plus utilisées par les startup en Algérie sont :

Le financement personnel/ love money

Il s'agit de l'apport personnel du fondateur et de ses proches (famille, des connaissances, amies ou autres) à partir de leur propre épargne ([Drouiche & Menai, 2022](#); [Hafied, 2019](#)).

Business angles

Les Business Angels ce sont des personnes physiques qui investissent leurs propres fonds dans les startup. Ils peuvent également être regroupés dans des sociétés d'investissement ou dans des réseaux informels ([Hafied, 2019](#)).

Crowdfunding (financement participatif)

Le crowdfunding est un mode de financement qui vise à collecter des contributions financières auprès d'un grand nombre de bailleurs de fonds de manière collaborative via une plateforme en ligne ([Belbekhari, 2022](#)).

Capital investissement /Capital-risque

Le capital investissement/ capital risque est un mode de financement qui prend la forme d'une prise de participation majoritaire ou minoritaire dans le capital de la startup, pendant une période bien déterminée ([Rifai & El idrissi, 2023](#)).

Financement bancaire

Le financement bancaire est le financement accordé par les banques, qui sont des instituts financiers qui offrent des financements à tous les types d'entreprises, quelle que soit leur taille ([Tariq, 2013](#)).

Financement social islamique

Le financement social islamique est le financement social soumis au principe de l'islam (Bouhadra, 2021). Il est principalement composé de Caisse de zakat, El wakf, Sadakat (Diaw et al., 2019).

Dispositifs étatiques

Les dispositifs étatiques sont des aides publiques qui constituent une source de financement importante pour les startup (Kouamé, 2012).

Concours

Le gain des concours constituent une possibilité de financement pour les startup, où les gagnants remportent généralement un prix sous forme de capital (Drouiche & Menai, 2022).

Les Pratiques de financement informel

Les pratiques de financements informels sont des financements pratiqués en dehors du cadre réglementaire du système financier (Arisa & Gwatidzo, 2022).

1.3.2 Variable dépendante : « financement des startup »

Le financement des startup est le processus de collecte de fonds, ils constituent la pierre angulaire de l'existence et de la croissance de la startup (Boumendil, 2022).

Section 2 : Méthode

Dans cette section, nous présentons la méthode d'analyse, l'outil de collecte des données ainsi que l'organisme d'accueil.

2.1 Méthode d'analyse

Dans notre étude nous avons opté pour une étude quantitative pour répondre à notre question de recherche, pour les raisons suivantes :

- La méthode quantitative vise à comprendre la réalité complexe et le sens des actions dans un contexte donné (Queirós et al., 2017).
- La méthode quantitative cherche à obtenir des mesures précises et fiables (Queirós et al., 2017), afin d'analyser les variables et de quantifier et tester les hypothèses pour obtenir des résultats (Apuke, 2017).

- Dans la méthode quantitative, les résultats sont pris comme une vue générale suffisamment complète de l'ensemble de la population, car l'échantillon est généralement important et considéré comme représentatif de la population (Queirós et al., 2017).
- La recherche quantitative se concentre sur l'objectivité, elle adopte des procédures structurées et des outils formels, dans la collecte de données (Queirós et al., 2017).

Dans notre recherche, nous avons utilisé l'enquête, par un questionnaire qui est une forme de recherche quantitative qui se base sur *«l'échantillonnage du questionnaire, la conception du questionnaire, l'administration du questionnaire»* dans le but de recueillir des informations auprès du groupe de la population étudiée (Apuke, 2017).

2.2 Construction du questionnaire

Le questionnaire est une méthode de recherche qui a l'avantage de faciliter la collecte de données et les informations vis-à-vis d'une question de recherche (Tamim, 2020).

Notre questionnaire est principalement composé de questions fermées pour faciliter le traitement des données (Tamim, 2020). Nous avons utilisé les types de questions fermées suivantes ont été utilisés :

- Questions proposant deux possibilités de réponse (oui/non).
- Questions à choix unique.
- Questions à choix multiples.
- Questions fermées de type échelle de Likert à 5 points.

Nous avons aussi donné la possibilité au répondant de s'exprimer sous l'intitulé « Autre : précisez » et aussi la possibilité « sans opinion » afin d'éviter les risques de réponses « hors sujet » (Tamim, 2020).

Quelques questions ouvertes sont admises au questionnaire, afin d'offrir une diversité à l'enquête et d'éviter une monotonie dans la progression du questionnaire, pour que les personnes interrogées soient libres de répondre comme elles le veulent. De plus, quelques questions justificatives ont été ajoutées afin d'appuyer l'interprétation des résultats (Tamim, 2020).

2.3 Structure du questionnaire

Le questionnaire est structuré en 14 sections (voir Annexe-A), chacune contenant des questions liées (Tamim, 2020). Le questionnaire est structuré comme suit :

Au début du questionnaire, on trouve une question filtre qui permet de gérer l'admissibilité à l'enquête, afin de filtrer les répondants et de ne garder que les startup labellisées.

La première section concerne le profil du répondant et elle contient 7 questions sur les caractéristiques des répondants. La deuxième contient 8 questions sur les informations relatives à la startup.

Les 9 sections suivantes sont consacrées aux différents modes de financement. Les 7 premières sections (financement personnel/love money, business angels, crowdfunding, capital investissement/capital risque, financement bancaire, financement social islamique, dispositifs étatiques) incluent des questions filtres permettant aux répondants d'accéder directement aux modes de financement qu'ils ont obtenus, afin de réduire le temps de réponse.

Ensuite, deux autres questions filtres sont utilisées pour l'admissibilité aux deux autres modes de financement (concours et pratiques de financement informel).

La section 11 comprend deux autres questions : la première concerne le classement des modes de financement en fonction de leur importance, et la deuxième concerne les modes de financement qui ont été refusés pour la startup.

Une autre question filtre pour distinguer les startup ayant bénéficié d'un programme d'accompagnement. Afin, de comprendre le rôle de l'accompagnement dans les pratiques de financement des startup labellisées en Algérie.

La dernière section concerne les difficultés et les facilités d'accès au financement pour les startup labellisées en Algérie.

2.4 Validation du questionnaire

Avant de partager notre questionnaire, nous avons effectué un pré-test du questionnaire auprès de quelques propriétaires de startup labellisées afin de nous assurer que le questionnaire ne contient pas d'erreurs ou un manque de pertinence (Tamim, 2020).

Suite au pré-test, des questions ont été ajoutées, d'autres reformulées et d'autres modifiées pour être plus simples et plus compréhensibles pour l'ensemble de notre population.

Grâce au pré-test, nous avons pu estimer le temps nécessaire pour répondre au questionnaire, qui est d'environ 10 à 15 minutes.

2.5 Tri et validation des données

Au final, sur un total de 129 réponses, 93 réponses ont été retenues après élimination des réponses non qualifiées.

Après avoir obtenu notre base de données, l'analyse est effectuée à l'aide des moyens et des procédures statistiques (Queirós et al., 2017). Trois programmes informatiques ont été utilisés, Excel pour convertir les données avant de les importer dans SPSS¹ pour l'analyse descriptive, ainsi le programme SAS² est utilisé pour l'analyse logistique.

2.6 Organisme d'accueil

Notre organisme d'accueil est le Cread (Centre de Recherche en Economie Appliquée pour le Développement), qui est un centre de recherche en économie appliquée pour le développement. Il s'agit d'un établissement public à caractère scientifique et technologique depuis 2003, placé sous la tutelle du ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique (MESRS) et à vocation intersectorielle. Nous avons bénéficié de l'expérience des chercheurs du centre tout au long de notre stage.

Les missions principales du Centre de Recherche en Economie Appliquée pour le Développement sont les suivantes ³ :

- Mener des recherches théoriques sur le développement économique ;
- Étudier les conditions économiques et sociales nécessaires au renforcement de l'intégration intersectorielle, de la création et de la maîtrise technologiques, ainsi que d'une gestion efficace aux niveaux macro et microéconomiques ;
- Effectuer des recherches dans les domaines de l'économie du travail, de l'éducation, de la formation, de la santé et de l'habitat ;

¹ Statistical Package for the Social Sciences: version 25

² Statistical Analysis System: version 9.4

³ <https://www.cread.dz/presentation/>

- Étudier les systèmes de gestion monétaires et financiers au niveau national et international.

CHAPITRE III : RÉSULTATS ET DISCUSSION

Dans ce chapitre, nous examinerons en premier lieu les résultats, suivis d'une discussion à ce sujet.

Section 1 : Résultats

Dans cette première section, les analyses et les résultats sont présentés et justifiés. Nous avons effectué les analyses à l'aide des logiciels : Excel pour convertir les données avant de les importer dans SPSS pour effectuer l'analyse descriptive, et le logiciel SAS est utilisé pour l'analyse de la régression logistique multiple.

1.1 Profils des répondants

La première section de notre questionnaire regroupe les questions liées aux profils des répondants, afin de fournir une brève description des profils des personnes participant à l'enquête. Le tableau ci-dessous résume les résultats et les statistiques de la fiche signalétique des répondants, à savoir, leurs genres, la catégorie d'âge et leurs niveaux d'instructions.

Les résultats indiquent que l'échantillon obtenu se compose, de 64 hommes soit un pourcentage de 68,8%, ce qui représente plus que la moitié de l'échantillon. La tranche d'âge dominante est dans l'intervalle de 26 à 35 ans celle-ci représente plus que la moitié de l'échantillon 52,7%. Les résultats indiquent que le niveau d'instruction en master domine l'échantillon.

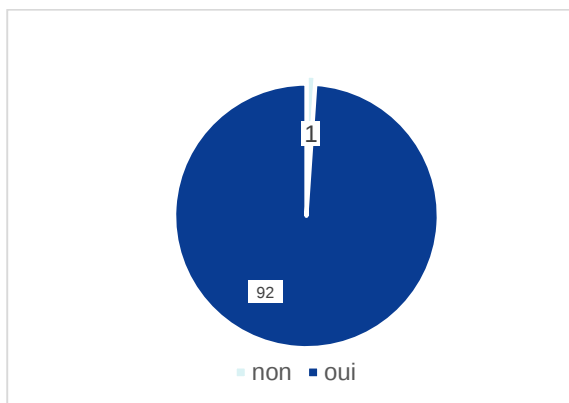
Tableau 5 : Statistiques descriptives de l'échantillon - fiche signalétique

Variabes	Items	Fréquence	Pourcentage
Genre	Homme	64	68,8%
	Femme	29	31,2%
	Total	93	100%
Âge	Moins de 25	25	26,9%
	26 à 35	49	52,7%
	36 à 45	15	16,1%
	46 à 55	4	4,3%
	Total	93	100,0%
Niveau d'instruction	Secondaire	1	1,1%
	Licence	16	17,21%
	Master	60	64,5%
	Doctorat	11	11,8%
	Ingénieur	5	5,39%
	Total	93	100,0%

Source : IBM SPSS Statistics 25

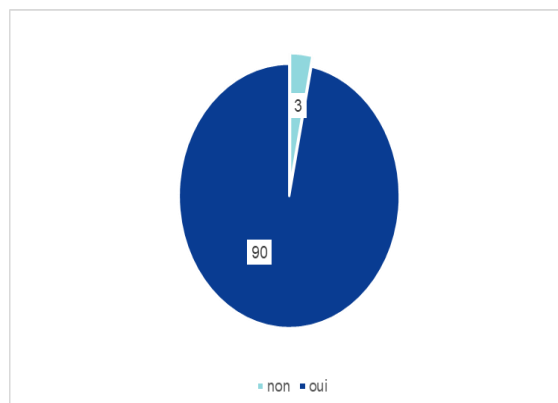
D'après les figures ci-dessous, tous les répondants ont participé à la création des startup, un seul répondant fait l'exception. De plus, la plupart sont également des dirigeants, seul trois startup diffèrent.

Figure 4 : Participation à la création de l'entreprise



Source : IBM SPSS Statistics 25

Figure 5 : Le propriétaire est également le dirigeant de l'entreprise



Source : IBM SPSS Statistics 25

1.2 Profils des startup

Les deux tableaux ci-dessous présentent une description des profils des startup de notre échantillon. Cette description se fait par les variables suivantes : le type de label, le nombre d'employés, le secteur d'activité, la wilaya de localisation, la phase de développement ainsi que le statut juridique.

Tableau 6 : Statistiques descriptives des profils des startup

Variables	Items	Fréquence	Pourcentage
Type de label	Label projet innovant	38	40,9%
	Label startup	55	59,1%
	Total	93	100%
Nombre d'employés	1 à 10 salariés	81	87,1%
	11 à 50 salariés	10	10,8%
	51 à 99 salariés	1	1,1%
	100 à 250 salariés	1	1,1%
	Total	93	100,0%
la wilaya de localisation de la startup	Batna	1	1,1%
	Bejaïa	3	3,2%
	Blida	14	15,1%
	Bouira	2	2,2%
	Tiaret	1	1,1%
	Alger	40	43,0%
	Sétif	8	8,6%

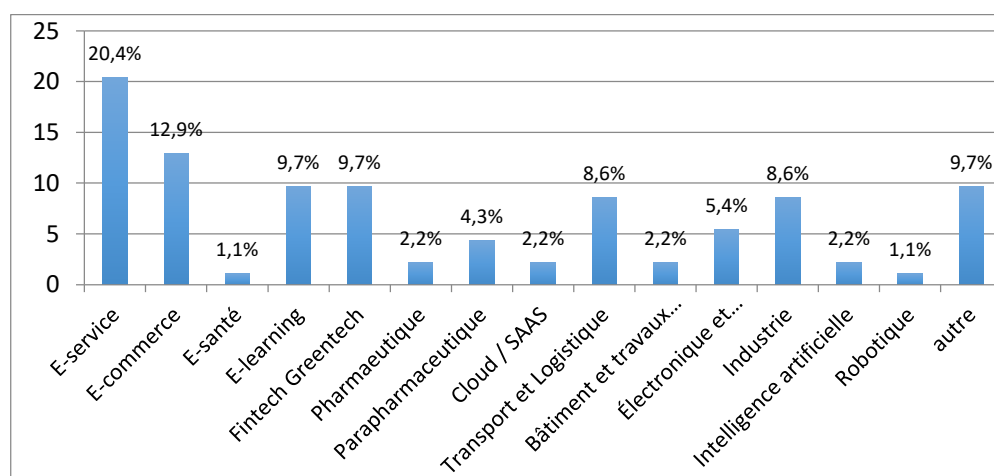
	Saïda	1	1,1%
	Annaba	1	1,1%
	Constantine	4	4,3%
	Mostaganem	2	2,2%
	M'Sila	3	3,2%
	Oran	6	6,5%
	El Bayadh	1	1,1%
	Bordj Bou Arreridj	1	1,1%
	Souk Ahras	1	1,1%
	Tipaza	4	4,3%
	Total	93	100,0%
Le statut juridique	SARL	55	59,1%
	EURL	9	9,7%
	SPAS	11	11,8%
	Personne physique	7	7,5%
	Pas de statut juridique	11	11,8%
	Total	93	100,0%
La phase de développement dans laquelle se trouve la startup	Création	15	16,1%
	Démarrage	37	39,8%
	Croissance	29	31,2%
	Maturité	11	11,8%
	Déclin	1	1,1%

Source : IBM SPSS Statistics 25

Le tableau indique que 87,1% des startup emploient entre 1 et 10 salariés. Le statut juridique le plus dominant est le SARL, avec un pourcentage de 59,1%. Il est à mentionner que 39,8% des startup sont en phase de démarrage. Par ailleurs, 43% des startup sont localisés à Alger.

Le domaine d'activité des startup de l'échantillon est dominé par le secteur du e-service 20,4%, et on constate des réponses favorables sur les 21 autres secteurs d'activité comme le montre la figure suivante.

Figure 6 : Secteurs d'activité des startup



Source : IBM SPSS Statistics 25 et Excel

Les startup de notre échantillon ont été créées entre 2016 et 2023 avec une croissance de création d'une année à une autre, surtout à partir de 2020 avec l'instauration d'un cadre réglementaire pour les startup et l'apparition de label startup et projet innovant. En outre, plus que la moitié de l'échantillon ont le label startup.

Tableau 7 : Statistiques descriptives des profils des startup

		Années de l'obtention du label startup ou projet innovant				Total
		2020	2021	2022	2023	
Années de création de l'entreprise	2016	1	6	2	0	9
	2017	1	2	2	0	5
	2018	0	2	3	0	5
	2019	0	3	5	0	8
	2020	2	4	6	0	12
	2021	1	6	7	2	16
	2022	1	2	12	9	24
	2023	0	0	0	14	14
Total		6	25	37	25	93

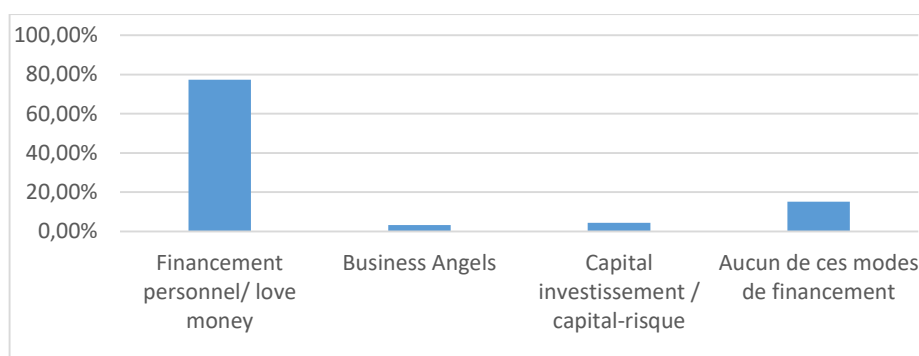
Source : IBM SPSS Statistics 25

1.3 Le financement des startup

Afin d'avoir une vision claire des pratiques de financement des startup, nous avons fait appel à l'analyse descriptive.

Par ailleurs, la figure suivante illustre les premiers financements obtenus par les startup. Nous constatons que 77,4% des startup de notre échantillon ont optés pour le financement personnel/ love money. Cependant, 15,1% des startup n'ont reçu aucun financement.

Figure 7 : Le premier financement obtenu par la startup



Source : IBM SPSS Statistics 25 et Excel

Le tableau suivant présente un croisement entre le niveau d'études et le premier mode de financement obtenu par les startup.

Tableau 8 : Croisement entre le niveau d'études et le premier mode financement obtenu

Mode de financement	Niveau d'étude								Total
	Secondaire		Licence		Master		Doctorat		
	Fréquence	Pourcentage	Fréquence	Pourcentage	Fréquence	Pourcentage	Fréquence	Pourcentage	Total
Financement personnel / love money	1	1,39	15	20,83	47	65,28	9	12,50	72
Business angels	0	0,00	2	66,67	0	0,00	1	33,33	3
Capital investissement/ capital-risque	0	0,00	2	50,00	2	50,00	0	0,00	4
Aucun mode de financement	0	0,00	2	14,29	11	78,57	1	7,14	14
Total	1	1,08	21	22,58	60	64,52	11	11,83	93

Source : IBM SPSS Statistics 25 et Excel

1.3.1 Financement personnel/ love money, financement par capital risque

Les résultats révèlent que la source de financement personnel/ love money, est le plus important financement obtenu par les startup de notre échantillon avec un pourcentage de 57%, suivie par le financement par capital-risque à un pourcentage de 16,15 %.

La distribution de ces deux modes de financement est présentée dans le tableau 8. D'après les résultats, 66,96 % des startup ont eu recours au moins une seule fois à un financement personnel/ love money, de plus la source principale de ce financement est les fonds personnels avec un pourcentage de 62,8%, ainsi la majorité des startup ont eu ce financement dans la phase de création. Par ailleurs, la deuxième source de financement la plus obtenue par les startup est le financement par capital-risque avec un pourcentage de 20,43%. Toutes les startup ont eu ce financement une seule fois de la part de l'ASF.

Tableau 9 : Statistiques descriptives du financement personnel/ love money et financement par capital-risque

Variables	Financement personnel / love money			Financement par capital risque		
	Items	Fréquence	Pourcentage	Items	Fréquence	Pourcentage
La source de ce financement	Amis	11	11,7%	ASF	19	100 %
	Famille	10	10,6%			
	Connaissance	11	11,7%			
	Personnel	59	62,8%			
	Un autre business	4	3,2%			
	Total	72	100,0%	Total	19	100,0%
Phase de développement de la startup, au moment de l'obtention de ce financement	Création	52	72,2%	Création	3	15,78%
	Démarrage	16	22,2%	Démarrage	9	47,36%
	Croissance	4	5,6%	Croissance	3	15,78%
	Total	72	100,0%	Total	19	100%
Nombre de fois de financement par ce financement	Une seule fois	38	52,8	Une seule fois	19	100%
	Deux fois	18	25,0	Deux fois	-	-
	Trois fois	11	15,3	Trois fois	-	-
	Quatre fois	1	1,4	Quatre fois	-	-
	Plus de quatre fois	4	5,6	Plus de quatre fois	-	-
	Total	72	100,0	Total	100,0%	100,0%

Source : IBM SPSS Statistics 25

Une analyse subjective des déterminants de choix de ces modes de financement est établie afin de mieux comprendre les résultats présentés dans le tableau 9 ci-après. D'une part, les résultats de choix de financement personnel/ love money, indiquent une importance de ses déterminants. D'autre part, les résultats de choix de financement capital-risque, indiquent une importance de partage des risques et une réputation de qualité. Par contre, il semble que l'augmentation des chances d'obtenir : un financement bancaire, une grande flexibilité financière, des conseils, un moyen de s'introduire en bourse et une confidentialité d'informations, ne sont pas sur la même échelle d'importance.

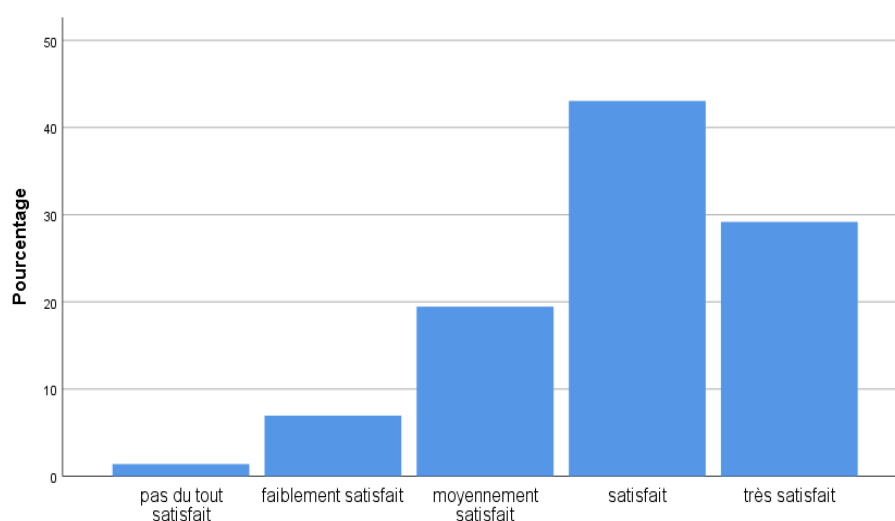
Tableau 10 : Déterminant de choix de financement personnel/ love money et le capital-risque

variable	Items	pas d'accord	Peu d'accord	Neutre	D'accord	Très d'accord	Total	moyenne	Ecart type	signification
Financement personnel /love money	Facilité d'accès	5	8	-	33	26	72	4,22	1,051	Fort
	Pas de taux d'intérêt	3	5	-	29	35	72	4,22	1,051	Fort
	Aucune exigence de garantie	2	6	-	29	35	72	4,24	1,014	Fort
	L'augmentation de la capacité de l'accès à d'autres sources de financement	6	7	-	24	35	72	4,04	1,283	Fort
Capital risque	Augmentation des chances d'obtenir un financement bancaire	4	7	-	5	3	19	2,91	1,411	Faible
	Grande flexibilité financière	1	5	-	8	5	19	3,39	1,305	Fort
	Obtenir des conseils	5	3	-	7	4	19	2,91	1,593	Faible
	Moyen de s'introduire en bourse	7	2	-	3	7	19	3,22	1,783	Modéré
	Confidentialité d'informations	4	4	-	3	8	19	3,00	1,758	Modéré
	Partage des risques	3	-	-	8	8	19	3,43	1,701	Fort
	Réputation de qualité	1	1	-	3	16	19	4,22	1,445	Fort

Source : IBM SPSS Statistics 25

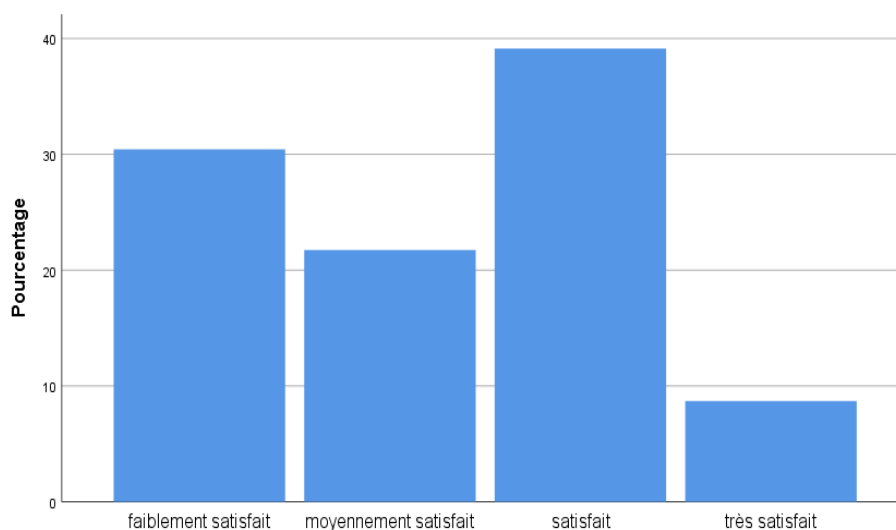
Les figures ci-dessous représentent le niveau de satisfaction par rapport à ces deux modes de financement. La première est relative au financement personnel/ love money en constate que la majorité sont satisfaits. La deuxième est relative au financement par capital-risque en constate que 38% sont satisfaits cependant plus de 30% sont faiblement satisfaits.

Figure 8 : Niveau de satisfaction par rapport au financement personnel/ love money



Source : IBM SPSS Statistics 25

Figure 9 : Niveau de satisfaction par rapport au financement capital-risque



Source : IBM SPSS Statistics 25

1.3.2 Financement par Business Angels, capital investissement, crowdfunding

La distribution de ces trois modes de financement est représentée dans le tableau 10. D'après les résultats, 4,65% des startup de notre échantillon ont reçu un financement par des Business Angels, 3,72% ont obtenu un financement par capital investissement et 2,79% par crowdfunding.

Tableau 11 : Statistiques descriptives des financements Business Angels, capital investissement, crowdfunding

Variable	Business Angels			Capital investissement			Crowdfundig		
	Items	Fréquence	Pourcentage	Items	Fréquence	Pourcentage	Items	Fréquence	Pourcentage
La source de ce financement	Casbah Business Angels	1	20,0 %	AIF	1	4,3 %	Twiiiza	2	66,7 %
	Business Angels Algérie-Diaspora BAALDI	1	20,0 %	FINALEP	1	4,3 %	Ninvesti	1	33,3 %
	Privé	3	60,0 %	Les fonds d'investissement de Wilaya	2	8,7%	-	-	-
	Total	5	100,0 %	Total	4	100,0 %	Total	3	100,0%

Phase de développement ou se trouvait la startup, au moment de l'obtention de ce financement	Création	3	60,0 %	Création	-		Création	-	-
	Démarrage	1	20,0 %	Démarrage	1	25%	Démarrage	2	66,7 %
	Croissance	1	20,0 %	Croissance	3	75%	Croissance	1	33,3 %
	Total	5	100,0%	Total	4	100%	Total	3	100,0%
Nombre de fois de financement par ce financement	Une seule fois	3	60,0%	Une seule fois	4	100%	Une seule fois	3	60,0%
	Deux fois	1	20,0	Deux fois	-	-	Deux fois	-	-
	Trois fois	1	20,0	Trois fois	-	-	Trois fois	-	-
	Total	5	100,0	Total	4	100%	Total	3	100,0%

Source : IBM SPSS Statistics 25

Une mesure des déterminants de choix de ces trois modes de financement est réalisée sur une échelle de likert. Les résultats sont présentés dans le tableau 11.

Tableau 12 : Les déterminants de choix de financement par Business Angels, capital investissement et crowdfunding

Variable	Items	Pas d'accord	Peu d'accord	D'accord	Très d'accord	Total
Financement par les Business Angels	Business Angels apportent leurs avis, et mettent leur réseau, contacts et expérience à la disposition de l'entrepreneur	-	-	1	4	5
	Confidentialité d'informations			2	3	5
	Partage des risques		1	1	3	5
	Réputation de qualité	1	2	-	2	5
Capital investissement	Augmentation des chances d'obtenir un financement bancaire	-	1	3	-	4
	Grande flexibilité financière	-	3	1	0	4
	Obtenir des conseils	2	1	1	-	4
	Moyen de s'introduire en bourse	-	1	1	2	4
	Confidentialité d'informations	3	1	-	-	4
	Partage des risques	4	-	-	-	4
	Réputation de qualité	2	-	-	2	4
crowdfunding	Les banques n'accordent pas des crédits aux startup	1	-	1	1	3
	Un moyen rapide pour lever des fonds sans frais initiaux	-	3	-	-	3
	Profiter d'une communication et d'une promotion alternative	1	-	-	2	3
	Réputation de qualité	2	-	-	2	3

Source : IBM SPSS Statistics 25

1.3.3 Financement bancaire, financement social islamique, financement par les dispositifs étatiques

À partir des résultats, on constate qu'aucune des startup de l'échantillon n'a obtenu un financement social islamique. Par ailleurs, une seule startup a obtenu un financement

bancaire et c'était un financement islamique « El mourabaha », par la banque Al Baraka. D'ailleurs, celle-ci a obtenu ce financement une seule fois pendant sa phase de maturité et le degré de satisfaction est important.

De même, seulement deux startup de notre échantillon ont bénéficié d'un financement par un dispositif étatique, elles ont eu ce financement une seule fois pendant la phase de démarrage par l'ANADE.

Par ailleurs, une startup de notre échantillon elle a obtenu un financement par un fonds de financement international.

1.3.4 Financement par concours

Les deux tableaux ci-dessous regroupent les résultats relatifs au financement par des concours. Il est à noter que 33 des startup de notre échantillon ont remporté déjà un concours, soit un pourcentage de 18,6%, parmi ces startup 20 ont obtenu un financement ce qui équivaut à 60,6%.

Tableau 13 : Statistiques descriptives du financement par un concours

Variables	Items	Fréquence	Pourcentage
Participation à un concours	Non	58	62,4%
	Oui	35	37,6%
	Total	93	100,0 %
Remporté un concours	Oui	33	94,3%
	Non	2	5,7%
	Total	35	100%
Remporté un financement à partir d'un concours	Oui	20	60,6%
	Non	13	39,4%
	Total	33	100%
Le nombre de fois de participation à un concours	Une seule fois	15	42,9 %
	Deux fois	12	34,3%
	Trois fois	4	11,4%
	Quatre fois	1	2,9%
	Plus de quatre fois	3	8,6%
	Total	33	100,0

Source : IBM SPSS Statistics 25

Selon le tableau 13 la majorité des startup ont participé à des concours lors de la phase de création entre l'année 2021 et 2022.

Tableau 14 : Statistiques descriptives du financement par un concours

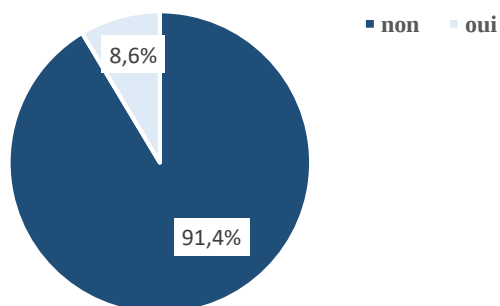
		phase de développement ou se trouvait la startup, au moment de participation au concours			
		Création	Démarrage	Croissance	Total
L'année de l'obtention de ce financement	2017	0	1	0	1
	2018	3	1	0	4
	2019	1	2	0	3
	2020	1	0	1	2
	2021	7	2	1	10
	2022	7	4	1	12
	2023	1	0	0	1
Total		20	10	3	33

Source : IBM SPSS Statistics 25

1.3.5 Le financement par le fonds d'appui et de développement de l'écosystème startup

D'après notre échantillon seulement 8 startup 8,6% figure 10, ont bénéficié des facilités de financement par le fonds d'appui et de développement de l'écosystème startup.

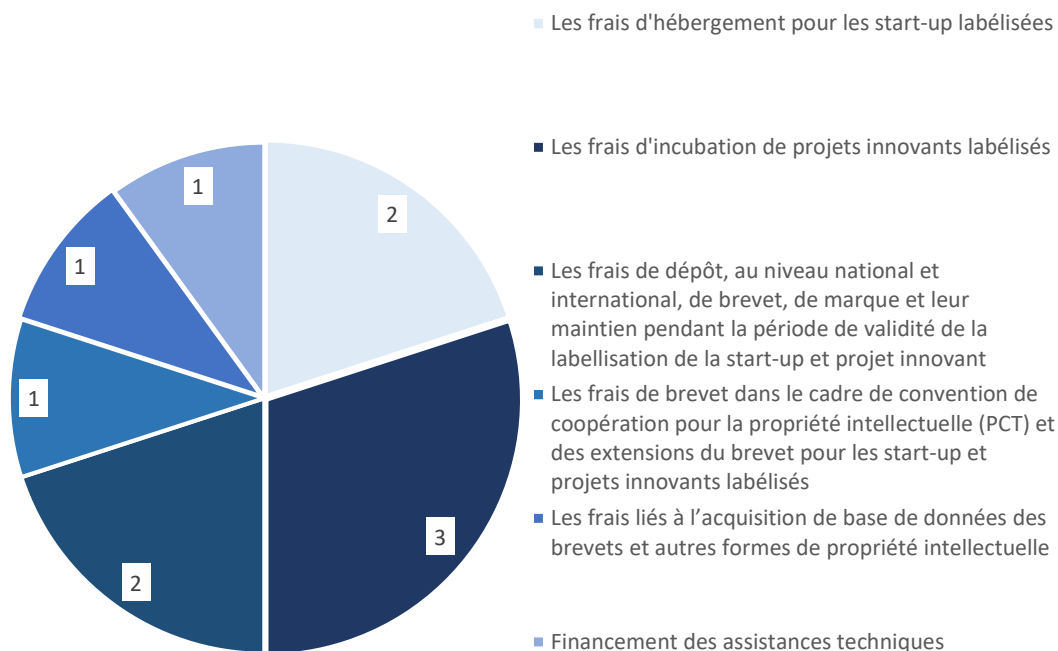
Figure 10 : Le pourcentage des startup qui ont obtenu un financement par le fonds d'appui et de développement de l'écosystème startup



Source : IBM SPSS Statistics 25

La figure ci-dessous représente les 5 types de financement dont ces startup ont bénéficié.

Figure 11 : Le financement par le fonds d'appui et de développement de l'écosystème startup

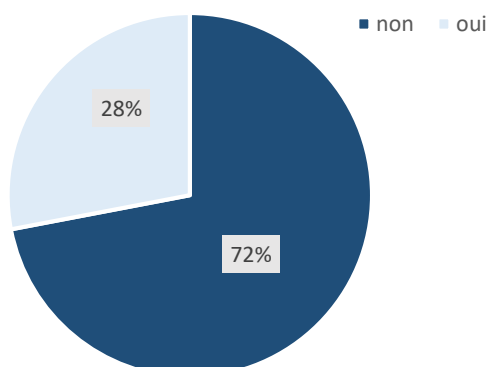


Source : IBM SPSS Statistics 25 et Excel

1.3.6 Pratiques de financement informel

La figure suivante montre le pourcentage des startup de notre échantillon qui ont fait recours à ces pratiques. On constat que 28% des startup de l'échantillon ont eu recours à ces pratiques.

Figure 12 : Le pourcentage des startup qui ont eu recours aux pratiques de financement informel



Source : IBM SPSS Statistics 25

Toutefois, le tableau 14 expose les résultats liés à ces pratiques de financement informel. En constate que la pratique la plus utilisée est le crédit fournisseur 38,9% suivie de la vente sur pied avec préfinancement 33,3%.

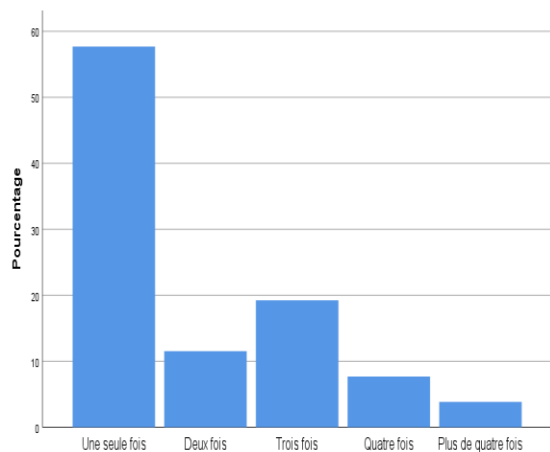
Tableau 15 : Statistiques descriptives des pratiques de financement informel

Pratiques de financement informel	Réponses		Pourcentage d'observations
	N	Pourcentage	
La vente sur pied avec préfinancement	12	33,3%	46,2%
L'association de production	7	19,4%	26,9%
Le crédit fournisseur	14	38,9%	53,8%
Le prêt entre particuliers	2	5,6%	7,7%
La tontine	1	2,8%	3,8%
Total	38	100,0%	138,5%

Source : IBM SPSS Statistics 25

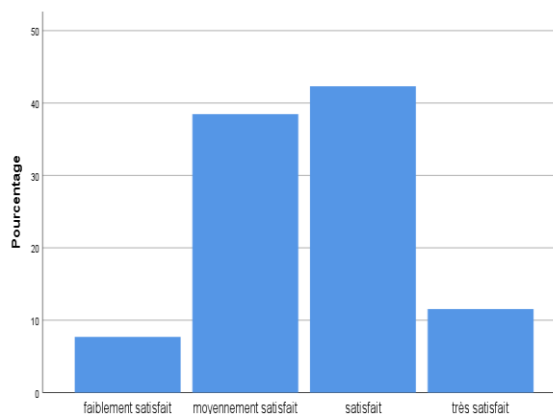
D'après les figures ci-dessous, on constate que plus de la moitié des startup ont reçu ces financements une seule fois. De plus, la majorité des startup sont moyennement satisfaits et a satisfaits.

Figure 13: Nombre de fois de recours aux pratiques de financement informel



Source : IBM SPSS Statistics

Figure 14 : Le niveau de satisfaction par rapport aux pratiques de financement informel

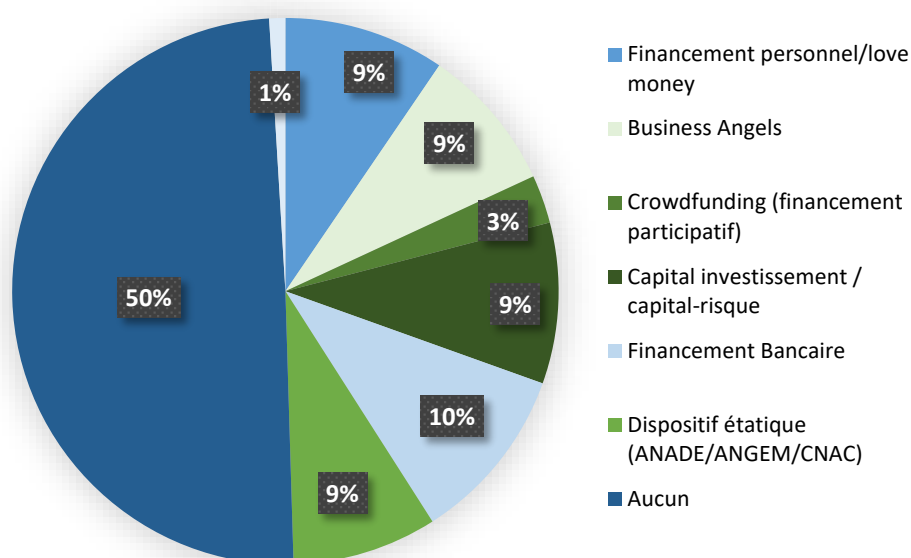


Source : IBM SPSS Statistics 25

1.4 Les problèmes et les obstacles d'accès au financement pour les startup

La figure suivante résume les résultats des modes de financement refusés pour les startup de notre échantillon, les résultats indiquent qu'aucun mode de financement n'a été refusé pour 50% des startup de l'échantillon par contre 10% ont eu des refus de financement bancaire, 9% d'un financement personnel, et une seule startup a eu un refus d'un deuxième tour de financement de la part de l'ASF.

Figure 15 : Les modes de financement refuser pour les startup



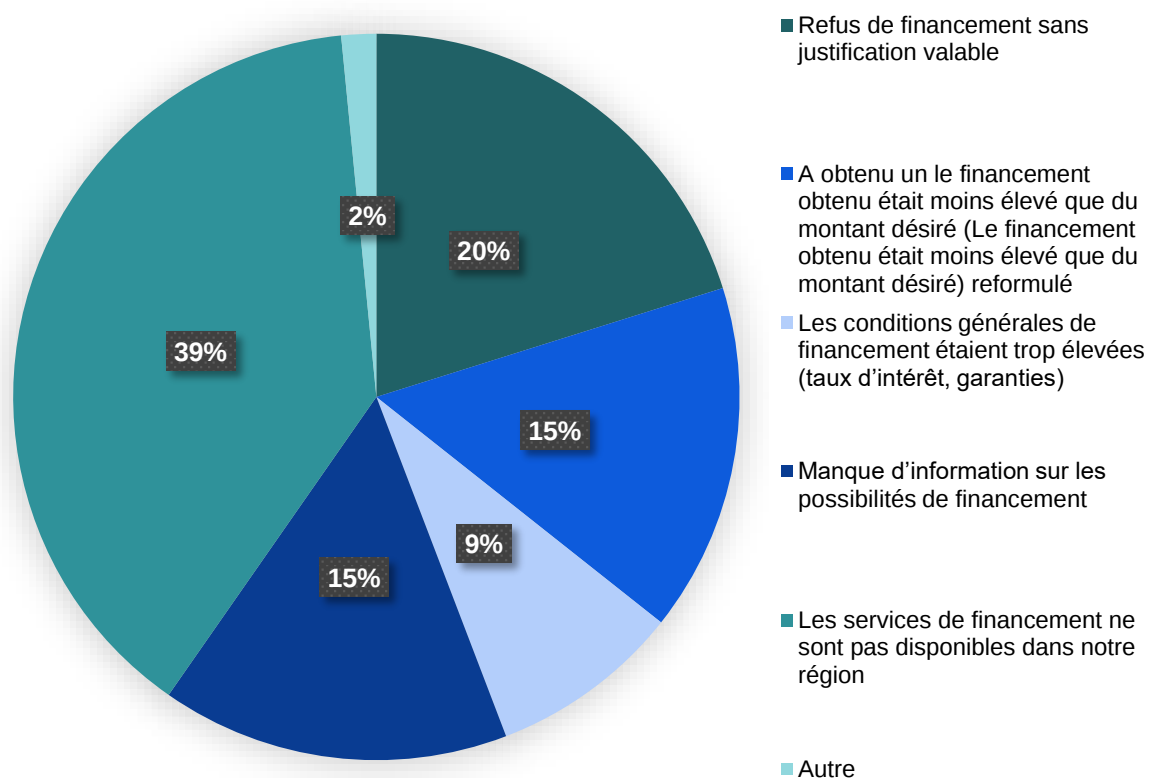
Source : IBM SPSS Statistics 25 et Excel

Afin de déduire les problèmes et les obstacles d'accès au financement, des questions directes à choix multiples sont posées ainsi qu'une question suivant l'échelle de likert. La figure 16 représente le pourcentage de réponses relatives aux problèmes rencontrés par les startup, ainsi le tableau 15 présente une évaluation subjective des obstacles d'accès au financement.

1.4.1 Les problèmes d'accès au financement rencontrés par les startup

La figure ci-dessous présente les statistiques des problèmes d'accès au financement rencontré par les startup qui constituent notre échantillon. Le principal problème est que les services de financement ne sont pas disponibles dans la région de la startup 39%, suivis par le refus de financement sans justification valable 20%. En outre, le problème du financement obtenu était moins élevé que le montant désiré représente un pourcentage de 15%, de même pour le manque d'information sur les possibilités de financement. Les conditions générales de financement étaient trop élevées représente un pourcentage de 9%.

Figure 16 : Les problèmes d'accès au financement rencontré par les startup



Source : IBM SPSS Statistics 25 et Excel

1.4.2 Les obstacles d'accès au financement pour les startup

Le tableau ci-dessous présente une évaluation subjective des obstacles d'accès au financement pour les startup. La lecture des résultats permet de déduire que selon les réponses de notre échantillon, tous les obstacles motionnés sont des obstacles majeurs dans l'accès au financement pour les startup.

Tableau 16 : Les obstacles d'accès au financement pour les startup

Items	pas d'accord	Peu d'accord	D'accord	Très d'accord	Total	moyenne	Ecart type	signification
La documentation exigée est trop complexe	9	6	37	41	93	4,02	1,26	Fort
La complexité et la longueur des processus	5	4	39	45	93	4,24	1,047	Fort
Taux d'intérêt très élevé	8	11	23	51	93	4,04	1,346	Fort
Le partage du contrôle de l'entreprise	6	11	21	55	93	4,16	1,279	Fort
Les conditions du prêt étaient inacceptables (par ex. conditions de remboursement)	5	11	23	54	93	4,18	1,233	Fort
Manque d'éducation financière (manque de formation et connaissance en matière de finance)	6	8	39	40	93	4,06	1,168	Fort
Les possibilités de croissance étaient insuffisantes	5	13	18	57	93	4,17	1,282	Fort
L'équipe de gestion manquait d'expérience	16	9	21	47	93	3,80	1,557	Fort

Source : IBM SPSS Statistics 25

Les autres problèmes et obstacles d'accès au financement rencontrés par les startup de notre échantillon sont les suivants :

- Incompréhension des besoins de financement des startup notamment au niveau de l'ASF car agissant avec une logique bancaire ;
- Délai de déblocage de financement ;
- Faible maîtrise du personnel et du management au niveau de l'ASF ;
- Difficultés d'avoir les agréments nécessaires.

Afin de mieux apprécier les résultats de cette enquête, une analyse subjective sur quelques constats qui sont issus de la littérature est réalisée. Les résultats sont présentés dans le tableau 16. La lecture des résultats indique qu'il y a une forte signification au niveau du but de labellisation qui mène à bénéficier des facilités de financement, ainsi, afin de bénéficier d'un financement par l'ASF. Par ailleurs, les résultats montrent également que la promulgation d'une loi régissant le financement crowdfunding et l'activité des Business Angels en Algérie permettra de dynamiser ces modes de financement. De plus, la plupart des startup soutiennent le fait que le manque de dynamisme du marché boursier constitue un obstacle pour leur développement en Algérie.

Tableau 17 : Constats des résultats issus de la littérature

Items	pas d'accord	Peu d'accord	D'accord	Très d'accord	Total	moyenne	Ecart type	signification
Le but de labellisation est de bénéficier des facilitations de financement	11	10	33	39	93	3,85	1,383	Fort
Vous avez obtenu le label startup/ projet innovant pour pouvoir bénéficier d'un financement par l'ASF	16	15	23	39	93	3,58	1,57	Fort
La promulgation d'une loi régissant le financement crowdfunding en Algérie permettra de dynamiser ce mode de financement	13	15	25	40	93	3,69	1,503	Fort
La promulgation d'une loi régissant l'activité des Business angels en Algérie permettra de dynamiser ce mode de financement	9	10	33	41	93	3,94	1,325	Fort
le manque du dynamisme du marché boursier est un obstacle pour le développement des startup en Algérie	7	12	20	54	93	4,10	1,336	Fort

Source : IBM SPSS Statistics 25

1.5 L'analyse logistique

Nous avons opté pour une analyse de régression logistique multiples car nos variables sont qualitatives, afin d'étudier les déterminants du choix de financements personnel/ love money et des pratiques de financement informel. Étant donné que, selon les résultats de l'analyse descriptive, ce sont les deux modes de financements les plus utilisés par les startup de notre échantillon.

De même, nous avons utilisé la régression logistique multiple, afin de vérifier si les structures d'accompagnement jouent un rôle dans le financement des startup.

1.5.1 Le financement personnel/ love money

Selon l'analyse de la régression logistique multiple, les déterminants qui expliquent le choix du financement personnel/ love money sont les suivants : l'absence des taux d'intérêt permet l'acceptation à un taux de risque d'erreur de 5%, tandis que l'absence des exigences de garantie ainsi que l'augmentation de la capacité d'accéder à d'autre financement sont rejetés par ce dernier mais acceptés au taux de 10% de risque d'erreur.

Tableau 18 : Régression logistique financement personnel/ love money

Paramètre		Estimation	Pr > Khi-2
Intercept		4.2587	0.0191
Facilité d'accès	x11	-16.8163	0.9393
	x12	-16.8697	0.9452
Pas de taux d'intérêt	x21	-3.7785	0.0321
	x22	-1.2582	0.2862
Aucune exigence de garantie	x31	-2.4225	0.0562
	x32	-1.3695	0.2436
L'augmentation de la capacité de l'accès à d'autres sources de financement	x41	-2.0708	0.0755
	x42	0.6930	0.5954

Source : Statistical Analysis System 9.4

1.5.2 Les pratiques de financement informel

Selon l'analyse de la régression logistique multiple, les déterminants qui expliquent le choix de ces pratiques, les résultats révèlent que le manque de financement bancaire se retrouve accepté à un taux de 10% de risque d'erreur et rejeté de 5% et les difficultés d'accès au financement qui au contraire sont acceptés à 5% de taux de risque d'erreur.

Tableau 19 : Régression logistique pratiques de financement informel

Paramètre		Estimation	Pr > Khi-2
Intercept		3.5626	0.0075
Aucune exigence de garantie	z11	-26.7728	0.7981
	z12	-18.2885	0.8929
Les banques n'accordent pas des crédits aux startup	z21	8.1477	0.8792
	z22	-3.5626	0.0668
Manque de confiance et de fiabilité dans en les institutions financière	z31	9.2068	0.9061
	z32	8.7001	0.8836
Manque de confiance et de fiabilité dans en les institutions financière	z41	7.2407	0.9198
	z42	-2.0790	0.2406
Des demandes de prêt avait avaient été refusées par les institutions financières	z51	0.4152	0.8516
	z52	3.8081	0.9867
Choix personnelle personnels	z61	9.0229	0.9462
	z62	-2.4320	0.1760
Les difficultés d'accès au financement	z71	6.5978	0.9433
	z72	-3.1927	0.0488

Source : Statistical Analysis System 9.4

1.5.3 L'accompagnement

Selon la littérature, les structures d'accompagnement ont un rôle important dans le financement des startup. Les structures d'accompagnements constituant cette variable sont : des incubateurs, les accélérateurs, les pépinières d'entreprise. D'après les résultats 33,48 % de l'échantillon ont bénéficié d'un accompagnement. Le tableau 19 présente une vue d'ensemble sur les structures d'accompagnement, ainsi que la phase de développement de la startup durant l'accompagnement ainsi que la durée de l'accompagnement.

Tableau 20 : Analyse descriptive sur l'accompagnement

		Accélérateur	Incubateur	Organisme étrangère	Total
phase de développement se trouvait votre startup, au moment de l'accompagnement	Création	7	18	0	25
	Démarrage	3	3	2	8
	Croissance	2	1	0	3
	Total	12	22	2	36
La durée de l'accompagnement	moins de 3mois	6	6	1	13
	3 à 12 mois	5	12	1	18
	12 à 36 mois	1	4	0	5
	Total	12	22	2	36

Source : IBM SPSS Statistics 25

L'analyse de la régression logistique multiple vise à vérifier si les structures d'accompagnement ont un rôle dans le financement des startup. Les résultats révèlent que l'accompagnateur n'a pas un rôle important lors du financement de ces dernières.

Tableau 21 : Le rôle de l'accompagnement dans le financement des startup

Paramètre		Estimation	Pr > Khi-2
Intercept		1.8680	0.0019
L'accompagnement prépare les startups à la levée de fonds	A11	-24.6193	0.9004
	A 12	-24.5260	0.9055
L'accompagnateur oriente vers les investisseurs potentiels	A 21	1.5555	0.2242
	A 22	11.6375	0.9303
L'accompagnement facilite l'obtention d'un financement	A 31	11.1371	0.9331
	A 32	-1.4876	0.2049
L'accompagnement a une influence sur le choix de mode de financement	A 41	-0.6865	0.5918
	A 42	-1.3017	0.2697

Source : Statistical Analysis System 9.4

Section 2 : Discussion

La présente étude, a abordé le défi financier que soulève l'apparition des startup en effectuant une revue théorique et empirique sur les pratiques de financement des startup labélisées en Algérie (Boumendil, 2022), ainsi que leurs déterminants. Les principaux résultats sont discutés et justifiés dans ce qui suit.

2.1 Caractéristiques de l'unité de l'échantillon

À travers l'analyse descriptive nous avons pu relever les informations générales sur les profils des répondants ainsi que ceux des startup. Notre échantillon se compose de 68,8%

d'hommes et de 31,2% de femmes. La distribution de l'échantillon concernant la phase de développement de la startup indique que la majorité de nos startup se trouve dans la phase de démarrage et croissance. Notre échantillon, se compose de startup de différents secteurs d'activité, cependant le secteur du e-commerce est le secteur qui a une présence plus élevée avec un pourcentage de 20,4%, suivi par e-service qui représente 20% de notre échantillon. En outre, ce sont principalement des startup qui comptent de 1 à 10 employés. Quant à leurs natures juridiques, notre échantillon est composé de 41% de SARL.

2.2 Le financement des startup en Algérie

Selon les résultats de l'analyse, on constate que le financement personnel/ love money est le financement le plus utilisé par les startup de notre échantillon, suivi par les pratiques de financement informel ainsi que le financement par le capital-risque.

2.2.1 Financement personnel/ love money

Les résultats de l'analyse indiquent que 66,96 % des startup de notre échantillon, ont reçu un financement personnel/ love money, au moins une fois. De plus, la principale source de ce financement est les fonds personnels du fondateur, qui représentent 62,8%. En outre, la plupart des startup ont obtenu ce financement pendant la phase de création. les résultats de [Boumendil \(2022\)](#), montrent également que le financement personnel est la source de financement principale pour les startup.

Par ailleurs, nous avons voulu connaître les principaux déterminants qui influencent le choix de ce mode de financement. À travers une analyse de régression logistique multiple, les principaux déterminants expliquant le choix du financement personnel/ love money sont l'absence de taux d'intérêt, l'absence des exigences de garantie, ainsi que l'augmentation de la capacité d'accès à d'autres financements. Ces résultats confirment notre première hypothèse selon laquelle le financement personnel/love money est une pratique de financement principale pour les startup labellisées en Algérie.

2.2.2 Business Angels

D'après notre étude, nous avons trouvé que seules cinq startup de notre échantillon 4,65%, ont reçu un financement par Business Angels. Trois de ces startup ont obtenu le financement de la part des Business Angels privés, et une par le biais de Casbah Bussines Angels et la dernière de Business Angels Algérie-Diaspora BAALDI, ces résultats indiquent le faible développement du financement par les Business Angels en Algérie. Cependant, selon nos

résultats la promulgation d'un règlement approprié au Business Angel en Algérie permettra de dynamiser ce mode de financement. Ces résultats sont conformes aux conclusions de [Boumendil \(2022\)](#) ; [Douadi-Amiar & Derridj \(2022\)](#) ; [Hattou \(2019\)](#) ; [Khelil \(2022\)](#) .

2.2.3 Le crowdfunding

Notre analyse montre que seules trois startup de l'échantillon 2,79%, ont reçu un financement par une plateforme de crowdfunding, deux d'entre elles ont obtenu le financement par la plateforme NINVESTI, et la troisième de la plateforme TWIZA, ces résultats indiquent le faible développement du financement par crowdfunding en Algérie. Toutefois, selon nos résultats la promulgation d'un règlement approprié au crowdfunding en Algérie permettra de dynamiser ce mode de financement. Ces résultats sont conformes aux conclusions de [Belbekhari \(2022\)](#) ; [Boumendil \(2022\)](#) ; [Douadi-Amiar & Derridj \(2022\)](#) ; [Hattou \(2019\)](#) ; [Khelil \(2022\)](#) ; [Sabah & Bentayeb \(2021\)](#).

2.2.4 Le capital investissement

Nos résultats montrent que quatre startup de notre échantillon 3,72%, ont reçu un financement de société de capital investissement, dont deux ont obtenu leurs financements par le fonds d'investissements de wilaya, les autres startup une par AIF et l'autre par FINALEP. Ces résultats témoignent du faible développement du financement par capital investissement pour les startup en Algérie. Nos résultats sont compatibles avec ceux de [Beztouh \(2021\)](#) ; [Bougouffa \(2019\)](#).

2.2.5 Capital-risque

Par ailleurs, en ce qui concerne le capital-risque, nos résultats montrent que 19 startup de l'échantillon 17,67%, ont obtenus un financement par une société de capital-risque, toutes les startup ont reçu leurs financements par l'ASF. Ces résultats corroborent avec les résultats de [Belaid \(2023\)](#) ; [Boumendil \(2022\)](#), ainsi, les résultats qu'on a obtenu affirment notre deuxième hypothèse qui stipule que le financement par capital-risque serait une pratique de financement principal des startup en Algérie. Cependant, ces résultats vont à l'encontre des résultats de ceux de [Himrane & Salhi \(2019\)](#) ; [Necira & Guessouri \(2021\)](#) ; [Mouassa \(2021\)](#), qui concluaient que le financement par capital risque en Algérie est un financement limité voire quasiment inexistant.

2.2.6 Les dispositifs étatiques

Nos résultats montrent que seules deux startup de notre échantillon ont obtenu un financement de la part de l'ANADE ce qui indique le faible financement des startup par les dispositifs étatiques, nos résultats sont aussi compatibles avec ceux de [Boumendil \(2022\)](#) ; [Hattou \(2019\)](#) ; [Khelil \(2022\)](#), qui ont conclu que l'inadéquation des dispositifs étatiques avec les startup est la raison principale.

2.2.7 Le financement bancaire

Selon nos résultats, une seule startup de notre échantillon a obtenu un financement bancaire, et c'était un financement islamique (El Mourabaha). De plus, la startup n'a reçu ce financement qu'une seule fois pendant sa phase de maturité. Les résultats relèvent également que 10% de notre échantillon ont déjà sollicité un financement bancaire qui a été refusé. Ces résultats peuvent être justifiés par le fait qu'un recours au financement par prêt bancaire pour les startup est délicat et très limité, voire impossible, car le crédit bancaire n'est pas adapté pour financer les startup ([Ekeland et al., 2016](#) ; [Hyun & Hyo Seob, 2022](#) ; [Rifai & El idrissi, 2023](#)). Cependant ces résultats vont à l'encontre des résultats de [Adraoui et al. \(2016\)](#) qui a conclu que le financement islamique constitue une source de financement importante pour les PME.

2.2.8 Le financement social islamique

Selon les résultats de la présente étude, aucune startup de l'échantillon n'a bénéficié d'un financement social islamique. Cependant ces résultats vont à l'encontre des résultats de [Bouhadra \(2021\)](#), qui a conclu que la finance sociale islamique constitue un financement important pour les petites entreprises.

2.2.10 Les concours (Gain des concours)

Les résultats relatifs au financement par concours, 20 des startup de notre échantillon 18,6% ont reçu un financement par un concours en particulier pendant la phase de création de la startup. De ce fait, le financement obtenu par le gain d'un concours est important, surtout pour les startup en phase de création.

2.2.11 Les pratiques de financement informel

Les résultats démontrent que 26 startup 28% de notre échantillon, ont déjà faits recours aux pratiques de financement informel qui sont tirés de la littérature, principalement de l'article

de [Daoudi & Wampfler \(2010\)](#), qui présentent quatre principaux types de pratiques de financement informel, dans le secteur agricole en Algérie.

Nous avons voulu connaître les déterminants les plus importants pour le choix de ces pratiques de financement. À travers une analyse de régression logistique multiple les résultats indiquent que les principaux déterminants expliquant le choix de ces pratiques sont le manque de financement bancaire et les difficultés d'accès au financement. Ces résultats sont cohérents avec ceux [Eriola & Hounkou \(2022\)](#), [Nguyen et al. \(2022\)](#), qui ont analysé les raisons pour lesquelles les PME choisissent des pratiques de financement informelles, ils ont conclu que les PME utilisent la finance informelle comme une alternative lorsqu'elles rencontrent des difficultés dans le processus de demande de la finance formelle.

2.3 Le rôle des structures d'accompagnement dans le financement des startup

Nos résultats sur le rôle des structures d'accompagnement dans le financement des startup, à travers une analyse de régression logistique multiple, montrent que l'accompagnateur ne joue pas un rôle significatif dans le financement des startup. Ces résultats vont à l'encontre des résultats de [Khelil \(2022\)](#) qui a conclu que les structures d'accompagnement ont un rôle important dans le financement des startup.

2.4 Les facilités et les difficultés d'accès au financement

D'après nos résultats huit startup de notre échantillon, ont obtenu des financements par le fonds d'appui et de développement de l'écosystème "start-up".

On constate également que les startup ont fait valoir les avantages que leur accorde l'acquisition du label startup ou projet innovant, notamment la possibilité de solliciter un financement au niveau de l'ASF ([Boumendil, 2022](#)).

Par ailleurs, la lecture à plat des résultats indique les problèmes d'accès au financement rencontré par les startup de notre échantillon. qui sont à : 39% les services de financement ne sont pas disponibles dans la région de la startup, 20% refus de financement sans justification valable, 15% le financement obtenu était moins élevé que le montant désiré, 15% le manque d'information sur les possibilités de financement et 9% les conditions générales de financement étaient trop élevées, les mêmes obstacles sont constatés par [Drouiche & Menai \(2022\)](#). Par ailleurs, 2 % de notre échantillon ont eu d'autres problèmes d'accès au financement qui sont :

- Incompréhension des besoins de financement des startup notamment au niveau de l'ASF car agissant avec une logique bancaire ;
- Délai de déblocage de financement ;
- Faible maîtrise du personnel et du management au niveau de l'ASF ;
- Difficultés d'avoir les agréments nécessaires.

Par ailleurs, le manque de dynamisme de la bourse constitue un obstacle pour le développement des startup, conformément aux résultats de [Amirat & Chabi \(2020\)](#) ; [Abdessamie et al. \(2021\)](#).

Pour conclure, à partir de nos résultats, on constate que les pratiques de financement des startup labellisées en Algérie, sont essentiellement le financement personnel/ love money qui rejoint les travaux de [Eriola & Hounkou \(2022\)](#) ; [Riding \(2008\)](#) qui indiquent que le financement personnel/ love money est un financement informel.

Suivie par les pratiques de financement qui consistent à : la vente sur pied avec préfinancement, l'association de production, le crédit fournisseur, le prêt entre particuliers et la tontine qui selon la littérature sont des pratiques de financement informel ([Daoudi & Wampfler, 2010](#)). Ceci indique que la majorité du financement de ces entités est informel. Cependant, on constate que le capital-risque est devenu un financement important pour les startup depuis la création du fonds ASF.

CONCLUSION

1. Aperçu et résumé

Cette étude que nous avons menée nous a permis d'examiner les pratiques de financement des startup labélisées en Algérie. Notre modèle de recherche s'appuie sur la question de recherche suivante : « Quelles sont les pratiques de financement des startup labélisées en Algérie ? ».

Afin de répondre à notre question de recherche, notre étude a été présentée comme suit : une introduction, suivie d'un premier chapitre sur l'état de l'art lié à notre recherche, où nous avons recensé un ensemble homogène de travaux scientifiques sur le thème. Ensuite, un deuxième chapitre sur les données et sur la méthode quantitative qui a été appliquée et le troisième chapitre présentant les résultats obtenus ainsi que la discussion. Pour finir, une conclusion générale qui synthétise les principales informations.

Notre échantillon se compose de 129 réponses, dont 93 sont conformes aux exigences. Pour le traitement des données, nous avons procédé en deux étapes. Dans un premier temps, nous avons réalisé une analyse descriptive afin d'identifier les pratiques de financement principal pour les startup, ainsi pour avoir une vue d'ensemble sur chaque mode de financement, de même nous avons utilisé une analyse descriptive afin d'identifier les obstacles d'accès au financement pour les startup. Dans un second temps, nous avons tenté de comprendre les déterminants qui influencent le choix de mode de financement pour les entrepreneurs propriétaires des startup. Pour ce faire, nous avons mené une analyse de régression logistique multiples relative aux déterminants de choix de financement personnel/ love money car c'est le financement le plus utilisé par notre échantillon, de même nous avons étudié les déterminants de recours aux pratiques de financement informel par les startup. De plus, nous avons utilisé l'analyse de régression logistique multiples pour vérifier le rôle des structures d'accompagnement dans le financement des startup.

Par la suite, il nous a été possible d'identifier les déterminants les plus importants qui influencent le choix de ces pratiques de financement. Les résultats apportés indiquent que les startup s'appuient sur trois sources de financement principales à savoir le financement personnel/ love money, les pratiques de financement informel ainsi que le financement par capital risque via l'ASF. De plus, les résultats relèvent également que les structures d'accompagnement n'ont aucun rôle dans le financement des startup. Suite à cela, nous pouvons dire que les deux hypothèses formulées sont validées :

H 01 : Le financement personnel/love money serait la pratique principale de financement des startup labellisées en Algérie.

H 02 : Le financement par capital-risque serait la pratique principale de financement des startup labellisées en Algérie.

2. Implications pratiques

Notre recherche a permis de mettre en évidence les pratiques de financement des startup en Algérie, surtout que le financement constituent l'un des principaux défis auxquels elles sont confrontées. Nous avons pu collecter des informations concernant les pratiques de financement de ces startup, les déterminants de choix d'un mode de financement, ainsi que les difficultés d'accès au financement.

Cette recherche contribuera à la revue de littérature et aidera les chercheurs à effectuer des études semblables plus poussées également dans un but de développement durable de l'écosystème des startup en Algérie.

3. Limites

Notre recherche se limite principalement par la taille de l'échantillon. De plus, la différence de nombre des répondants sur les différents modes de financement ne permet pas d'établir des analyses statistiques précises, ce qui affecte la fiabilité des résultats. En outre, le choix d'une autre méthode statistique pour l'analyse peut conduire à des résultats plus pertinents.

4. Prolongement possible de la recherche

Malgré ses limites, cette étude fournit une vue d'ensemble sur les pratiques de financement des startup labélisées en Algérie. Ainsi, que les déterminants qui motivent le choix d'un mode de financement et les difficultés d'accès au financement.

Les recherches futures peuvent approfondir davantage l'analyse quantitative en se focalisant sur un seul type de financement. Cela permettrait de cerner chaque pratique, plus profondément. De plus, ils peuvent élargir les résultats de cette étude au-delà de la population des startup labellisées. Les chercheurs peuvent également s'intéresser à l'examen de degré de satisfaction des autres défis que soulève l'avènement des startup en Algérie (Boumendil, 2022).

BIBLIOGRAPHIE

- Adraoui, M., Rouggani, K., & Bouayad Amine, N. (2016). La finance islamique et le financement des PME au Maroc/Islamic finance and the financing of SMEs in Morocco. *International Journal of Innovation and Applied Studies*, 18(3), 736-742.
- Algeria Press Service. (2023, janvier 25). *Startups : Convention Algeria Venture-SEAF pour la création du Fonds algérien pour l'innovation*. Algeria Press Service. <https://www.aps.dz/economie/150788-startups-convention-algeria-venture-seaf-pour-la-creation-du-fonds-algerien-pour-l-innovation>. (Consulté le 22/03/2023).
- Amirat, L., & Chabi, T. (2020). Le capital- investissement en Algérie : État de situation et pistes d'amélioration. *Revue d'Economie & de Gestion*, 04(1), 129-143.
- Andaleeb, U., & Singh, S. D. (2016). A study of Financing Sources for Start-up Companies in India. *International Review of Business and Finance*, 8(1), 1-4.
- Apuke, O. D. (2017). Quantitative research methods : A synopsis approach. *Arabian Journal of Business and Management Review (Kuwait Chapter)*, 6(10), 40-47. <https://doi.org/10.12816/0040336>
- Arisa, L. N., & Gwatidzo, T. (2022). Formal Versus Informal Finance : Evidence from Selected African Firms. *Journal of Economics, Finance And Management Studies*, 05(05), 1213-1243. <https://doi.org/10.47191/jefms/v5-i5-04>
- Attuel-Mendes, L., & Soulas, C. (2021). La communication dans l'équity crowdfunding : Des investisseurs privilégiés au sein de la foule ? *Entreprendre & Innover*, 48(1), 74-83. <https://doi.org/10.3917/entin.048.0074>
- Baghli, A. E. M., & Tabet Aoual, W. (2021). Business angels as component of the algerian entrepreneurial ecosystem, scope of issues and realities. *Management Des Entreprises et Du Capital Social*, 17(1), 137-144.
- Baochi, M., & Lahrach, R. (2022). Microfinance islamique : Vers la conception d'un modèle pour le financement des structures de l'économie sociale au Maroc. *Recherches et Applications en Finance Islamique*, 6(2), 180-200. <https://doi.org/10.48394/IMIST.PRSM/rafi-v6i2.32591>
- Belaïd, D. (2023). Le capital-risque comme locomotive de croissance au service des startups et de l'économie—L'ASF synonyme de consécration -. *Journal of Economic studies*, 17(1), 94-117.
- Belbekhari, S. (2022). Le Crowdfunding : Un nouveau mode de financement pour les startups en Algérie. *Etudes Economiques*, 22(1), 540-555.
- Beztouh, D. (2021). Le capital investissement moyen alternatif de financement pour les PME et les startup. *Revue recherche économique contemporaine*, 4(1), 135-149.

- Bougouffa, A. (2019). L'activité de capital- investissement en Algérie : Organisation et réalité des pratiques. *Arsad Journal For Economic and Management Studies*, 2(1), 365-400.
- Bouhadra, A. (2021). La finance sociale islamique et son rôle dans le soutien des petites et micro-entreprises. *Revue de l'université des sciences islamiques Emir Abdelkader*, 35(3), 1278-1309.
- Boulahouat, M., & Beztouh, D. (2022). Les start-up : Quels financements pour quels besoins ? *Araa Iktissadia Review*, 265-275.
- Boumendil, M. (2022). Les sources de financement des start-up en Algérie : Étude sur 20 start-up labellisées. *Etudes Economiques*, 22(1), 575-593.
- Boutellaa, M., & Bendebiche, N. (2018). L'impact de l'utilisation des incubateurs d'entreprises sur la durabilité des PME Algériennes. *Finance and Business Economies Review*, 38-51.
- Brgchou, K., & Hamimida, M. (2018). La micro-finance islamique : Quel modèle de financement pour les TPE marocaines? *Recherches et Applications en Finance Islamique*, 2(1), 45-65.
- Chertok, G., de Malleray, P.-A., & Pouletty, P. (2009). Le financement des PME. *Rapport du Conseil d'analyse économique*, 83.
- Chikhi, M. S., Bouchetara, M., & Zerouti, M. (2022). Factors of investment in renewable energy and energy efficiency in Algeria. *Economics-innovative and economics research journal*, 10(2), 161-181. <https://doi.org/10.2478/eoik-2022-0020>
- CNCC. (2023). *GUIDE DE L'EVALUATION DES START-UP*.
- Daoudi, A., & Wampfler, B. (2010). Le financement informel dans l'agriculture algérienne : Les principales pratiques et leurs déterminants*. *Cahiers Agricultures*, 19(4), 243-248. <https://doi.org/10.1684/agr.2010.0414>
- Décret exécutif N° 20-254. (s.d.). 27 Moharram 1442 correspondant au 15 septembre 2020 portant création du comité national de labélisation des " Start-up", des "Projet innovants" et des "incubateurs" et fixant ses missionsn sa composition et son fonctionnement. Récupéré sur
<https://www.joradp.dz/FTP/jofrancais/2021/F2021084.pdf> Diaw, A., Vahvou, M., Mbow, A., & Lam, A. (2019). *FINANCE SOCIALE ISLAMIQUE EN AOF*Diaw, A., Vahvou, M., Mbow, A., & Lam, A. (2019). *FINANCE SOCIALE ISLAMIQUE EN AOF*.

- Dinar, B., & Meziouni, B. (2016). *La finance informelle à l'épreuve de libéralisation financière : Regards sur certaines expériences africaines*. 4, 1-17.
- Douadi-Amiar, L., & Derridj, R. (2022). Le Crowdfunding : Moyen de financement adapté aux startups, état des lieux en Algérie. *Al Bashaer Economic Journal*, 8(3), 591-603.
- Drouiche, H., & Menai, L. (2022). Le financement des Start-up en Algérie entre la réalité et les attentes. *Algerian Business Law Journal*, 3(1), 68-86.
- Edirisinghe, U. C., & Ariyawansa, M. V. T. M. (2015). Factors Associated with People's Reliance towards Informal Financing Methods in Rural Community of Sri Lanka. *Global Journal of Management and Business Research: C Finance*, 15(1), 1-8.
- Ekeland, M., Landier, A., & Tirole, J. (2016). Renforcer le capital-risque français. *Notes du conseil d'analyse économique*, 33(6), 1-12. <https://doi.org/10.3917/ncac.033.0001>
- Eriola, J. A., & Hounkou, E. C. (2022). *Self-rationing and small business success : The moderate role of informal finance* [Preprint]. In Review. <https://doi.org/10.21203/rs.3.rs-2256902/v1>
- Ernest Asamoah, Edward Kofi Sasa Buckman. (2022). Theory and practice of venture capital financing. *Exceller Open*. doi:10.36426/EXCELLEROPEN/2020/EOAUG19- 2.
- Granier, C. (2021). *Industrie et start-up : Des destins liés?* (Vol. 14). Presses des Mines.
- Hafied, F. (2019). *Capital-risque et financement de l'innovation : Évaluation des startups, modes de financement, montages*. De Boeck Supérieur.
- Harmouche, A., Kanetaka, M., & Doukhi-moukaddem, Y. (2021). Venture capital as a driver of startup innovation in Algeria A survey of the Algerian, Tunisian and Moroccan contexts between 2016 and 2020. *Revue Scientifique Avenir Économique*, 9(1), 394-411.
- Hattou, H. (2019, avril 24). Ecosystème du financement des startups en Algérie. *Medium*. <https://medium.com/@hakim.hattou/ecosyst%C3%A8me-du-financement-des-startups-en-alg%C3%A9rie-dcb2ae0fd14b>. (consulté le 8/3/2023).
- Himrane, M., & Salhi, M. (2019). Le Financement des PME par des Sociétés de Capital de Risque en Algérie. *Revue des Economies financières bancaires et de management*, 8(1), 252-274.
- Hyun, S., & Hyo Seob, L. (2022). Positive effects of portfolio financing strategy for startups. *Economic Analysis and Policy*, 74, 623-633. <https://doi.org/10.1016/j.eap.2022.03.017>
- INSEE. (2010). *ENQUÊTE ACCÈS AU FINANCEMENT*. Statistique publique.

- Institut de recherche sur les PME. (s. d.). *LE FINANCEMENT DES PME CANADIENNES : SATISFACTION, ACCÈS, CONNAISSANCE ET BESOINS*.
- Iruarrizaga, J. H., & Santos, M. S. (2013). The informal investment context : Specific issues concerned with business angels. *Investigaciones Regionales-Journal of Regional Research*, 26, 179-198.
- Ismail, S., & Haraoubia, I. E. (2021). Les startups en tant que composante du système national d'innovation : Cas des startups algériennes. *Revue des reformes Economique et intégration dans l'économie mondiale*, 15(2), 440-450.
- Khelil, S. (2022). Analyse de l'écosystème des startups en Algérie (Etat des lieux et Perspectives). *La Re vue du développments et des Prospectives Pour Recherches et études*, 7(1), 293-310.
- Kouamé, D. S. (2012). *Les facteurs de succès ou d'échec des jeunes entreprises innovantes françaises, selon leurs modes de financement et de gouvernance* [Doctorat]. Université de Lorraine.
- Lafortune, A., & St-Cyr, L. (2000). *La perception de l'accès au financement chez les femmes entrepreneures*. Ministère de l'Industrie et du Commerce, Direction des communications.
- Le Moign, C. (2019). ICO françaises : Un nouveau mode de financement ? *Revue d'économie financière*, 135(3), 131-144. <https://doi.org/10.3917/ecofi.135.0131>
- Lefebvre, V., & Hamelin, A. (2020). Introduction en bourse et croissance externe des PME françaises. *Revue d'économie financière*, 317-336.
- Leseur, L. (2018). *Startup Mode d'emploi—Les 8 clés de la réussite*. Editions Kawa.
- Li, W., & Hua, X. (2023). The value of family social capital in informal financial markets : Evidence from China. *Pacific-Basin Finance Journal*, 77, 1-15. <https://doi.org/10.1016/j.pacfin.2022.101922>
- Mago, S., & Modiba, F. S. (2022). Does informal finance matter for micro and small businesses in Africa? *Small Business International Review*, 6(1), 1-16. <https://doi.org/10.26784/sbir.v6i1.415>
- Matika, Y., & Cherchem, M. (2023). Réflexion sur l'expérience de la startup algérienne en algérienne en matière d'innovation startégique. *idara*, 28(1), 135-164.
- Mendes-Da-Silva, W. (2019). Informal Financing of Chinese Entrepreneurs in a Western Environment. In W. Mendes-Da-Silva (Éd.), *Individual Behaviors and Technologies for Financial Innovations* (p. 215-237). Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-319-91911-9_10

- Mouassa, ilhem. (2021). The role of venture capital in financing startups in Algeria- case study of FINALEP company. *The Journal of Human Sciences*, 8(3), 1820-1838.
- Necira, O., & Guessouri, I. (2021). The emerging enterprise financing policy arising by venture capital (Sofinance Case Study). *Recherchers Economiques Manageriales*, 15(2), 587-608.
- Ngongang, D., & Motsoguem, A. (2017). Analyse du recours au capital risque par les PME camerounaises. *Journal of Academic Finance*, 8(1), 1-23.
- Nguyen, H. T., Nguyen, T. T., Dang, X. L. P., & Nguyen, H. M. (2022). Informal financing choice in SMEs : Do the types of formal credit constraints matter? *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 34(3), 313-332.
<https://doi.org/10.1080/08276331.2019.1692441>
- Parpaleix, L.-A. (2019). *Le Capital-investissement peut-il soutenir durablement la croissance des entreprises? Étude, modèle et conditions d'un capital-régénération* [These de doctorat]. Paris Sciences et Lettres (ComUE).
- Pommet, S., & Sattin, J.-F. (2016). Le développement des start-up françaises : Un problème de financement ? *Technologie et innovation*, 16(1), 1-12.
<https://doi.org/10.21494/ISTE.OP.2016.0104>
- Queirós, A., Faria, D., & Almeida, F. (2017). Strengths and limitations of qualitative and quantitative research methods. *European journal of education studies*, 3(9), 369-387.
<https://doi.org/10.5281/zenodo.887089>
- Riding, A. L. (2008). Business angels and love money investors : Segments of the informal market for risk capital. *Venture Capital*, 10(4), 355-369.
<https://doi.org/10.1080/13691060802351222>
- Rifai, I., & El idrissi, R. (2023). Capital investissement et financement de L'entrepreneuriat innovant. *International Journal of Accounting, Auditing, Finance, Management and Economics*, 4, 195-206. <https://doi.org/10.5281/ZENODO.7581850>
- Robyn, C.-A. (2018). *ACCOMPAGNEMENT DES STARTUPS ? EDI PRO*.
- Sabah, S., & Bentayeb, H. (2021). Le crowdfunding : Un outil de financement pour les startups en Algérie The Crowdfunding : A funding tool for startups in Algeria. *Etudes Economiques*, 21(2), 448-461.
- Salamzadeh, A., & Kawamorita Kesim, H. (2015). Startup Companies : Life Cycle and Challenges. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2628861>
- Tamim, A. (2020). Le questionnaire et l'entretien comme instruments de recherche. *Revue Linguistique et Référentiels Interculturels*, 1(1), 52-57.

- Tariq, T. (2013). Start-up financing. *Bachelor's Thesis, University of Twente*.
<https://essay.utwente.nl/63483/>
- Ullah, B. (2019). Firm innovation in transition economies : The role of formal versus informal finance. *Journal of Multinational Financial Management*, 50, 58-75.
<https://doi.org/10.1016/j.mulfin.2019.04.004>
- Wahab, S., Safi, A., Wahab, Z., Shah, N. A., & Zhang, X. (2022). Choice between formal and informal financing in cottage industry firm : The application of robust regression. *Journal of Public Affairs*, 22(1), 1-10. <https://doi.org/10.1002/pa.2241>
- Xu, B., Zhang, S., & Chen, X. (2021). Uncertainty in financing interest rates for startups. *Industrial Marketing Management*, 94, 150-158.
<https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2020.02.026>
- Youan Bi, T. B. A. (2016). Institutions de microfinance et prêteurs informels de l'agriculture familiale en Côte d'ivoire : De la cohabitation à la fusion. *Éthique et économique*, 13(2), 48-63.
- Zaccaria, L. (2023). Are family and friends the wrong investors? Evidence from U.S. start-ups. *Journal of Corporate Finance*, 79, 1-26.
<https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2023.102368>
- Zaitouni, S., & Tritah, S. (2021). Startup et problématique de survie. *Revue des Etudes Multidisciplinaires en Sciences Economiques et Sociales*, 6(1), 303-327.

ANNEXE A - QUESTIONNAIRE

Questionnaire sur les pratiques de financement des startup labellisées en Algérie

Dans le cadre de la réalisation de notre mémoire de fin d'études en vue de l'obtention d'un Master en Entrepreneuriat et Management de Projets, de l'École Nationale Supérieure de Management, pôle universitaire de Koléa, nous menons une enquête scientifique sur les pratiques de financement des startup labellisées en Algérie.

Ce questionnaire s'adresse aux entrepreneurs propriétaires de startup labellisées. Nous vous invitons à y répondre, votre réponse prendra que quelques minutes.

Les informations recueillies à travers ce questionnaire seront traitées de manière anonyme, confidentielle à des fins purement scientifiques.

Nous vous remercions de votre collaboration.

BENLEFKI Sarra

Veillez choisir la langue qui vous convient

☐ Français

☐ Arabe

Admissibilité à l'enquête

Votre startup dispose-t-elle d'un label startup ou projet innovant ?

** Une seule réponse est possible.*

☐ Oui *Passer à la section suivante*

☐ Non *Terminer*

Section 1 : profil des répondants

1. Êtes-vous ?

** Une seule réponse possible.*

☐ Femme

☐ Homme

2. Quel est votre âge ?

** Une seule réponse possible.*

☐ Moins de 25 ans

☐ 26 - 35 ans

☐ 36 - 45 ans

☐ 46 - 55 ans

☐ Plus de 55 ans

4. Quel est votre niveau d'étude ?

** Une seule réponse possible.*

☐ Primaire

☐ Moyen

☐ Secondaire

☐ Licence

☐ Master

☐ Doctorat

☐ Formation professionnelle

☐ Autre (*précisez*)

5. Avez-vous créé ou participé à la création de cette entreprise ?

** Une seule réponse possible.*

☐ Oui

☐ Non

6. Le propriétaire principal est-il également le dirigeant principal de l'entreprise ?

** Une seule réponse possible.*

☐Oui

☐Non

7. Depuis combien d'années dirigez-vous la présente entreprise ?

** Une seule réponse possible.*

☐1 ans ou moins

☐2 à 3 ans

☐4 à 5 ans

☐6 à 7 ans

☐8 ans et plus

Section 2 : Informations sur la startup

1. Veuillez indiquer quel label vous disposez

** Une seule réponse possible.*

☐Label projet innovant

☐Label startup

2. Quelle est l'année de création de l'entreprise ? (Réponse courte)

3. Indiquer l'année de l'obtention du Label Startup ou projet innovant ?

** Une seule réponse possible.*

☐2020

☐2021

☐2022

☐2023

4. Quel est le nombre d'employés de votre startup ?

** Une seule réponse possible.*

☐ 1 à 10 salariés

☐ 11 à 50 salariés

☐ 51 à 99 salariés

☐ 100 à 250 salariés

5. Identifier le secteur d'activités qui représente au mieux la principale activité de votre startup

** Une seule réponse possible.*

☐ E-service

☐ E-commerce

☐ E-santé

☐ E-learning

☐ Fintech Greentech

☐ Pharmaceutique

☐ Parapharmaceutique

☐ Cloud / SAAS

☐ Transport et Logistique

☐ Jeux / Loisir

☐ Bâtiment et travaux publics

☐ Électronique et composants

☐ Industrie

☐ Robotique

☐ Geomatization et Digitalisation

☐ Intelligence artificielle

☐ Autre (*précisez*)

6. Quelle est le numéro de la wilaya de localisation de votre startup ?

* Une seule réponse possible.

1. Adrar

2. Chlef

3. Laghouat

4. Oum El Bouaghi

5. Batna

6. Bejaïa

7. Biskra

8. Béchar

9. Blida

10. Bouira

11. Tamanrasset

12. Tébessa

13. Tlemcen

14. Tiaret

15. Tizi Ouzou

16. Alger

17. Djelfa

18. Jijel

19. Sétif

20. Saida
21. Skikda
22. Sidi Bel Abbès
23. Annaba
24. Guelma
25. Constantine
26. Médéa
27. Mostaganem
28. M'sila
29. Mascara
30. Ouargla
31. Oran
32. El-Bayad
33. Illizi
34. Bordj Bou Arreridj
35. Boumerdès
36. El Taref
37. Tindouf
38. Tissemsilt
39. El Oued
40. Khenchla
41. Souk Ahras
42. Tipaza
43. Mila

- 44. Ain Defla
- 45. Naama
- 46. Ain Témouchent
- 47. Ghardaïa
- 48. Relizane
- 49. Timimoune
- 50. Bordj Badji Mokhtar
- 51. Ouled Djellal
- 52. Béni Abbès
- 53. In Salah
- 54. In Guezzam
- 55. Touggourt
- 56. Djanet
- 57. El M'Ghair
- 58. El Meniaa

7. Quel est le statut juridique de votre startup ?

**Une seule réponse possible.*

- ☐ Société à responsabilité limitée (SARL)
- ☐ Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée (EURL)
- ☐ Société en Nom Collectif (SNC)
- ☐ Société anonyme (SA)
- ☐ Société par Actions Simplifiée (SAS)
- ☐ Société par actions simplifiée (SPAS)
- ☐ Activité libérale

☐ Personne physique

☐ Pas de statut juridique

8. Selon vous, dans quelle phase de développement se trouve actuellement la startup ?

**Une seule réponse possible.*

☐ Création

☐ Démarrage

☐ Croissance

☐ Maturité

☐ Déclin

Question filtre 01 : Quel est le premier financement que vous avez obtenu depuis le début de votre activité ?

**Une seule réponse possible.*

☐ Financement personnel/ love money *Passer à la question 04*

☐ Business Angels *Passer à la question 05*

☐ Crowdfunding (financement participatif) *Passer à la section 06*

☐ Capital investissement / capital-risque *Passer à la section 07*

☐ Financement Bancaire *Passer à la section 08*

☐ Financement social islamique (caisse de zakat/ elwakf / sadakat) *Passer à la section 09*

☐ Dispositif étatique (ANADE/ANGEM/CNAC) *Passer à la section 10*

☐ Aucun de ces modes de financement *Passer à la question 2 de la section 11*

Section 3 : financement personnel/ love money

1. Quel est la source de ce financement personnel / love money ?

** Plusieurs réponses possibles*

☐Parent

☐Amis

☐Famille

☐Connaissance

☐Personnel

☐Autre (*précisez*)

2. Dans quelle phase de développement se trouvait votre startup, au moment de l'obtention de ce mode de financement ?

**Une seule réponse possible.*

☐Création

☐Démarrage

☐Croissance

☐Maturité

☐Déclin

3. Combien de fois avez-vous eu recours à ce type de financement ?

** Une seule réponse possible.*

☐Une seule fois

☐Deux fois

☐Trois fois

☐Quatre fois

☐Plus de quatre fois

4. Quel est votre niveau d'accord par rapport aux raisons pour lesquels vous avez opté pour ce financement ?

	Pas d'accord	Peu d'accord	Neutre	D'accord	Très d'accord
Facilité d'accès					
Pas de taux d'intérêt					
Aucune exigence de garantie					
L'augmentation de la capacité de l'accès à d'autres sources de financement					

5. Quel est votre degré de satisfaction par rapport à ce mode de financement ?

** Une seule réponse possible.*

- ☐ Pas du tout satisfait
- ☐ Faiblement Satisfait
- ☐ Moyennement satisfait
- ☐ Relativement satisfait
- ☐ Très satisfait

Section 4 : financement par Business Angels

1. Quel est le nom de Business Angels ?

** Une seule réponse possible.*

- ☐ Casbah Business Angels
- ☐ Markitor Business Angels
- ☐ Créateurs d'Avenir
- ☐ Business Angels Algérie-Diaspora BAALDI
- ☐ Autre (*précisez*)

2. Dans quelle phase de développement se trouvait votre startup, au moment de l'obtention de ce mode de financement ?

** Une seule réponse possible*

☐Création

☐Démarrage

☐Croissance

☐Maturité

☐Déclin

3. Combien de fois avez-vous eu recours à ce type de financement ?

** Une seule réponse possible.*

☐Une seule fois

☐Deux fois

☐Trois fois

☐Quatre fois

☐Plus de quatre fois

4. Quel est votre niveau d'accord par rapport aux raisons pour lesquelles vous avez opté pour ce financement ?

**Une seule réponse possible par ligne*

	Pas d'accord	Peu d'accord	Neutre	D'accord	Très d'accord
les Business Angels apportent leurs avis, et mettent leur réseau, contacts et expérience à la disposition de l'entrepreneur					
Confidentialité d'informations					

Partage des risques					
Réputation de qualité					

5. Quel est votre degré de satisfaction par rapport à ce mode de financement ?

** Une seule réponse possible.*

- ☐ Pas du tout satisfait
- ☐ Faiblement Satisfait
- ☐ Moyennement satisfait
- ☐ Relativement satisfait
- ☐ Très satisfait

Section 5 : financement par crowdfunding (financement participatif)

1. Quel est le nom de la plateforme ?

** Une seule réponse possible.*

- ☐ Chriky
- ☐ Twiiza
- ☐ Ninvesti
- ☐ Kheyma
- ☐ Autre (*précisez*)

2. Dans quelle phase de développement se trouvait votre startup, au moment de l'obtention de ce mode de financement ?

** Une seule réponse possible.*

- ☐ Création
- ☐ Démarrage
- ☐ Croissance

☐ Maturité

☐ Déclin

3. Combien de fois avez-vous eu recours à ce type de financement ?

** Une seule réponse possible.*

☐ Une seule fois

☐ Deux fois

☐ Trois fois

☐ Quatre fois

☐ Plus de quatre fois

4. Quel est votre niveau d'accord par rapport aux raisons pour lesquelles vous avez opté pour ce financement ?

**Une seule réponse possible par ligne*

	Pas d'accord	Peu d'accord	Neutre	D'accord	Très d'accord
Les banques n'accordent pas des crédits aux startups					
Un moyen rapide pour lever des fonds sans frais initiaux					
Profiter d'une communication et d'une promotion alternative					
Réputation de qualité					

5. Quel est votre degré de satisfaction par rapport à ce mode de financement ?

** Une seule réponse possible.*

☐ Pas du tout satisfait

☐ Faiblement Satisfait

☐ Moyennement satisfait

☐ Relativement satisfait

☐ Très satisfait

Section 6 : financement par capital investissement /capital-risque

1. Vous étiez-vous financé par capital investissement ou capital-risque ?

** Une seule réponse possible.*

☐Capital investissement

☐Capital-risque

2. Indiquer le nom de la société du capital investissement/ capital-risque

** Une seule réponse possible.*

☐SOFINANCE

☐ASF

☐FINALEP

☐ASICOM

☐Afric-Invest

☐Les fonds d'investissement de wilaya

☐Eldjazair Istithmar

☐SEAF

☐AIF

☐Autre (*précisez*)

3. Dans quelle phase de développement se trouvait votre startup, au moment de l'obtention de ce mode de financement ?

** Une seule réponse possible.*

☐Création

☐Démarrage

☐Croissance

☐Maturité

☐Déclin

4. Combien de fois avez-vous eu recours à ce type de financement ?

** Une seule réponse possible.*

☐Une seule fois

☐Deux fois

☐Trois fois

☐Quatre fois

☐Plus de quatre fois

5. Quel est votre niveau d'accord par rapport aux raisons pour lesquelles vous avez opté pour ce financement ?

**Une seule réponse possible par ligne*

	Pas d'accord	Peu d'accord	Neutre	D'accord	Très d'accord
Augmentation des chances d'obtenir un financement bancaire					
Grande flexibilité financière					
Obtenir des conseils					
Moyen de s'introduire en bourse					
Confidentialité d'informations					
Partage des risques					
Réputation de qualité					

6. Quel est votre degré de satisfaction par rapport à ce mode de financement ?

** Une seule réponse possible.*

- ☐ Pas du tout satisfait
- ☐ Faiblement Satisfait
- ☐ Moyennement satisfait
- ☐ Relativement satisfait
- ☐ Très satisfait

Section 7 : financement Bancaire

1. Est-ce que le financement est

** Une seule réponse possible.*

- ☐ Un financement islamique *Passer à la question 6*
- ☐ Un financement conventionnelle (classique) *Passer à la question 7*

2. Quel est le type du produit de financement islamique ?

** Une seule réponse possible.*

- ☐ Murabaha
- ☐ Moussawama
- ☐ Al Ijara
- ☐ Al Salam
- ☐ Al Istisnaa
- ☐ Moucharaka
- ☐ Qard al Hassan
- ☐ Autre (*précisez*)

3. Quel est le type de crédit obtenu ?

** Une seule réponse possible.*

☐Crédit à court terme

☐Fond d'investissement

☐Crédit-bail (leasing)

☐Crédit à moyen terme

☐Crédit long terme

☐Autre (précisez)

4. Quel est le nom de la banque ?

** Une seule réponse possible.*

Banque extérieure d'Algérie (BEA)

Banque nationale d'Algérie (BNA)

Crédit populaire d'Algérie (CPA)

Banque de développement local (BDL)

Banque de l'agriculture et du développement rural (BADR)

Caisse nationale d'épargne et de prévoyance (Cnep Banque)

Banque Al Baraka d'Algérie

Citibank N.A Algeria

Arab Banking Corporation-Algeria

Natixis-Algérie

Société Générale-Algérie

Arab Bank PLC-Algeria

BNP Paribas Al-Djazair

Trust Bank-Algeria

The Housing Bank For Trade And Finance-Algeria

Gulf Bank Algérie

Fransabank Al-Djazair

Crédit Agricole Corporate et Investment Bank-Algérie

H.S.B.C – Algeria

Al Salam Bank-Algeria.

5. Dans quelle phase de développement se trouvait votre startup, au moment de l'obtention de ce mode de financement ?

** Une seule réponse possible.*

☐Création

☐Démarrage

☐Croissance

☐Maturité

☐Déclin

6. Combien de fois avez-vous eu recours à ce type de financement ?

** Une seule réponse possible.*

☐Une seule fois

☐Deux fois

☐Trois fois

☐Quatre fois

☐Plus de quatre fois

7. Quel est votre niveau d'accord par rapport aux raisons pour lesquels vous avez opté pour ce financement ?

**Une seule réponse possible par ligne*

	Pas d'accord	Peu d'accord	Neutre	D'accord	Très d'accord
Confidentialité d'informations					
Réputation de qualité					
une source de financement fiable					

8. Quel est votre degré de satisfaction par rapport à ce mode de financement ?

** Une seule réponse possible.*

- ☐ Pas du tout satisfait
- ☐ Faiblement Satisfait
- ☐ Moyennement satisfait
- ☐ Relativement satisfait
- ☐ Très satisfait

Section 9 : financement sociale islamique (caisse de zakat/ elwakf / sadakat)

1. Quel est le type du financement obtenu ?

**Une seule réponse possible.*

- ☐ Caisse de zakat
- ☐ Elwakf
- ☐ Sadakat

2. Dans quelle phase de développement se trouvait votre startup, au moment de l'obtention de ce mode de financement ?

**Une seule réponse possible.*

- ☐Création
- ☐Démarrage
- ☐Croissance
- ☐Maturité
- ☐Déclin

3. Combien de fois avez-vous eu recours à ce type de financement ?

** Une seule réponse possible.*

- ☐Une seule fois
- ☐Deux fois
- ☐Trois fois
- ☐Quatre fois
- ☐Plus de quatre fois

4. Quel est votre niveau d'accord par rapport aux raisons pour lesquels vous avez opté pour ce financement ?

**Une seule réponse possible par ligne*

	Pas d'accord	Peu d'accord	Neutre	D'accord	Très d'accord
Aucun taux d'intérêt					
Aucune exigence de garantie					
des demandes de prêt avait avaient été refusées par les institutions financières					

5. Quel est votre degré de satisfaction par rapport à ce mode de financement ?

** Une seule réponse possible.*

- ☐ Pas du tout satisfait
- ☐ Faiblement Satisfait
- ☐ Moyennement satisfait
- ☐ Relativement satisfait
- ☐ Très satisfait

Section 9 : Dispositifs étatiques (ANADE/ANGEM/CNAC)

1. Quel est le nom de dispositif ?

**Une seule réponse possible.*

- ☐ CNAC
- ☐ ANADE (ex-ANSEJ)
- ☐ ANGEM
- ☐ Autre (*précisez*)

2. Dans quelle phase de développement se trouvait votre startup, au moment de l'obtention de ce mode de financement ?

**Une seule réponse possible.*

- ☐ Création
- ☐ Démarrage
- ☐ Croissance
- ☐ Maturité
- ☐ Déclin

3. Combien de fois avez-vous eu recours à ce type de financement ?

** Une seule réponse possible.*

- ☐ Une seule fois

☐ Deux fois

☐ Trois fois

☐ Quatre fois

☐ Plus de quatre fois

4. Quel est votre niveau d'accord par rapport aux raisons pour lesquels vous avez opté pour ce financement ?

**Une seule réponse possible par ligne*

	Pas d'accord	Peu d'accord	Neutre	D'accord	Très d'accord
Augmentation des chances d'obtenir un financement bancaire					
Augmentation des fonds propres					
Confidentialité d'informations					
Réputation de qualité					

5. Quel est votre degré de satisfaction par rapport à ce mode de financement ?

** Une seule réponse possible.*

☐ Pas du tout satisfait

☐ Faiblement Satisfait

☐ Moyennement satisfait

☐ Relativement satisfait

☐ Très satisfait

Question filtre 03 : Avez-vous obtenu un autre financement ?

☐ Oui *passer à la question suivante*

☐ Non *passer à la section suivante*

Quel est le financement obtenu ?

- ☐ Financement personnel/ love money *Passer à la question 04*
- ☐ Business Angels *Passer à la question 05*
- ☐ Crowdfunding (financement participatif) *Passer à la section 06*
- ☐ Capital investissement / capital-risque *Passer à la section 07*
- ☐ Financement Bancaire *Passer à la section 08*
- ☐ Financement social islamique (caisse de zakat/ elwakf / sadakat) *Passer à la section 09*
- ☐ Dispositif étatique (ANADE/ANGEM/CNAC) *Passer à la section 10*

Section 10 : importance des modes de financement obtenu et les financements refusés

1. Veuillez indiquer, l'importance de (s) mode (s) de financement obtenu parmi les financements suivants

	Non	La première position	La deuxième position	La troisième position	La quatrième position	La cinquième position
Financement personnel/love money						
Business Angels						
Crowdfunding (financement participatif)						
Capital investissement / capital-risque						
Financement Bancaire						
Financement social islamique (caisse de zakat/ elwakf / sadakat)						
Dispositif étatique (ANADE/ANGEM/CNAC)						

2. Depuis le début de votre activité, quelles sont les modes de financement que vous avez demandés et lesquels ont été refusés ?

- ☐ Financement personnel/ love money
- ☐ Business Angels
- ☐ Crowdfunding (financement participatif)
- ☐ Capital investissement / capital-risque
- ☐ Financement Bancaire
- ☐ Financement social islamique (caisse de zakat/ elwakf / sadakat)
- ☐ Dispositif étatique (ANADE/ANGEM/CNAC)
- ☐ Aucun de ces modes de financement

Section 11 : financement par un concours

1. Avez-vous déjà participé à un concours ?

**Une seule réponse possible.*

- ☐ Oui Passer à la question 2
- ☐ Non Passer à la section suivante

2. A combien de concours avez-vous participé ?

**Une seule réponse possible.*

- ☐ Une seule fois
- ☐ Deux fois
- ☐ Trois fois
- ☐ Quatre fois
- ☐ Plus de quatre fois

3. Avez-vous déjà remporté un concours ?

* Une seule réponse possible.

☐ Oui *question suivante*

☐ Non *section suivante*

4. En quelle année avez-vous remporté ce concours ? (Réponse courte)

5. Avez-vous obtenu un financement ?

☐ Oui

☐ Non

6. Dans quelle phase de développement se trouvait votre startup, au moment de l'obtention de ce mode de financement ?

*Une seule réponse possible.

☐ Création

☐ Démarrage

☐ Croissance

☐ Maturité

☐ Déclin

Section 12 : pratiques de financement informel

1. Avez-vous eu recours à :

* Plusieurs réponses possibles.

☐ La vente sur pied avec préfinancement

☐ L'association de production

☐ Le crédit fournisseur

☐ Le prêt entre particuliers

☐ La tontine

☐ Autre (précisez)

☐ Non *Passer à la section suivante*

2. Combien de fois avez-vous eu recours à ce type de pratique financement ?

** Une seule réponse possible.*

☐ Une seule fois

☐ Deux fois

☐ Trois fois

☐ Quatre fois

☐ Plus de quatre fois

3. À quel point êtes-vous d'accord avec les déclarations suivantes relatives aux choix de ces pratiques de financement ?

**Une seule réponse possible par ligne.*

	Pas d'accord	Peu d'accord	Neutre	D'accord	Très d'accord
Des taux d'intérêt plus bas					
Aucune exigence de garantie					
Les banques n'accordent pas des crédits aux startup					
Manque de confiance et de fiabilité dans en les institutions financière					
Des demandes de prêt avait avaient été refusées par les institutions financières					
Choix personnelles personnels					
A cause des difficultés d'accès aux institutions financières					

4. Quel est votre degré de satisfaction par rapport à ces pratiques de financement ?

** Une seule réponse possible.*

- ☐ Pas du tout satisfait
- ☐ Faiblement Satisfait
- ☐ Moyennement satisfait
- ☐ Relativement satisfait
- ☐ Très satisfait

Section 13 : accompagnement

1. Avez-vous déjà été accompagné par une structure d'accompagnement ?

**Une seule réponse possible.*

- ☐ Oui *question suivante*
- ☐ Non *section suivante*

2. Quel est le type de l'accompagnateur ?

**Une seule réponse possible.*

- ☐ Accélérateur
- ☐ Incubateur
- ☐ Pépinière d'entreprise
- ☐ Autre (*précisez*)

3. Quelle est la durée de l'incubation ?

**Une seule réponse possible.*

- ☐ Moins de 03 mois
- ☐ 03 à 12 mois
- ☐ 12 à 36 mois

4. Dans quelle phase de développement se trouvait votre startup, pendant l'accompagnement ?

**Une seule réponse possible.*

☐ Création

☐ Démarrage

☐ Croissance

☐ Maturité

☐ Déclin

5. Quel est votre niveau d'accord par rapport aux déclarations suivantes ?

**Une seule réponse possible par ligne.*

	Pas d'accord	Peu d'accord	Neutre	D'accord	Très d'accord
L'accompagnement prépare les startup à la levée de fonds					
L'accompagnateur oriente vers les investisseurs potentiels					
L'accompagnement facilite l'obtention d'un financement					
L'accompagnement a une influence sur le choix de mode de financement					

Section 14 : les difficultés et les facilités d'accès au financement

1. Quel est votre niveau d'accord par rapport aux déclarations suivantes ?

**Une seule réponse possible par ligne.*

	Pas d'accord	Peu d'accord	Neutre	D'accord	Très d'accord
Le but de labellisation est de bénéficier des facilitations de financement					
Vous avez obtenu le label startup/ projet innovant pour pouvoir bénéficier d'un financement par l'ASF					
La promulgation d'une loi régissant le financement crowdfunding en Algérie permettra de dynamiser ce mode de financement					
La promulgation d'une loi régissant l'activité des Business angels en Algérie permettra de dynamiser ce mode de financement					
Le manque du dynamisme du marché boursier est un obstacle pour le développement des startups en Algérie					

2. Votre startup a-t-elle vécue des problèmes particuliers dans l'accès au financement ?

** Plusieurs réponses possibles.*

- ☐ Refus de financement sans justification valable
- ☐ Le financement obtenu était moins élevé que du montant désiré
- ☐ Les conditions générales de financement étaient trop élevées (taux d'intérêt, garanties)
- ☐ Manque d'information sur les possibilités de financement
- ☐ Les services de financement ne sont pas disponibles dans notre région
- ☐ Autre (veuillez préciser)

☐ Pas de problème particulier

3. Par rapport aux principaux obstacles pour l'accès au financement pour votre startup, quel est votre degré d'accord ?

**Une seule réponse possible par ligne.*

Principaux obstacles	Pas d'accord	Peu d'accord	Neutre	D'accord	Très d'accord
La documentation exigée est trop complexe					
La complexité et la longueur des processus					
Taux d'intérêt très élevé					
Le partage du contrôle de l'entreprise					
Les conditions du prêt étaient inacceptables (par ex. conditions de remboursement)					
Manque d'éducation financière (manque de formation et connaissance en matière de finance)					
Les possibilités de croissance étaient insuffisantes					
L'équipe de gestion manquait d'expérience					

4. D'autres obstacles d'accès au financement (Réponse courte)

5. Avez-vous bénéficié des facilités de financement du Fonds d'appui et de développement de l'écosystème startup ?

** Une seule réponse possible.*

☐ Oui *question suivante*

☐ Non *terminer*

6. Veuillez préciser le type de financement

** Plusieurs réponses possibles.*

- ☐ Financement des études de faisabilité ;
- ☐ Financement de l'élaboration du Business Plan ;
- ☐ Financement des assistances techniques ;
- ☐ Financement des frais liés à la création d'un prototype ;
- ☐ Financement des formations ;
- ☐ Les frais d'hébergement pour les startup labélisées ;
- ☐ Les frais d'incubation de projets innovants labélisés ;
- ☐ Les frais de dépôt, au niveau national et international, de brevet, de marque et leur maintien pendant la période de validité de la labellisation de la startup et projet innovant ;
- ☐ Les frais de brevet dans le cadre de convention de coopération pour la propriété intellectuelle (PCT) et des extensions du brevet pour les startup et projets innovants labélisés ;
- ☐ Les frais liés à l'acquisition de base de données des brevets et autres formes de propriété intellectuelle.