

**MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE
SCIENTIFIQUE**

**ÉCOLE NATIONALE SUPÉRIEURE DE MANAGEMENT
ENSM Pôle Universitaire de KOLÉA**



MÉMOIRE EN VUE DE L'OBTENTION DU DIPLÔME

Master en Entrepreneuriat et Management de Projet

**Rôle de l'ANSEJ dans l'accompagnement et financement
des start-up**

Élaboré par :

KHORCHI Nassim

TEBBAKH Said

Encadré par :

DR. BELALI Mounir

Année universitaire 2019/2020

Résumé

Ce mémoire a pour objectif principal d'étudier les notions de financement ainsi que l'accompagnement vis-à-vis de la start-up ou la jeune pousse. Cependant une étude de cas est réalisée ayant pour but de contribuer et enrichir les praticiens du domaine, dans notre cas il s'agit de l'ANSEJ.

La revue de littérature est développée autour de trois axes principaux : 1) La start-up, 2) L'accompagnement et 3). Dans le cadre méthodologique, nous expliquons la méthodologie suivie, nous enrichissons cette partie par les outils spécifiques qui permettent de collecter les données avant de les analyser par la suite.

À travers une étude de cas, réalisée autour de l'ANSEJ et certaines autres structures, nous constatons que la structure de l'ANSEJ n'est pas assez développée pour les besoins de start-up, cependant elle pourrait faire objet d'un autre thème d'étude intéressant pour les recherches futures.

Mots-clés : Start-up, Accompagnement, financement, ANSEJ.

Abstract

The main objective of this thesis is to uncover the concepts of financing as well as accompaniment in regards of start-up. Moreover, a case study aiming for a contribution, improvement to some practices in relationship with a field of study, in this subject, the case study was around ANSEJ and some of the other accompaniment structures. The literature review is developed around three main axes: 1) The start-up, 2) Accompaniment and 3) The financing of the start-up. In the methodological part, we explain the methodology that has been followed along the research, we enrich this part with some known methods which make it possible to collect data, before analyzing it subsequently. Through a case study based on research results and comparative analysis of some accompaniment structures and a series of vital needs for start-up, and financial sources. We conclude that the overall role of ANSEJ as an accompaniment and finance structure are not sufficiently suited for the needs of start-up. However, it is a subject of interest that require future research.

Keywords: Start-up, Accompaniment, financing, ANSEJ.

ملخص

الهدف الرئيسي من هذه المذكرة هو دراسة مفاهيم: مرافقة وتمويل الشركات الناشئة. تحقيقاً لهذه الغاية، تم إجراء دراسة حالة حول عينة من هياكل المرافقة المختلفة و هيكل ANSEJ. بهدف المساهمة في تحسين الممارسات في هذا المجال. ركز فصل مراجعة الابحاث السابقة حول ثلاثة محاور رئيسية: (1) المؤسسات الناشئة، (2) المرافقة و(3) التمويل. في الإطار المنهجي، نقدم شرح عام حول المنهجية المتبعة، ونثري هذا الفصل بالأدوات المستعملة التي تسمح لنا بجمع البيانات قبيل تحليلها لاحقاً. من خلال دراسة حالة مبنية على نتائج البحث والتحليل المقارن لسلسلة من الهياكل المختصة في المرافقة مع هيكل ANSEJ والاحتياجات المختلفة للشركات الناشئة ، و بعض مصادر التمويل .

نستنتج في النهاية أن المهمة الرئيسية لـ ANSEJ هيكل مرافقة وتمويل غير مناسبة بشكل كافٍ لاحتياجات الشركات الناشئة، إلا أنه يمثل موضوعاً ذو أهمية واستحقاق معتبر لنيل المزيد من البحث والتعمق في الدراسات المستقبلية.

الكلمات المفتاحية: المؤسسات الناشئة، المرافقة، التمويل، ANSEJ.

Remerciement

C'est avec grand honneur et beaucoup de plaisir que nous poncturons notre cursus en Master effectué au sein de l'École National Supérieur de Management de Koléa.

D'abord nous tenons à remercier ALLAH le tout puissant et miséricordieux, de nous avoir donné la santé, la patience et le savoir pour accomplir ce travail.

Avec grand amour, sincérité, et fierté : Nous remercions nos parents qui tiennent une place immense dans nos cœurs.

Nous tenons à exprimer également nos sincères remerciements à tout le personnel de notre école ainsi l'ANSEJ Koléa ; qui nous ont honorés de leur présence, confiance en nous acceptant au sein de leur institution et structure.

Sans oublier, Mr HERZELLI Walid notre encadrant au niveau de l'ANSEJ Koléa.

Nous voudrions adresser notre reconnaissance à notre promoteur de mémoire Dr BELALI Mounir, d'avoir proposé ce thème de recherche, de nous avoir guidés avec patience et d'avoir consacré autant d'heures pour la correction de ce travail ; nous ne pouvons, que sincèrement lui exprimer notre respect et notre gratitude.

Nous tenons à témoigner toute notre gratitude aux membres du jury d'avoir accepté à évaluer ce travail.

Table des matières

Résumé	I
Remerciement	III
Table des matières	IV
Liste des figures	VI
Liste des tableaux	VII
Liste des acronymes et sigles	VIII
INTRODUCTION	1
Introduction générale	2
Piste de recherche	3
L'approche adaptée	3
Plan d'élaboration de mémoire	4
CHAPITRE I : ÉTAT DE L'ART	5
I.1 Start-up	6
I.1.1 Origine	6
I.1.2 Définition	7
I.1.3 Caractéristique	11
I.1.4 Typologie	12
I.1.5 Cycle de vie	13
I.2 Accompagnement	15
I.2.1 Définition	16
I.2.1.1 Accompagnement entrepreneuriale	16
I.2.1.2 Accompagnement de start-up	16
I.2.2 Historique	17
I.2.3 Typologie de l'accompagnement	17
I.2.4 Les praticiens d'accompagnement	19
I.2.5 Défis et évolution	21
I.3 Le financement de start-up	22
I.3.1 Le prévisionnel financier	22
I.3.2 Le plan de financement	24
I.3.3 Cycle de financement	27
I.3.4 Les sources de financement	27
I.3.4.1 L'apport personnel et le Boot-strapping	28
I.3.4.2 Love Money	29
I.3.4.3 Crowdfunding	30
I.3.4.4 Business Angels	31
I.3.4.5 Le capital-risque	32
I.3.4.6 Les prêts d'honneur	32
I.3.4.7 Les prêts participatifs	32
I.3.4.8 Le financement bancaire	33

I.3.4.9 Les aides et subventions _____	33
CHAPITRE II : MÉTHODOLOGIE _____	34
II.1 Introduction _____	35
II.1.1 Méthode de recherche _____	35
II.1.2 Choix de méthodologie : la recherche qualitative _____	35
II.2 Collecte de données et stratégie d'analyse _____	36
II.2.1 Collecte de données _____	36
II.2.2 Stratégie d'analyse _____	39
CHAPITRE III : RÉSULTAT DE L'ÉTUDE DE CAS : ANSEJ KOLÉA _____	40
III.1 Résultat de la recherche exploratoire _____	41
III.1.1 Présentation de l'ANSEJ _____	41
III.1.1.1 Objectif de l'ANSEJ _____	41
III.1.1.2 Mission de l'ANSEJ _____	42
III.1.1.3 Mode d'organisation _____	42
III.1.1.4 Aides financières et avantages fiscaux accordés par l'ANSEJ _____	43
III.1.1.5 Conditions d'éligibilité _____	45
III.1.1.6 Les conditions d'extension des capacités de production _____	45
III.1.2 Analyse comparative _____	49
III.1.2.1 Comparaison processus d'accompagnement de l'ANSEJ avec d'autres structures _____	50
III.1.2.2 Comparaison avec d'autres sources de financement _____	52
III.1.2.2.1 L'autofinancement et le boot-strapping _____	52
III.1.2.2.2 Love money _____	54
III.1.2.2.3 Crowdfunding _____	54
III.1.2.2.4 Business Angels _____	55
III.1.2.2.5 Le capital risque _____	55
III.1.2.2.6 Les prêts d'honneur _____	56
III.1.2.2.7 Le financement bancaire _____	56
III.1.2.2.8 Les aides et subventions _____	57
III.1.2.2.9 Les concours de start-up _____	57
III.3 Conclusion _____	59
CONCLUSION GÉNÉRALE _____	60
RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES _____	63
ANNEXES _____	67
Annexe 1 : Guide d'entretien de l'étude qualitative _____	68
Annexe 2 : Manuel d'utilisateur du contenu de CD _____	70

Liste des figures

N°	Figure	Page
01	Résultat de la visionneuse Google Livres Ngram des deux mots PME et Start-up.	7
02	Paul Graham, courbe de la start-up prospère.	13
03	Les trois types de structures d'accompagnement.	18
04	Trois exemples de praticiens d'accompagnement et leurs appartenances structurelles.	19
05	Cycle de financement.	27
06	Trie de données collectées pour l'analyse, selon les trois critères.	37
07	Organigramme de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes.	42
08	Écran du démarrage du contenu de CD.	70
09	(3) Bibliographie.	71
10	(4) Ouvrir le CD.	72
11	(5) Fichiers Médias.	72
12	(6) Webographie.	73

Liste des tableaux

N°	Tableau	Page
01	Classification de PME en Algérie selon trois variables.	8
02	Plan de financement initial.	25
03	Données sélectionnées selon les trois critères, validité, type de données.	38
04	Mode de financement triangulaire.	47
05	Mode de financement mixte.	47
06	Critères de ressemblance et de dichotomie ANSEJ - Start-up.	49
07	Comparaison ANSEJ avec autres structures d'accompagnement.	51
08	Apport personnel du promoteur.	53
09	Comparaison des sources de financement.	58
10	Guide de l'entretien semi-dirigé.	68

Liste des acronymes et sigles

Acronymes	Signification
ANEM	Agence Nationale de l'Emploi
ANGEM	Agence Nationale de Gestion du Micro-crédit en Algérie
ANSEJ	Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes
BAD	Banque Africaine de Développement
BADR	Banque de l'Agriculture et du Développement Rural
BDL	Banque de Développement Local
BEA	Banque Extérieure d'Algérie
BFR	Besoin en Fonds de Roulement
BM	Business Model
BNA	Banque Nationale d'Algérie
BP	Business Plan
CAF	Capacité d'Autofinancement
CASNOS	Caisse Nationale de Sécurité Sociale des Non-Salariés
CMT	Crédit à Moyen Terme
CNAC	Caisse Nationale d'Assurance-Chômage
CNAS	Caisse Nationale des Assurances Sociales
CPA	Crédit Populaire d'Algérie
FFF	Fools, Family, Friends

GE	General Electric
IBS	Impôt sur les Bénéfices des Sociétés
ICO	Initial Coin Offering
IFU	Impôt Forfaitaire Unique
IRG	Impôt sur le Revenu Global
ME	Moyenne Entreprise
PE	Petite Entreprise
PME	Petite et Moyenne Entreprise
PNR	Prêt Non Rémunéré
PNR-CG	Prêt Non Rémunéré « Cabinet Groupé »
PNR-LO	Prêt Non Rémunéré « Location »
ROI	Return On Investment
SMART	Spécifique, Mesurable, atteignable, Réaliste, temporel
TAP	Taxe sur l'Activité Professionnelle
TPE	Très Petite Entreprise

INTRODUCTION

Introduction générale

Dans une ère où l'innovation en économie est une clé primaire engendrant même une réalisation de chiffres d'affaires énormes pour ne pas dire exceptionnels. Accorder une importance aux jeunes pousses (une traduction de *start-up*) ainsi qu'aux éléments vitaux de leurs réussites notant respectivement l'accompagnement et le financement devient impératif.

Le changement remarquable de style de vie donne naissance à de nouvelles activités de production et prestation de services. Les nouvelles entreprises exerçant ces activités ont marqué un succès unique. En résultat une locomotive d'ampleur mondiale attire l'intérêt des personnes à pouvoir décideur en les séduisant à créer des conditions favorables pour ces entreprises pour un objectif commun, générer plus de profit.

En conséquence de ces faits, un écosystème est formé principalement de support l'argent nécessaire pour maintenir cette catégorie d'entreprises.

Comme pays émergeant, l'Algérie travaille à instaurer cet écosystème comme alternatif à renoncer son économie et sortir de la dépendance d'économie de la rente.¹

¹ Elsenhans, H. (s.d.). L'Économie rentière en Algérie : continuités et discontinuités, perspectives. P 239-266

Piste de recherche

L'ANSEJ constitue à la fois un dispositif de financement et accompagnement des jeunes porteurs de projets en leurs efforts pour créer de jeunes pousses prospères qui aide à sortir du chômage. Sans changer les procédures souvent longues connues par un mode d'organisation bureaucratique, d'abord est-ce que la mission de l'ANSEJ s'adapte avec les jeunes pousses (start-up) ?

Cette question nous a beaucoup intrigués vu notre intérêt à l'entrepreneuriat et les start-up en particulier, et donc nous a mis face à cette problématique :

- Est-ce que l'ANSEJ est efficace comme dispositif de financement et accompagnement des start-up ? En comparaison avec d'autres dispositifs.

À partir, cette problématique dérive nos hypothèses de recherche :

- L'ANSEJ ne dispose pas d'expérience suffisante en matière d'accompagnement des projets innovants, présentant un niveau de risque élevé.
- Néanmoins, la démarche suivie pour l'accompagnement n'est pas formelle, les besoins de la start-up ne sont pas tous remplis par l'ANSEJ.
- Le financement à travers le dispositif ANSEJ répond aux besoins des start-up.

L'approche adaptée

Pour répondre à cette problématique et vérifier nos hypothèses, nous allons adopter une approche qualitative.

En premier lieu, nous allons mener une étude qualitative sur les structures d'accompagnement, les sources de financement des start-up, en effectuant des études comparatives qualitatives autour des structures d'accompagnement et le financement, ayant pour finalités l'identification d'efficacité du processus d'accompagnement et financement, s'il s'agit de disposer de ressources et de compétences nécessaires à la start-up. À la fin, souligner les points de convergence et de divergence et conclure.

La notion d'accompagnement et financement est une notion de service dont chaque partie doit atteindre son objectif ; pour la start-up, il s'agit de disposer de ressources et de support,

et pour ceux qui offrent l'accompagnement, ils doivent contribuer au développement et à la pérennité des start-up innovante et créatrice de richesses. Les études qualitatives vont nous permettre alors d'évaluer les deux parties prenantes (porteurs de projets ou entrepreneurs souhaitant lancer une start-up, et accompagnateurs ou structures d'accompagnement).

Notre ambition comparative revient à la dissemblance entre attente et résultat des parties prenantes qui a rendu légitime une étude qualitative comparative entre la structure ANSEJ et autres structures telles que l'incubateur...etc.

Afin de réaliser, réussir cette comparaison et voir si la différence a une influence significative, nous allons administrer un entretien en ce qui concerne la structure accompagnatrice, une recherche exploratoire pour les besoins vitaux de la start-up.

Enfin, pour le traitement et l'analyse des informations obtenues, nous allons recourir à plusieurs techniques.

Plan d'élaboration de mémoire

Notre mémoire constitue des résultats de recherche, répartie sur 3 chapitres : le premier chapitre fait référence à des ouvrages et des articles publiés récemment ainsi qu'à des recherches, conclusions et résumé personnel, afin de définir et exposer la start-up, ces structures d'accompagnement et financement. Le deuxième chapitre précise et justifie la démarche méthodologique.

Le dernier chapitre s'inscrit dans l'aspect pratique, en présentant et résumant les résultats obtenus, l'analyse des données de recherche et la conclusion générale.

CHAPITRE I : ÉTAT DE L'ART

I.1 Start-up

Avant de plonger dans les détails de start-up, il est judicieux de discuter de son origine. Si nous considérons une start-up comme une entreprise innovatrice, hautement évolutive visant une croissance rapide (nous discuterons la définition de start-up en détail dans les parties qui suivent).

D’abord, parmi les questions qui peuvent être posées : qu’elle est la première start-up de l’histoire du monde qui fut inaugurée ? À partir de là, nous avons commencé à chercher.

Par exemple, la société Edison General Electric pourrait simplement être considérée comme l’une des premières start-up. L’innovation, la croissance ainsi que le long chemin vers la réussite, pour pérenniser cette entreprise sont similaires à un parcours de démarrage typique. De nombreuses entreprises comme Nokia, Amazon...etc. pourront également être considérées comme des start-up à leurs époques.

Évidemment, aucune de ces entreprises ne peut être considérée comme une start-up dans son état actuel, car elles sont maintenant des grandes entreprises matures.

I.1.1 Origine

L’étymologie du mot start-up date du 1550, cependant la première utilisation du mot se fut enregistrée dans le magazine Forbes en 1976 dans un contexte du domaine des entreprises.

Le Dictionnaire Anglais d’Oxford « OED »¹ cite le passage correspondant en anglais comme suit : “The ... unfashionable business of investing in start-up in the electronic data processing field.” Un article hebdomadaire d’affaires en 1977 ajoute dans une ligne, “An incubator for start-up companies, especially in the fast-growth, high-technology fields.”.

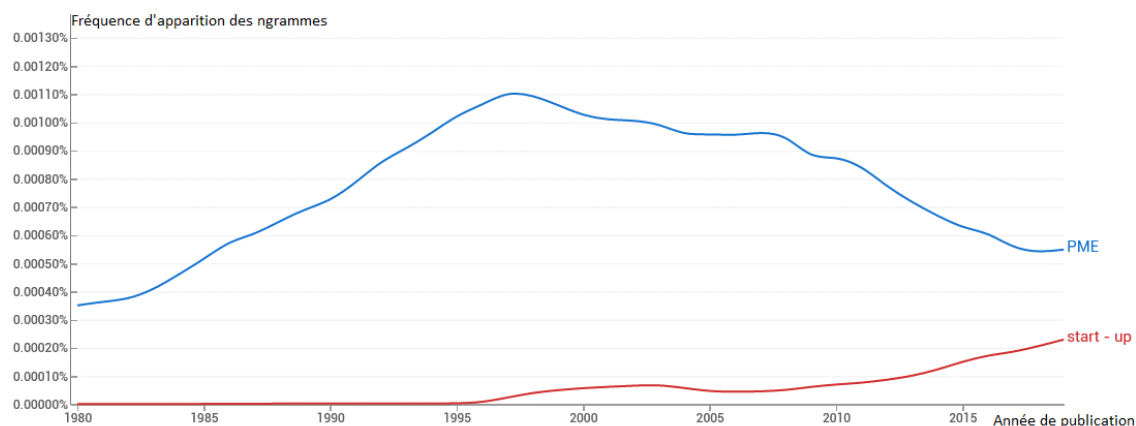
Pour mieux voir et comparer l’utilisation du terme « start-up », nous avons effectué une recherche comparative dans un laps de temps avec un autre terme « PME » Petite Moyenne Entreprise qui est très similaire et parfois confondue avec start-up.

Nous entrons les deux mots dans la visionneuse Google Livres Ngram, puis elle nous affiche une courbe d’évolution à travers les années choisies [1976 à 2019] montrant comment ces

¹ O.E.D. (s.d.). Dictionnaire Anglais d’Oxford.

mots sont-ils utilisés dans tous les bigrammes contenus dans des échantillons de livres écrits en langue française.

Figure 1: Résultat de la visionneuse Google Livres Ngram des deux mots PME et Start-up.



Source : <https://books.google.com/ngrams>

On peut déduire que la start-up a suscité un intérêt à croissance monotone contrairement à la PME, et ce à partir de l'année 1993.

I.1.2 Définition

Une startup est une organisation fraîchement créée ayant un fort potentiel de croissance (Forum EPFL, 2014). « Le terme startup est devenu populaire à la fin des années 1990 pendant la prolifération des dot-com¹ où beaucoup de spéculations du marché boursier entouraient les petites startups liées aux technologies de l'information » (Forum EPFL, 2014).²

Rappelons qu'une entreprise est une unité économique et sociale, juridiquement autonome³, qui combine les facteurs de production d'une manière organisée pour produire des biens et fournir des services dans le marché afin de réaliser ses objectifs de pérennité et rentabilité.

¹ Un dot com est une société reposant uniquement ou en grande partie sur internet. Cela signifie .com

² Valentin, B. (14 juillet 2014). L'approche lean start-up. PEARSON. P 4.

³ Olivier MEIER, E. D. (2009). Dico du manager. DUNOD. P.72

La majorité des entreprises nouvellement créées sont vues comme des PME grâce à deux variables : le nombre d'employés et le chiffre d'affaires.

En Algérie, la PME est définie quel que soit son statut juridique, comme une entreprise de production des biens et/ou de services ¹ et se répartie en M.E, P.E et T.P.E qui signifie respectivement Moyenne Entreprise, Petite Entreprise et Très Petite Entreprise, le contenu du tableau 1 résume en mieux cette distinction.

Tableau 1:Classification de PME en Algérie selon trois variables.

Type de PME	Nombre d'effectifs (exprimé en salariés)	Total du bilan annuel (exprimé en Dinars)	Chiffre d'affaires annuel (exprimé en Dinars)
Moyenne Entreprise	[50 - 250]	[200 millions - 1 milliard]	[400 millions - 4 milliards]
Petite Entreprise	[10 - 49]	[20 millions - 200 millions]	[40 millions - 400 millions]
Très Petite Entreprise	[1 - 9]	[1 million - 20 millions]	[1 million - 40 millions]

Source : Loi n 17-02 du 11 Rabie Ethani 1438 correspondent au 10 janvier 2017.

Alors pourquoi la définition de la start-up n'est-il aussi simple que « une PME nouvellement créée ? », mais on trouve une multitude de définitions parfois complexes, portant sur plusieurs aspects.

¹ Loi no 01-18 du 12 décembre 2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise (PME).

La distinction entre start-up et entreprise classique ou PME est importante, portant un grand impact des décideurs :

- Pour les gouvernements : Les entreprises dans un pays, contribuent au produit intérieur brut (PIB) (un indice qui mesure le niveau de production d'un pays), alors pour améliorer la performance économique, l'état subventionne et aide souvent les entreprises créatrices de la valeur ajoutée, surtout celles qui fournissent des produits et services indispensables pour les citoyens et poussent au développement économique et social.

Ces subventions, aides et investissement implantés dans des structures destinées exclusivement pour le support de la start-up coûtent un budget très important ce qui impose des règles strictes pour désigner qui mérite et reçoit le support nécessaire, et par conséquent une définition plus pertinente est en vigueur pour caractériser et distinguer la start-up.

- Pour les investisseurs¹ : qui 'ils soient privés ou étatiques, ils sont à la recherche de la rentabilité de leurs investissements qui correspond au rapport entre le revenu et le capital engagé pour l'obtenir². Cependant le retour sur investissement (R.O.I) reste majeur dans le choix des investissements pour les business angels, ventures de capital-risque, etc., et les start-up deviennent très intéressantes et avec un potentiel fort de profitabilité élevé, ainsi ce fait important pour un investisseur de sélectionner une des meilleures opportunités comme annoncées par les fondateurs de start-up.
- Pour les entrepreneurs : L'entrepreneur est une personne physique qui prend le risque de réunir des capitaux et des hommes, et qui a pour but de réaliser un certain nombre d'objectifs économiques³. Les entrepreneurs cherchent l'indépendance, de créer leurs propres emplois et réaliser leurs idées, style de vie et gagner plus. Pour cela, le recours vers la start-up est favorable, il est donc dans l'intérêt des entrepreneurs de bien connaître les opportunités et menaces de ces structures.

¹ عدون, ي. م. (2008). أثر التشريع الجبائي على مردودية المؤسسة و هيكلها المالي. الجزائر : دار المحمدية، ص14

² Olivier MEIER, E. D. (2009). Dico du manager. DUNOD. P.72

³ <https://www.jobintree.com/dictionnaire/definition-entrepreneur-349.html> Consulté le 24/08/2020

Trouver une définition qui permet d'accentuer l'identité de start-up ne s'avère pas si simple vue la variance entre l'environnement et la multitude des parties prenantes, quoi qu'un progrès positif ait conduit vers l'une des définitions que l'on cite ici, est celui de Steve Blank, qui dit :

“A startup is a temporary organization designed to search for a scalable, repeatable, profitable business model”

Une traduction vers le français : « Start-up est une organisation temporaire à la recherche d'un business model dynamique, reproductible et profitable. »

Pour Éric Ries, une start-up est « une institution humaine servant à créer un nouveau produit ou service dans des conditions d'incertitude extrême »¹, cette définition omit plusieurs concepts classiques, considérés fondamentaux dans les définitions d'entreprises et PME : elle ne cite pas la taille, l'industrie et le secteur économique ; par conséquent, elle se concentre seulement sur l'innovation et entrepreneur :

- **Innovation** : L'innovation résulte à la fois d'une nouvelle idée, d'une réalisation concrète et de la réponse à un besoin du consommateur. Pour reprendre les mots d'Antoine Ribaud, ancien PDG de Danone, c'est *“ une alliance entre recherche, marketing, instinct, imagination, produit et courage industriel ”*¹.
- **L'entrepreneur** : Dans la conception de J. Schumpeter, l'entrepreneur incarne le pari de l'innovation et du risque, ce que créer de nouveaux produits ou service dans des conditions d'incertitude est demande comprend c'est bien le risque et la capacité d'innover.²

La synthèse de ces mots et concepts clés regroupés dans ces définitions, nous ont ramenés à conclure une définition générique de start-up :

La start-up est une organisation humaine temporaire, visant une forte croissance et rentabilité à travers l'innovation et la scalabilité.

¹ Valentin, B. (14 juillet 2014). L'approche lean start-up. PEARSON. P 4.

² Olivier MEIER, E. D. (2009). Dico du manager. DUNOD. P.72

En Algérie on ne dispose encore pas d'une définition légale ou un statut juridique pour la start-up, le seul moyen de la différencier est la nomenclature des activités autorisées à être exercées et domiciliées à la même adresse d'habitation personnelle ¹. Pour résumer la start-up en Algérie reste une PME restreinte à des activités prédéfinies.

I.1.3 Caractéristique

Les principales caractéristiques que l'on peut tirer de la partie définition sont énumérées ci-dessous :

- Une organisation temporaire : la start-up dans ce contexte est dans une phase du cycle de vie de l'organisation qui voudrait transiter de l'idée à l'entreprise, afin d'y aller vers la prochaine phase. ²
- Cherche un business model : cœur stratégique, qui définit les sources et les modalités de revenus d'une entreprise et permet d'évaluer sa capacité de générer des profits. Tout simplement, la start-up cherche des moyens pour gagner de l'argent à travers son idée qui crée de la valeur ajoutée. ³
- Scalable : ou industrialisable, la Scalabilité est « la capacité pour une jeune entreprise de grossir facilement, ou en tout cas avec des coûts maîtrisés, et d'être capable de reproduire son modèle. » ⁴
- Reproductible : si le business model fonctionne une fois, il doit y être ainsi en cas où il est reproduit dans d'autres lieux ou dans une plus grande échelle. ¹
- Rentabilité : est l'une des cinq principales caractéristiques tirées de l'analyse de l'ensemble des définitions de start-up. Elle joue un rôle primaire dans l'analyse de

¹ Correspondance No 1742 datée du 24/10/2019

² <https://le-shift.co/c-est-quoi-une-startup-definition-difference-entreprise> .Consulté le : 24/08/2020

³ David Autissier, F.B. (2010-2011). L'atlas du management. Eyrolles. P 247.

⁴ Bertholet, G. (2011, 09 22). Article : <http://www.guilhembertholet.com/blog/2010/09/22/modele-de-croissance-des-startups-comment-monter-un-business-scalable/>, Consulté le: 24/08/2020

performance de la start-up et le potentiel futur qu'elle pourrait avoir si les opérations étaient gérées correctement.

I.1.4 Typologie

Selon Steve Blank il existe 6 types de start-up ¹ :

- **La start-up mode de vie**

Crée par des entrepreneurs qui veulent poursuivre leurs passions, travailler sur ce qu'ils aiment le plus.

- **Les start-up petites entreprises**

Sont moins rentables et pas assez ambitieuses, leurs buts principaux est un gain pain pour l'entrepreneur.

- **Les start-up scalables**

Start-up fondées sur un BP (Business Plan) scalable, leur but est d'accroître et industrialiser et reproduire le BM (Business Model). Parmi ses start-up quelques-unes deviennent des unicornes ; où la start-up qui excède 1 milliard de dollars dans sa valeur.²

- **Les start-up achetables**

Le but de ces start-up est d'être vendus à de grandes entreprises une fois qu'ils commencent à générer du profit.

- **La start-up grande entreprise**

Aussi appelée spin-off, crée par de grandes organisations, pour innover face aux demandes du marché, la compétition et l'évolution technologique afin de conquérir de nouveaux marchés.

¹ <https://www.renderforest.com/blog/startup-definition>. Consulté le : 24/08/2020

² <https://www.cbinsights.com/research-unicorn-companies>. Consulté le : 24/08/2020

- **La start-up sociale**

Son but est essentiellement conclu afin de rajouter la richesse à la société, dévouée par une idée et engagée par le vouloir de changer le monde autour, bien sûr tout cela a priori du profit.

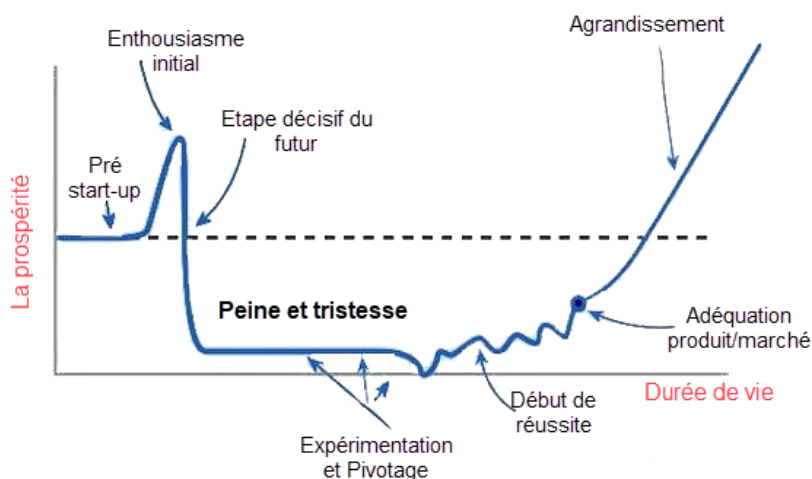
I.1.5 Cycle de vie

À travers les définitions ainsi que la typologie présentée ci-dessus, on peut rapidement penser que la clé primaire pour l'identification de l'évolution d'une start-up prospère fait objet à la croissance continue.

En réalité, c'est loin de là, car la start-up traverse des étapes difficiles et des fluctuations sinusoïdales trompeuses. À certains stades durant le cycle de sa vie ; bien s'installer au sommet, et achever une prospérité flegmatique est le destin tracer pour une start-up réussite.

Ces affirmations peuvent être mises en évidence grâce à la courbe illustrée en Figure 2, conçue par Graham Paul :

Figure 2: Paul Graham, courbe de la start-up prospère.



Source : Paul Graham, avc.com

À travers la figure ci-dessus, on peut généraliser en cinq étapes le cycle de vie de la start-up:¹

La première étape : elle commence avant la création de la start-up, lorsqu'une personne ou un groupe d'individus propose un prototype ; une idée créative, nouvelle même si elle semble absurde.

Pendant cette étape, la recherche est approfondie ; l'idée départ est bien étudiée et peut même aussi faire objet d'être réétudiée.

Le marché, le comportement et les goûts du consommateur font sujet de cible permanente pour s'assurer de la faisabilité et la mise en œuvre, développé et poursuivi à l'avenir.

La deuxième étape : aussi surnommé étape de lancement, ici la première apparition du produit ou service aura lieu, par conséquent ceci peut être très difficile pour l'entrepreneur puisqu'il devrait immédiatement trouver quelqu'un qui l'adoptera et la financera par la suite.

Typiquement, l'entrepreneur à ce stade recourt généralement à ce qu'on appelle FFF (Fools, Family, Friends).

Donc les amis et la famille sont la principale source vers laquelle l'entrepreneur se base pour le financement, en effet qui va être relaté par des dupes ; des gens prêts à jouer avec leurs argents, surtout au début où le degré de risque est très élevé. À ce stade, le produit ou service qui provient de l'idée a besoin de promotion et rabaissement de prix, puisqu'il est inconnu et élevé au début.

La troisième étape : une première étape de décollage et de croissance : dans laquelle le produit touche-t-il son apogée où l'enthousiasme est élevé, puis il se propage.

Donc l'offre du produit atteint un certain apogée, notamment l'activité peut s'étendre au-delà de sa première innovation, ici une véritable et immense vague de pression, suivie de panique négative commence à prendre l'horizon.

1421. ص. بو الشعور شريفة. (بلا تاريخ). المؤسسات الناشئة. مجلة البشائر الاقتصادية- المجلد الرابع، العدد 2، ص. 1421.

Tout en poursuivant cette décroissance, le nombre d'exposants augmente et que l'échec commence, d'autres obstacles apparaissent, finissent tous à pousser la courbe vers le bas.

La quatrième étape : une glissade dans la vallée. Bien que des capitaux-risqueurs continuent à financer la start-up. Elle continue dans le déclin pour arriver à un stade dénommé la vallée de la mort.

Le projet est retiré du marché en cas d'échec ou retard de décision effective, d'autant plus que les taux de croissance à ce stade sont très faibles.

La cinquième étape : En montant la pente, l'entrepreneur continue dans cette étape en apportant des ajustements à son produit ou service, des stratégies réflexives, pour relancer la start-up grâce aux stratégies appliquées et à l'expérience de l'équipe.

Cependant, la deuxième vague d'apparition du produit ou service est réalisée, un prix ferme, et il est commercialisé à plus grande échelle.

La sixième étape : phase de croissance exponentielle, à cette étape le produit ou service est finalisé et sorti sans le moindre besoin des essais ou teste. Placer sur le marché approprié, la start-up commence à se développer continuellement et la courbe reprend sa trajectoire croissante.

Entre 20 à 30% de probabilité, les consommateurs ciblés ont choisi ce produit ou ce service grâce à son innovation. C'est ainsi la phase d'économie d'échelle et d'énormes profits de la start-up.

I.2 Accompagnement

Nous tenterons pertinemment d'éclaircir ici, la nuance du sujet d'accompagnement dans le cadre de start-up que nous introduisant, sous la plume de Davidsson ¹, comme un processus impulsé par le porteur de projet ou créateur start-up, destiné à repenser, réinventer sans cesse

¹ Per Davidsson, Professeur en entrepreneuriat, Directeur et fondateur du centre Entrepreneuriale Australien.

son organisation.¹ Notre objectif repose, de ce fait, sur une logique de raisonnement ; nous définissons au début ce qu'on entend par l'accompagnement dans deux principaux contextes puis un bref historique, une typologie que l'on peut classifier. À la fin, nous mettrons en exergue quelques défis à l'encontre de l'évolution des structures de l'accompagnement.

I.2.1 Définition

Le concept d'accompagnement peut être vu sous différents angles. Notons que la littérature francophone souligne dans ce concept une relation interpersonnelle présente entre un porteur de projet (Entrepreneur) et son accompagnant, ainsi l'apprentissage qui résulte de cette interaction. Ce qui revient à la littérature anglo-saxonne, elle se contente simplement à définir l'accompagnement sous l'angle d'une structure organisationnelle ayant développé des compétences managériales permettant d'améliorer le process de création et croissance de start-up.²

Ainsi les besoins d'accompagnement du créateur de start-up (Entrepreneur) ou de l'entité start-up sont nombreux, dans cette partie nous allons nous restreindre seulement aux deux définitions qui représentent le cœur de notre étude de recherche.

I.2.1.1 Accompagnement entrepreneuriale

Un ou plusieurs porteurs de projet (entrepreneurs) peuvent au moins une fois dans leurs vies ressentir un besoin varié de bénéficier d'une dynamique d'apprentissage (formation, conseil, suivi...), d'un accès à des ressources (financières, informationnelles...), d'une mise en réseau, de services (administratifs, hébergement...) et d'une aide à la décision (coaching, mentorat...)¹

I.2.1.2 Accompagnement de start-up

Un service proposé par un conseiller ou une structure d'accompagnement afin d'aider la start-up, notamment celles qui sont nouvellement créées ou en cours, à développer son activité et à sécuriser son démarrage par la mise en place de certaines démarches.

¹ Sylvie Sammut, L. (2003). L'accompagnement de la jeune entreprise. Revue française de gestion. P154.

² Montpellier, U. d. (2014). Livre blanc sur les structures d'accompagnement à la création d'entreprises en FRANCE. P 30.

L'accompagnement de la start-up se déroule selon des conditions, tenant compte du cadre juridique, fiscal et social de l'activité de la start-up. L'accompagnement de start-up a donc pour objectif d'optimiser l'activité de cet dernière dans le fil du temps.¹

I.2.2 Historique

À la fin des années 1990 et au début des années 2000, le gouvernement algérien et ses collectivités territoriales offrent les premières primes de soutien aux jeunes entrepreneurs créant ou reprenant une entreprise et créent l'ANSEJ, Agence Nationale de Soutien à l'Emploi Jeunes en 1996, doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière, placé récemment en 2020 sous la tutelle du ministre de la micro-entreprise², des start-up et de l'Économie de la connaissance. Les structures gouvernementales sont ainsi par nature les acteurs historiques de l'accompagnement et financement des entrepreneurs.

Sur cette même période ou celle qui la suit, sont installées sur l'ensemble du territoire Algériens d'autres structures offrant un même concept de soutien logistique, technique, financier et juridique à des entreprises récemment créées ou en instance. Également, un réseau de structures d'accompagnement est mis en place afin d'aider et conseiller les entrepreneurs. Ce réseau contient la CNAC, ANEM, ANGEM, ANSEJ...

I.2.3 Typologie de l'accompagnement

La classification des structures d'accompagnement s'est effectuée à partir de quatre indicateurs :³

- Deux variables liées directement à l'impact de la start-up sur le secteur économique dans une échelle territoriale : le nombre total de start-up créées par année et le nombre de postes d'emplois créés grâce à l'activité de ces start-up.
- Une variable donnant un indice concernant le degré d'implication de la structure accompagnatrice en termes d'accompagnement efficace de la start-up.

¹ Didier Chabaud, K. M. (2017, Janvier). Accompaniment of Business Creation. P 1.

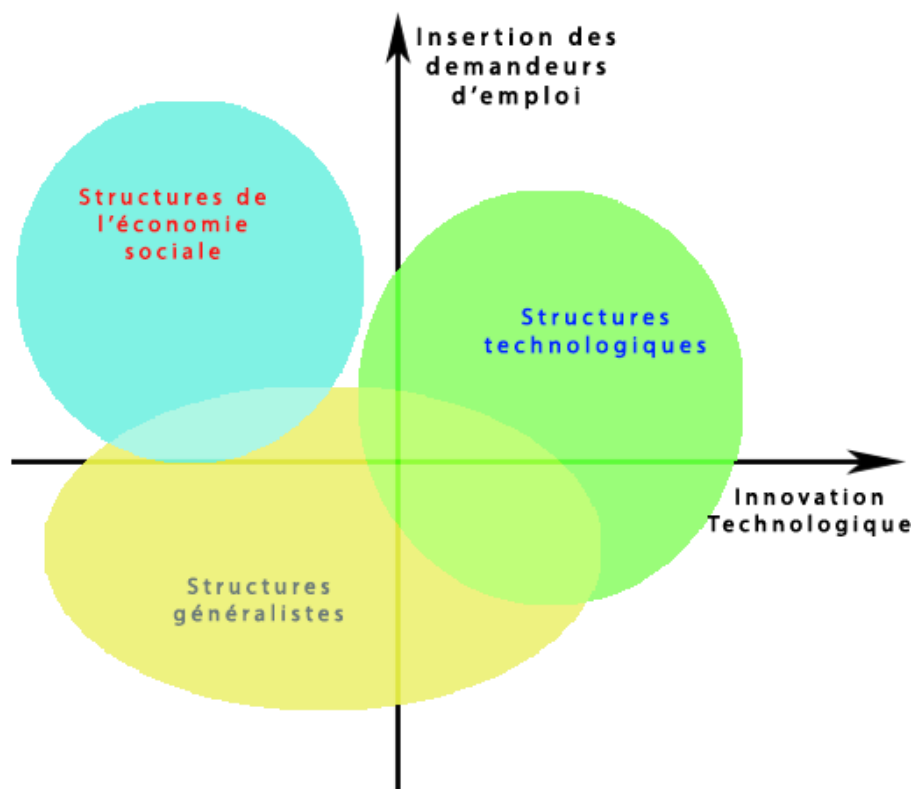
² www.ansej.dz/presentation. Consulté le : 24/08/2020

³ Montpellier, U. d. (2014). Livre blanc sur les structures d'accompagnement à la création d'entreprises en FRANCE. P 67.

- Une variable liée à l’insertion par la création d’entreprises aux bénéfices des demandeurs d’emploi.

La figure 3 met ainsi en évidence les trois profils types.

Figure 3: Les trois types de structures d’accompagnement.



Source : Montpellier, U. d. (2014). Livre blanc sur les structures d’accompagnement à la création d’entreprises en FRANCE. Page 68

Pour mieux comprendre le graphe de la figure 3, l’étude des trois structures se résume en :

- **Structures généralistes** : constitue un panorama de structures diverses. Ils impliquent les structures ayant pour objectif la création d’un nombre important d’entreprises, et notamment des structures d’accompagnement de tailles minuscules, engagées en faveur du développement économique territoriales.
- **Structures technologiques** : Favorisent un nombre minimum d’entreprises qui ont un fort potentiel en termes d’emplois. Il concerne davantage les structures

impliquées dans l'accompagnement d'entreprises innovantes et le transfert technologique.

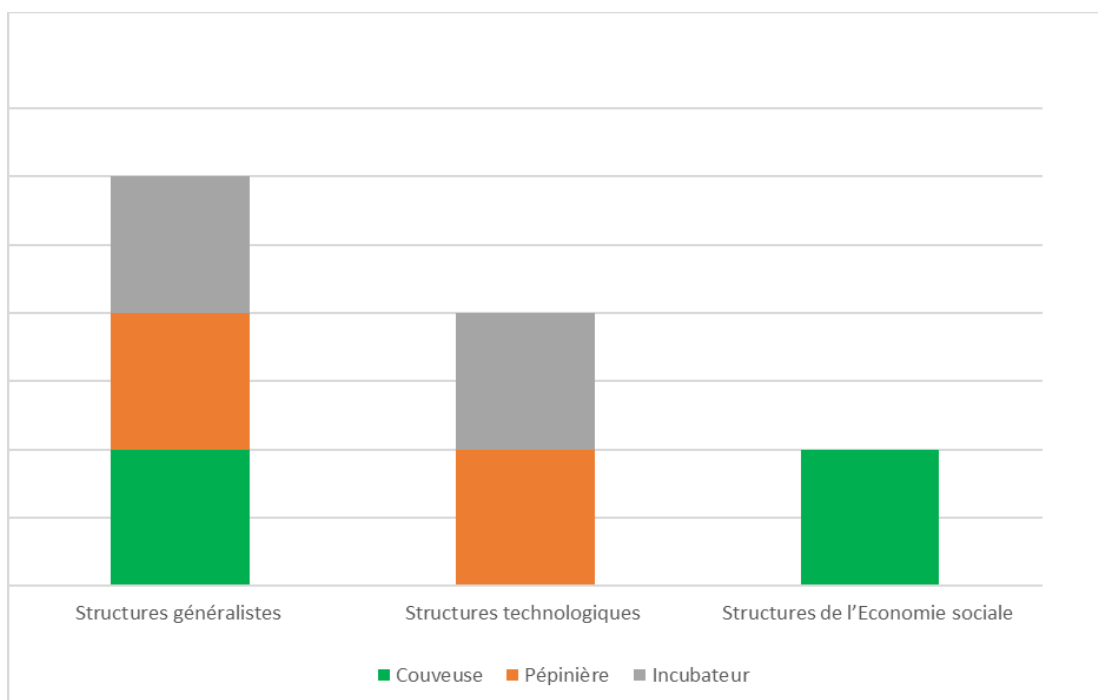
- **Structures de l'Économie sociale** : sont davantage axés sur la création de nombreuses entreprises de petite taille et ayant pour objectif l'insertion des demandeurs d'emploi sur le marché du travail et un développement socio-économique.

I.2.4 Les praticiens d'accompagnement

les structures accompagnant les porteurs de projet, soulignant les start-up, sont aujourd'hui considérées comme des leviers d'action importants pour le développement des entreprises. Ces praticiens améliorent nettement le taux de pérennité de ces jeunes pousses et soutiennent leur démarrage.

La figure 4 dénote trois exemples de praticiens d'accompagnement et leurs appartenances structurelles.

Figure 4: Trois exemples de praticiens d'accompagnement et leurs appartenances structurelles.



Source : Étudiant, Microsoft Excel.

Pépinière :¹

Appeler aussi pépinière d'entreprises, est une des structures d'accompagnement dédiées aux start-up. Elle propose un accompagnement personnalisé, consiste en un espace de travail (avec bureaux, salles de réunion, espace détente, etc.), des services (accueil téléphonique, gestion courrier...).

Incubateur :²

Structure d'accompagnement des start-up, incluant notamment un espace de travail dédié, des locaux adaptés à leur activité (espaces ouverts, espaces de réunion...) et des services à valeur ajoutée (juridique, comptable, formations, levée de fonds...) qui varient d'un espace à l'autre. Un incubateur peut être public ou privé, spécialisé ou généraliste. L'incubateur ne prend pas de participation au capital. De nombreuses collectivités et entreprises soutiennent des incubateurs ou en sont à l'origine, avec pour objectif d'encourager l'innovation et la création d'emplois.

Couveuse :³

Le concept de couveuse a été inventé afin d'offrir aux start-up la possibilité d'un appui socio-économique et d'un test en grandeur réelle de leurs idées ; permettant un passage progressif vers l'autonomie le plus vite possible, assurer une passerelle entre les revenus socio-économiques ; de booster les potentialités personnelles et techniques de la start-up ; offrir une sécurité en matière de statut et ressources, en construisant collectivement un projet individuel. En d'autres termes, la couveuse permettra à la start-up de déterminer si elle peut "voler de ses propres ailes" en créant et gérant une activité économique, ou si elle souhaite continuer toujours au sein de la couveuse.

¹ Glossaire du chefdentreprise.com. Consulté le 17/10/2020

² Jean-François Cailard, T. P. (2018). La fabrique des start-up : Maîtrise les clés du nouvel entrepreneuriat. Pearson France. P 169.

³ Revue actes de la recherche en sciences sociales. (2008). P 18.

I.2.5 Défis et évolution

Les structures d'accompagnement sont confrontées à de nouveaux défis qui tiennent aux pressions exercées par les financeurs, mais également à l'évolution des idées des porteurs de projets. Le marché de l'accompagnement dans le cadre de la start-up, a évolué, attire l'intérêt d'un nombre d'acteurs de plus en plus grand, qui deviennent partenaires des structures, mais parfois aussi concurrents. L'écosystème de l'accompagnement devient ainsi plus complexe et plus dynamique.

I.3 Le financement de start-up

Dans ce monde, toute chose a un prix, une unité monétaire à sacrifier pour satisfaire un besoin ou un désir. L'argent n'est pas une exception, de plus, sa valeur n'est pas facilement perçue ou prédite, le chiffre mentionné sur un document certes est la valeur nominale de l'argent, mais pas ses frais ; son obtention coûte encore plus d'argent dans le futur, entraîne des obligations renforcées par la loi, et même des frictions dans les relations avec la famille et les amis.

Il est donc compulsif que l'argent soit géré rigoureusement pour rationaliser son utilisation et d'en tirer plus sans être ruiné, et pour cela la gestion financière prend un rôle principal dans tous types d'entreprises et a évolué en accompagnant l'amélioration des pratiques et méthodes de gestion et l'environnement.

Ce n'est pas différent pour les start-up, transformer une idée innovante vers un produit ou service tangible nécessite de l'argent, il est donc impératif de trouver des sources qui suffisent le développement de la start-up sans excès pour éviter les risques additionnels des charges extras ou la perte du contrôle de la start-up.

Suivant l'importance de l'aspect financier, le BP, qui se définit comme un document qui décrit d'une manière simple les objectifs de la start-up, avec une focale sur les prévisions financières¹, dans le but de convaincre les parties prenantes de la viabilité du projet et rassurer les investisseurs de sa rentabilité.

I.3.1 Le prévisionnel financier

La rédaction du business plan permet de vérifier la cohérence, viabilité et rentabilité du projet et d'en fixer la stratégie financière afin de convaincre les investisseurs ou la banque et donner confiance à l'entrepreneur lui-même.²

Donc le BP doit obligatoirement comporter une étude financière du projet de création d'entreprise en général, la start-up incluant, cette partie est appelée le prévisionnel financier.

¹ Jean-François Cailard, T. P. (2018). La fabrique des start-up Maitrise les clés du nouvel entrepreneuriat. Pearson France. P.159

² <https://www.legalstart.fr/fiches-pratiques/business-plan/business-plan-financier>. Consulté le 10/09/2020

« Le prévisionnel désigne une étude chiffrée » du projet, qui a pour objectif :

- ✓ Traduit un projet en langage financier et comptable.
- ✓ Permet de mesurer la rentabilité d'un projet.
- ✓ Vérifier l'équilibre financier.
- ✓ Permet de convaincre les investisseurs.
- ✓ Aide à solliciter des crédits bancaires.
- ✓ Contribue à la mesure des risques.

Le prévisionnel financier comporte plusieurs tableaux financiers prévisionnels, les plus importants sont :

- Un plan de trésorerie : Le budget de trésorerie fait apparaître les insuffisances ou excédents de trésorerie en fin de mois¹, en faisant le solde des encaissements et décaissements prévisionnels ce qui permet de s'assurer que la trésorerie est capable de faire face aux obligations et difficultés.

- Un compte de résultat prévisionnel : état récapitulatif des charges et des produits de l'entreprise sur une période déterminée, il démontre la marge commerciale, la valeur ajoutée et le résultat de la période.

- Un bilan prévisionnel : Le bilan est un état récapitulatif de la situation financière et patrimoniale de l'entreprise ², il précise les actifs, les passifs, et les capitaux propres à une date donnée. Le bilan prévisionnel permet de s'assurer de l'équilibre financier de l'entreprise et démontrer la constitution de son capital.

- Et un plan de financement : on l'abordera en détail juste après.

¹ Langois G., M. M. (2011). Manuel de gestion financière. P 268.

² A., S. (2011). Comptabilité financière. Berti Editions, Alger. P 22.

L'analyse financière de ses états peut donner des informations supplémentaires et des indicateurs financiers comme ¹ :

- Le chiffre d'affaires prévisionnel : première étape dans la réalisation du plan de financement, est une évaluation des ventes de la start-up dans une période déterminée.
- La marge commerciale : ou la valeur ajoutée, différence entre le prix de vente et le coût d'achat ou de la production, constitue le pourcentage du bénéfice.
- Le besoin en fonds de roulement (BFR) : représente la différence entre les créances clients et la valeur des stocks avec les dettes fournisseurs.
- La capacité d'autofinancement (CAF) : partie du profit qui reste dans l'entreprise.²
- Le seuil de rentabilité : ou le point mort représente le montant minimum de chiffre d'affaires à réaliser pour devenir rentable. Il s'exprime en volume (chiffre d'affaires) ou en quantité (nombre d'unités à vendre) ³.

I.3.2 Le plan de financement

Définition

Le plan de financement est l'un des tableaux clés du business plan. Il contient des prévisions financières sous forme de deux colonnes destinées à lister :

- L'ensemble des besoins nécessaires pour créer l'entreprise et lancer son activité. Ils sont appelés « emplois ».
- L'ensemble des ressources mobilisées pour financer ces besoins et le montant de leur participation. Ils figurent dans le tableau 2, colonne « ressources ».

L'importance du plan de financement peut être vue comme suit :

¹ Chantal Buissart, M. B. (2011). Analyse financière. Alger : FOUCHER, Vanves, BERTI. P 56.

² DUSSOSSOY, P. (2017). Construire et rédiger son business plan. France : GERESO. P 148.

³<https://www.l-expert-comptable.com/fiches-pratiques/comment-calculer-son-seuil-de-rentabilite.html>. Consulté le 10/09/2020.

- Il définit la stratégie de financement de l'entreprise et son modèle économique
- Sert à évaluer le total du montant des besoins du projet et donc le coût de création d'entreprise.
- Identifie les sources du financement et indique le montant de leur participation.
- Donne une indication sur la performance financière et la position de trésorerie future.
- Aide à convaincre les investisseurs de la faisabilité et rentabilité du projet¹.

Le plan de financement comme démontré dans le tableau 2 ci-dessous, se répartit en deux :

Tableau 2: Plan de financement initial.

Besoins	Ressources
Frais d'établissement	Capitaux propres
Immobilisations	Emprunts
BFR	
Total des besoins	Total des ressources

Source : Étudiant.

¹ <https://www.partena-professional.be/fr/nouvelles/comment-etablir-un-plan-financier>. Consulté le 10/09/2020

❖ **Besoins (Les emplois)**

Quel que soit le type de la start-up, sa création requiert un financement important, sa survie et son succès aussi dépendent de la satisfaction de ses besoins de financement à chaque stage de sa vie.

Cela impose une détermination précise des besoins à chaque étape, les prévisions ne doivent pas sous-estimer les besoins ou la start-up pourra se trouver dans des difficultés financières qui peuvent l'imposer plus d'endettement, des poursuites judiciaires et même la faillite. D'autre part, surestimer les besoins est déconseillé, car trouver les sources pour financer ces besoins devient encore plus difficile et diminue la part du créateur dans son capital social ce qui lui coûte la perte du contrôle et du pouvoir de décision dans la start-up, une prévision raisonnable peut éviter toutes ces complications.

Les besoins recouvrent l'ensemble des sommes nécessaires au lancement et fonctionnement de la start-up, les besoins les plus importants sont :

- Les frais de constitution : charges administratives concernant la création du start-up, les brevets...
- Les immobilisations : désigne tous que l'entreprise détient pour une période de plus d'une année afin de tirer des avantages futurs : le local, les machines, les véhicules, l'outillage informatique...
- Le stock : désigne-les matières premières, produits finis ou semi-finis ou des marchandises qui permettent de lancer l'activité.
- Le fonds de roulement : représente la somme dont dispose l'entreprise pour payer ses fournisseurs, ses employés et l'ensemble de ses charges de fonctionnement, en attendant d'être rémunérée par ses clients.

Le montant total des emplois représente le coût de lancement de la start-up.

❖ Les Ressources

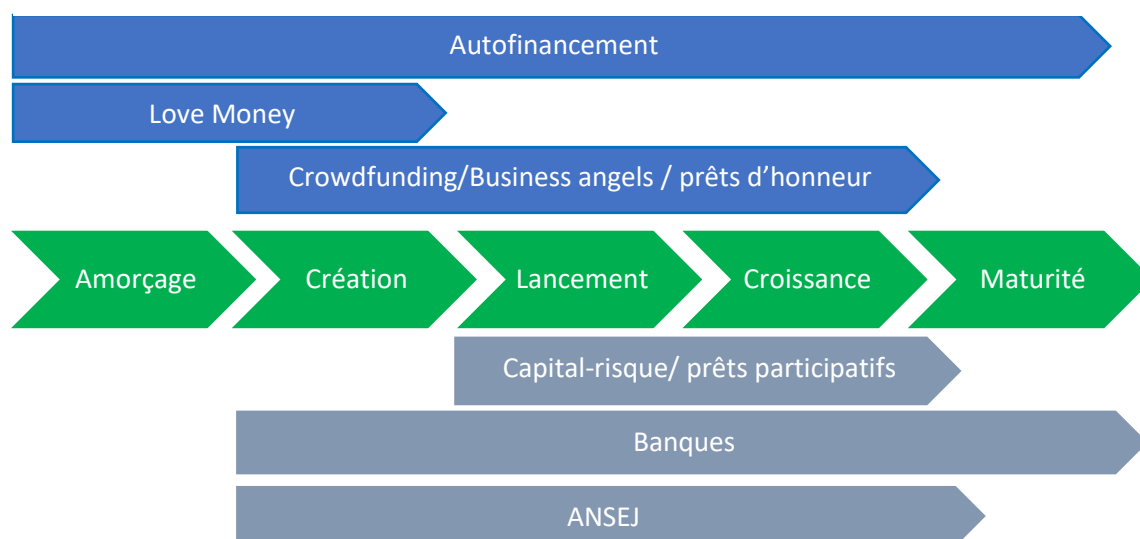
Les ressources correspondent à l'ensemble des moyens financiers qui permettent au projet de voir le jour. Se constituent de capitaux propres apportés par les associés, et des emprunts des sources diverses qu'on aborde en profondeur dans la partie **I.3.4**.

I.3.3 Cycle de financement

Suivant le cycle de vie, le financement de la start-up doit évoluer et s'adapter aux besoins de chaque stage dans la vie de la start-up, et en conséquence l'entrepreneur doit sélectionner et aller vers la source de financement qui est la plus adéquate.

Le financement du cycle de vie de la start-up peut être résumé dans cinq grandes étapes illustrées dans la figure 5 ci-dessous :

Figure 5: Cycle de financement.



Source : Étudiant, Microsoft Word.

I.3.4 Les sources de financement

Au départ, la start-up est encore juste une idée transcrite sur un document, le BP est le plan détaillé de cette idée, il détermine l'identité, stratégie et objectifs de la start-up à venir, il décrit de façon précise le produit ou service et sa clientèle destinée après une étude et prospection du marché, la stratégie marketing adaptée pour pénétrer et se placer dans le marché, et détermine les besoins en financement et ses sources sous forme de prévisionnel

; pour passer à l'étape suivante, la création de la start-up et le lancement de son activité, l'entrepreneur doit acquérir financement nécessaire et passer du prévisionnel à la concrétisation en mobilisant ses partenaires financiers. Il existe plusieurs sources de financement à la disposition des entrepreneurs créateurs d'entreprises innovantes, variant en montant apporté ou la durée et modalité de remboursement, les procédures et conditions préalables à leurs mobilisations, et la difficulté de solliciter et obtenir leur financement ; le créateur de start-up doit analyser ses options et choisir quel type de financement est adéquat, car il en a un grands impact et conséquence sur l'avenir de la start-up, que ça soit dans la part de l'entrepreneur du bénéfique ou le contrôle et pouvoir décisionnel, ou la distribution des risques et le payement des dettes.

On présente dans cette partie les sources de financements le plus importants et fréquents :

I.3.4.1 L'apport personnel et le Boot-strapping

Avant de chercher la participation des tiers, l'entrepreneur doit apporter son propre argent dans la start-up, il doit démontrer qu'il croit et fait confiance dans son idée, et qu'il est engagé à travailler et sacrifier pour la rendre une réalité, l'entrepreneur se trouve souvent obligé à mobiliser ses épargnes, car les tiers n'ont pas assez de confiance pour investir sans voir un engagement du porteur du projet ; dans la plupart des cas, les fonds propres de l'entrepreneur ne sont pas suffisants pour financer la totalité de la phase de création, surtout s'il y a un besoin d'investissement en outillage ou des appareils de technologie sophistiquée, ou un procédé de production qui exige de grands machines et matériaux chers, alors l'entrepreneur est obligé à démarrer petit, d'où vient l'idée de « boot-strapping ».

Bootstrap, utilisé en anglais pour dire améliorer la situation et réussir sans l'aide des autres¹, en autres mots être autosuffisant, en pas avoir besoin d'avantages extérieurs.

Concernant les start-up, l'expression est utilisée pour décrire le lancement d'une start-up avec des fonds propres très limités, sans investissement extérieur.² L'entrepreneur engage ses propres fonds et compte sur l'autofinancement pour accroître son activité et assurer sa pérennité au stade de lancement, l'entreprise donc a besoin de diminuer ses charges au

¹ <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/bootstrap>. Consulté le 12/09/2020.

² Jean-François Cailard, T. P. (2018). La fabrique des start-up Maitrise les clés du nouvel entrepreneuriat. Pearson France. P 159.

maximum et faire des efforts pour maximiser ses ventes, souvent les entrepreneurs ne se payent pas ou limitent leurs rémunérations.

Pour réussir l'entrepreneur fait face à plusieurs défis, comme le turnover du stock et la période d'encaissement, et une gestion méticuleuse de la trésorerie, il fait appel aux méthodes du lean management et son propre travail, une de ces techniques utilisés dans ce stade est de financer ses opérations à partir des avances des clients sur leurs commandes.

Utiliser ses propres fonds pour financer sa start-up est avantageux dans certains cas en permettant l'entrepreneur de maintenir le contrôle sur l'entreprise et garder une grande part de bénéfice et minimise les risques financiers, mais d'autre part demande un effort énorme et plus de stress sur l'entrepreneur, et ça limite l'expansion et la croissance de la start-up en minimisant l'investissement.

I.3.4.2 Love Money

L'entrepreneur se trouve à la recherche des sources de financement les moins risquées, les plus faciles à obtenir, et qui lui permettent de garder le plus de contrôle et part de bénéfice dans sa création ; pour cela, sa destination après avoir épuisé ses propres fonds c'est les proches, sa famille, ses amis, et de son entourage aussi appelé les 3F's pour «Family, Friends, and Fools » pour mobiliser les fonds des proches, l'entrepreneur doit les convaincre que son idée est viable et rentable, ce qui montre ses aptitudes de marketing et négociation et fonctionne comme témoin de sa capacité de vendre son idée face aux investisseurs potentiels.

Les sommes apportées peuvent être sous forme de dons ou d'un prêt entre particuliers assorti de conditions de remboursement avantageuses. Ou bien une participation au capital social ou les investisseurs deviennent associés.¹

Ce type de financement porte des avantages regardant la facilité de l'obtention est aussi son remboursement, cependant il peut être la source des conflits avec les proches de l'entrepreneur.

¹ <https://www.capital.fr/entreprises-marches/love-money-1336740>. Consulté le : 12/09/2020.

I.3.4.3 Crowdfunding

Le montant que l'entrepreneur et son entourage peuvent apporter reste souvent insuffisant pour réaliser de grands projets ou industrialiser un processus, ça ne représente que l'épargne un certain nombre d'individus ; limité par le nombre des participants, une fois cette limite est franchie, l'entrepreneur a accès à un financement massif une fois que les conditions sont favorables. L'agrégation des épargnes d'un grand nombre de personnes nous donne ce que s'appelle crowdfunding, ou financement participatif, ça se définit comme «Outils et méthodes de transactions financières qui font appel à un grand nombre de personnes afin de financer un projet, soit en capital, soient en avance sur le projet »¹, le financement participatif fonctionne grâce à des plateformes internet qui mettent en relation le porteur de projet avec les contributeurs, et leur permet de participer au financement du projet de création de start-up via des mécanismes de paiement en ligne.

Il existe trois types de crowdfunding :²

- Le crowdfunding par des dons : les contributeurs apportent leurs contributions sans contrepartie ou une contrepartie à valeur faible sous forme de cadeaux ou des produits de l'entreprise.
- Le crowdfunding par des prêts : les contributeurs accordent des prêts à l'entrepreneur avec ou sans intérêt, l'entreprise doit justifier la capacité de remboursement avec des garanties, donc ça n'intervient pas dans le stade de création.
- Le crowdfunding par le capital : les apports sont des participations dans le capital de l'entreprise, les contributeurs espèrent bénéficier des dividendes de l'entreprise ou revendre leurs parts plus tard.

Le crowdfunding est un excellent moyen d'exposer la start-up à un grand public, permettant de récolter des sommes plus que l'on a demandé, est aussi faire un test du marché et du

¹ Jean-François Cailard, T. P. (2018). La fabrique des start-up Maitrise les clés du nouvel entrepreneuriat. Pearson France. P 164.

² Tariant J.M, B. C. (2015). Guide pratique pour financer son entreprise. Eyrolles, Paris. P 15.

marketing gratuit pour les produits et/ou services de la start-up. Il est par contre coûteux en argent et en temps voire la procédure compliquée de présentation et du suivi.

L'avancement technologique a fait apparaître une nouvelle forme qui présente des caractéristiques similaires à celles du crowdfunding, le ICO (initial coin offering) qui peut être considéré comme un cas spécial du crowdfunding, se définit comme la commercialisation d'une nouvelle monnaie virtuelle, ou cryptomonnaie, grâce à la technologie blockchain qui assure le fonctionnement et la sécurisation des transactions financières virtuelles. Lorsque les unités de valeur (tokens) ainsi prévenues peuvent permettre d'acheter les produits actuels ou futurs de la start-up qui les émet. Les ICO présentent un grand risque et sont considérés comme un outil de spéculation, ils gagnent néanmoins une popularité émergente.¹

I.3.4.4 Business Angels

Business Angel littéralement « anges des affaires » est une personne physique investissant son argent et apportant ses avis, conseils et réseaux¹. Ils sont souvent des anciens cadres ou dirigeants d'entreprise en activité ou en retraite, avec une grande expérience dans l'investissement et la gestion, ils apportent leurs savoir-faire et conseils en plus du financement, ils investissent dans le capital social des petites sociétés non cotées en bourse pour but de gagner des dividendes ou réaliser un plus de valeur en revendant leurs parts, et aussi de bénéficier des avantages fiscaux.²

Les business Angels offrent un véritable avantage aux jeunes entrepreneurs grâce à leur expérience et leur réseau, du fait qu'ils accompagnent l'entrepreneur pour réussir au but commun et de réaliser des gains, d'autres avantages consistent à renforcer le capital social et la crédibilité de la société vis-à-vis des banques et d'augmenter sa capacité d'emprunt, mais le coût reste élevé par rapport à un prêt bancaire, l'entrepreneur perd une partie du capital social de la start-up, ainsi que la liberté de gestion, encore plus pas tous les entrepreneurs peuvent solliciter l'investissement des business Angels, car ces derniers

¹ Jean-François Cailard, T. P. (2018). La fabrique des start-up Maitrise les clés du nouvel entrepreneuriat. Pearson France. P 161 ; 169.

² Tariant J.M, B. C. (2015). Guide pratique pour financer son entreprise. Eyrolles, Paris. P 31 ; P 44.

sélectionnent les start-up qui ont les plus de chances de succès et d'avoir un grand retour sur investissement.²

I.3.4.5 Le capital-risque

L'activité du capital-risque est l'extension des business Angels qui sont des personnes physiques, dans un cadre professionnel et institutionnel, elle consiste à investir dans le capital des start-up dans le but de faire un gain de valeur sur leur investissement dans le futur.

Les capital-risqueurs interviennent dans différents stades de vie de l'entreprise : dans la création, le développement, la reprise et le retournement.

Les avantages et inconvénients de ce type de financement sont similaires à ceux du business Angels voire leurs natures proches.

I.3.4.6 Les prêts d'honneur

Les garanties exigées par les banques pour accorder des prêts constituent un obstacle dans la voie des entrepreneurs, qui lors de la création de la start-up sont à la recherche des ressources pour financer l'acquisition des immobilisations et lancer l'activité, ne peuvent pas présenter ses garanties, vue le coût et le risque immense que porte cette opération, et dans ce cas la création de valeur et le développement sont interrompus ; pour cette raison les prêts d'honneur se présentent comme alternative, ils sont consentis par des associations ou fondations sans but lucratif, sous forme des prêts sans ou avec faible taux d'intérêt, et sans demander des garanties personnelles ou réelles, dans le but d'encourager l'entrepreneuriat et le développement.

Ayant comme avantages le renforcement du capital de la start-up et donc sa crédibilité et sa capacité d'emprunt, en plus de l'accompagnement et suivi, les prêts d'honneur ne sont pas sans inconvénient, le processus est lent et compliqué et la durée du remboursement obligatoire est parfois courte.

I.3.4.7 Les prêts participatifs

La participation de plusieurs personnes physiques dans le financement nous donne le crowdfunding, l'idée des prêts participatifs commence par le même principe, mais dans ce

cas les participants sont des établissements de crédit, des sociétés commerciales ou publiques, sociétés d'assurances, des associations, des collectivités locales et territoriales, ou étatiques.

Ils sont le plus souvent des prêts sans garantie qui sont assimilés aux fonds propres, ils préservent l'autonomie et la capacité d'endettement de l'entreprise et ont en général un taux d'intérêt fixe ¹.

I.3.4.8 Le financement bancaire ²

Le type de financement classique est le plus fréquemment utilisé par les PME, il est toujours conditionné à la délivrance de garanties au profit de la banque¹, et un taux d'intérêt souvent plus haut que les alternatives si dessus.

Il a comme avantages : la rapidité d'obtention, la simplicité, l'absence de dilution du capital et reporting régulier, et des inconvénients comme l'exigence des cautions et garanties, et les risques de désengagement et contraintes concernant le crédit à court terme.

I.3.4.9 Les aides et subventions

Se définit comme « acte qui procure un avantage individuel, une amélioration par rapport aux conditions du marché, à l'entreprise bénéficiaire »³ les aides prennent la forme de subventions, des avances remboursables, d'exonérations, et des crédits d'impôt octroyés par l'état et les collectivités locales.

Les concours de start-up : présentent souvent des primes pour les start-up gagnantes, peuvent être une source de financement qui varie en montant selon l'organisateur et le domaine d'activité, ils accordent aussi un accompagnement et un suivi.

¹ <https://www.creditprofessionnel.com/prest-participatif/type-financement> Consulté le: 13/09/2020.

² Karim, B. (2010). Crédit bancaire et économie financière. Alger : EL OTHMANIA. P 69.

³ Tariant J.M, B. C. (2015). Guide pratique pour financer son entreprise. Eyrolles, Paris. P 142.

CHAPITRE II : MÉTHODOLOGIE

II.1 Introduction

Ce chapitre expose la méthodologie utilisée pour développer une réponse au questionnaire élaboré au long de cette étude : est-ce que la mission de l'ANSEJ s'adapte avec les start-up ? Est-ce que l'ANSEJ est efficace comme dispositif de financement et accompagnement de start-up ? En comparaison avec d'autres dispositifs.

Nous estimons que la méthodologie choisie doit nous amener à identifier des réponses clés à notre questionnaire ; présentez la structure ANSEJ et ses modèles de programmes afin d'expliquer comment et à quels degrés la mission de l'ANSEJ affecte la start-up accompagnée et/ou financée. Dans ce sens, il est important d'étudier la diversité de modalités des programmes offerts par l'ANSEJ. Il est essentiel de visualiser et analyser ces modèles d'une variété de types accompagnement et financement avec d'autres structures, afin de créer un large spectre analytique qui combinera et permettra de comparer les conditions, missions, objectif, statut...etc.

II.1.1 Méthode de recherche

Afin d'atteindre les résultats convenus, nous avons combiné une méthodologie de collecte de données sur deux parties. En premier lieu, une recherche documentaire a été effectuée afin d'obtenir une bonne compréhension du terrain actuel y compris le siège ANSEJ de Koléa. En deuxième lieu, ce sont des entrevues semi-dirigées avec le directeur du siège ANSEJ Koléa, construites et basées sur un guide préalable (voir Annexe 1), qui ont permis à notre analyse de décerner les aspects essentiels, notamment la mission du siège ANSEJ de Koléa envers les diverses modalités de programmes, ses faiblesses et ses succès offerts proprement au start-up et/ou porteur de projet.

II.1.2 Choix de méthodologie : la recherche qualitative

La recherche qualitative permet davantage de profondeur et de portée que la recherche quantitative. Cette dernière produit au contraire une plus grande richesse d'informations en rapport à des sujets plus détaillés et spécifiques ¹.

¹ Patton, M. Q. (2002). Qualitative Research & Evaluation Methods. P 3.

De nombreux auteurs attestent du bien-fondé d'une recherche qualitative dans le cas d'études exploratoires qui cherchent à élaborer sur des domaines dont la connaissance n'est pas assez documentée¹. Comme il a été cité auparavant dans le chapitre concept et notions fondamentales, le sujet de l'accompagnement et financement de start-up est nouveau et légèrement abordé dans les recherches académiques en Algérie et autres pays du monde. De plus, la recherche qualitative permet d'explorer de nouveaux sujets d'intérêt au fur et à mesure de son étude tout en contribuant à la richesse des informations acquises, le parcours de cette analyse s'étale sur plusieurs étapes et entretiens.

D'après Drapeau (2004), la recherche qualitative offre une « souplesse et une sensibilité » qui permet d'extraire des informations précieuses, pourvu que la rigueur analytique s'ensuive et que le chercheur ne se limite pas à trouver que ce qu'il cherche (Drapeau et Letendre 2001, cités par Drapeau 2004). Cela dit, notre méthode de recherche est qualitative.

II.2 Collecte de données et stratégie d'analyse

II.2.1 Collecte de données

Pour commencer notre collecte de données, nous avons effectué une recherche exploratoire documentaire sur l'ANSEJ de manière générale et l'ANSEJ de Koléa de manière particulière. Cette étape a commencé par une prospection pour cerner le processus d'accompagnement et financement et ses concepts clés qui ont ensuite été sélectionnés pour une autre analyse documentaire. La participation informelle à des conférences et à des forums auparavant relatifs au thème de cette étude, a permis d'accentuer nettement notre connaissance du terrain et la sélection des données choisies pour l'étude.

Donc, la recherche exploratoire initiale avait pour but d'explorer les différentes formes du thème. Supplémentée de notre revue de littérature, cette recherche exploratoire documentaire primaire nous a offert l'opportunité de mieux cerner le domaine de notre recherche.

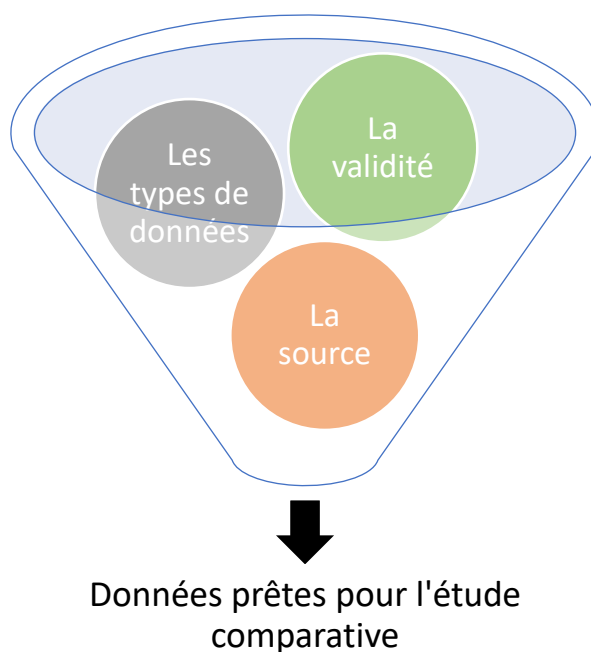
Face aux conditions imposées par les conséquences dues à la pandémie de COVID19, nous avons été orientés vers la recherche des informations existantes dans le monde du web et dont les informations pertinentes à notre analyse étaient disponibles au grand public et accessibles via des sites ou portails web ou d'autres sources secondaires comme les articles

¹ Matthew B. Miles, A. M. (2014). Qualitative Data Analysis. P 1.

de presse, les entretiens réalisés, etc. Cependant, la sélection de ces derniers pour l'étude comparative a reposé principalement sur l'ensemble des critères, citons :

- 1. La validité :** Constitue le premier critère, est présent le degré de conformité des données aux contraintes de notre recherche.
- 2. Les types de données :** Il s'agit de distinguer entre ceux qui sont primaires, secondaires, qualitatifs ou quantitatifs.
- 3. La source :** Pour engendrer plus de crédibilité et valeur ajouter, les références sont notées comme critère de sélection.

Figure 6: Trie de données collectées pour l'analyse, selon les trois critères.



Source : Étudiant, Microsoft Word.

Nous avons insisté beaucoup plus sur les sources de données lors de la recherche ainsi qu'à leurs pertinences, nous en avons éliminé plus d'une vingtaine. En effet, plusieurs de ces données étaient quasiment similaires ou pas évidentes de vérifier leurs provenances, et il n'était donc pas intéressant de les inclure dans notre analyse.

Les données sélectionnées pour notre analyse exploratoire comparative sont résumées dans le tableau 3 suivant :

Tableau 3: Données sélectionnées selon les trois critères, validité, type de données.

La validité	Les types de données	La source
Accompagnement	Secondaire	ANSEJ
		ansej.dz
		Étudiant
Accompagnement	Primaire	ANSEJ
		Étudiant
Financement	Quantitative	ANSEJ
		Étudiant
		ansej.dz
Accompagnement et Financement	Primaire	ANSEJ
		Étudiant
		ansej.dz
Accompagnement et Financement	Qualitative	ANSEJ
		Étudiant
Financement	Primaire	ANSEJ
		Étudiant

Source : Étudiant.

II.2.2 Stratégie d'analyse

Les entretiens semi-dirigés effectués en deuxième étape ont permis de récolter une large quantité d'informations relatives à la structure ANSEJ, éventuellement la start-up souhaitant se faire financer et/ou accompagner. L'analyse de ces données a été effectuée selon la démarche prônée par Miles et Huberman ¹ définie en trois stages : la condensation des données, leur présentation et finalement la vérification des conclusions établies. Pour ce faire, nous avons d'abord transcrit les entretiens, condensé les informations et les avons regroupés. Le regroupement par catégories aide à organiser la grande quantité de données récoltées.

L'analyse de ces données doit donc permettre de répondre aux questionnements de recherche de notre mémoire.

Notons que la nature qualitative de la méthodologie suivie pourrait conduire pour la contribution à des conclusions jugées parfois subjectives. Cependant, ce genre de constats a été amoindri au maximum. Bien sûr la profonde attention portée par nos soins à élaborer des conclusions objectives pour but de contribuer à l'essor du thème, à caractère émergent et peu étudié.

¹ Miles, M. B. (1994). *Qualitative Data Analysis : An Expanded Sourcebook*. Qualitative Research & Evaluation Methods. P 32.

**CHAPITRE III : RÉSULTAT DE
L'ÉTUDE DE CAS : ANSEJ KOLÉA**

III.1 Résultat de la recherche exploratoire

Pour la phase de recherche documentaire exploratoire, il était d'abord important de comprendre puis résumer les besoins de la start-up en matière d'accompagnement et financement d'une part, de façon d'opérer dans le minimum de conditions nécessaires à son inauguration, d'un autre part étudier la vision de l'ANSEJ Koléa et leurs prestations, ainsi que leurs ressources humaines pour atteindre leurs objectifs.

Après avoir relevé les informations nécessaires, nous les avons regroupées et synthétisées.

Les besoins et conditions de la start-up sélectionnée sont répartis entre Financement (1), Accompagnement (2).

Nous commençons par la présentation ci-dessous, de l'ANSEJ qui représente notre cas d'étude, les différentes modalités de programme proposé par ce dernier aux porteurs de projet (entrepreneurs) et/ou l'entité start-up à savoir le financement et l'accompagnement, à la fin tracer l'analyse comparative.

III.1.1 Présentation de l'ANSEJ ¹

L'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes, par abréviation ANSEJ, créée en 1996, est un organisme public à caractère spécifique, doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière, placées sous la tutelle du ministre de la micro-entreprise, des start-up et de l'Économie de la connaissance.

L'ANSEJ accompagne les porteurs de projets pour la création et l'extension des micro-entreprises de production de biens et de services.

L'ANSEJ dispose d'un réseau de 51 antennes, implantées dans toutes les wilayas du pays, ainsi que des annexes situées dans les grandes localités.

III.1.1.1 Objectif de l'ANSEJ

Favoriser la création et l'extension d'activité de biens et de services par les jeunes entrepreneurs.

¹ <http://www.ansej.org.dz/index.php/fr/presentaion-de-l-ansej/presentaion-du-l-ansej>. Consulté le : 18/10/2020

Encourager toutes formes d'actions et de mesures tendant à promouvoir l'entrepreneuriat.

III.1.1.2 Mission de l'ANSEJ

Soutenir, conseiller et accompagner les jeunes entrepreneurs à la création d'activités.

Mettre à la disposition des jeunes entrepreneurs toute information économique, technique, législative et réglementaire relative à leurs activités.

Développer des relations avec les différents partenaires du dispositif (banques, impôts, CNAS et CASNOS, etc.).

Développer un partenariat intersectoriel pour l'identification des opportunités d'investissement – divers secteurs.

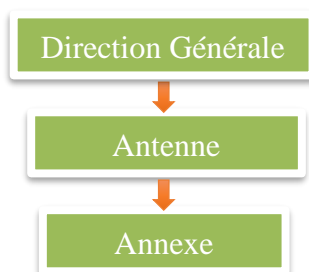
Assurer une formation sur la technique de gestion de la micro-entreprise au profit des jeunes entrepreneurs.

Encourager toute autre forme d'actions et de mesures pour la promotion de la création et l'extension d'activité.

III.1.1.3 Mode d'organisation ¹

ANSEJ a adopté un mode d'organisation adapté à sa mission d'accompagnement des jeunes entrepreneurs de projets en relation avec leur environnement économique et social.

Figure 7: Organigramme de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes.



Source : Étudiant, Microsoft Word.

¹ <http://www.ansej.org.dz/index.php/fr/presentaion-de-l-ansej/organisation>. Consulté le : 18/10/2020.

L'organisation est centrée sur l'accompagnement et favorise l'initiative locale.

La Direction générale s'attache à développer des activités d'ingénierie des procès et des méthodes d'accompagnement et de formation.

Au niveau local, la mise en œuvre du dispositif est assurée par les 51 antennes installées au niveau de chaque wilaya, auxquelles sont rattachées des annexes implantées dans certaines localités.

III.1.1.4 Aides financières et avantages fiscaux accordés par l'ANSEJ ¹

Le jeune entrepreneur bénéficie d'aides financières et d'avantages fiscaux au moment de la réalisation de son projet tant en phase de création qu'en phase d'extension des capacités de production.

➤ Aides financières :

- Prêt non rémunéré.
- Prêt non rémunéré supplémentaire si nécessaire pour le financement triangulaire.
- Taux d'intérêt bancaire bonifié à 100 %.

➤ Avantages fiscaux :

1 - Durant la phase de réalisation de l'investissement :

- Exemption du droit de mutation à titre onéreux pour les acquisitions immobilières effectuées dans le cadre de la création d'une activité industrielle.
- Exonération des droits en matière d'enregistrement pour les actes constitutifs de sociétés.
- Application du taux réduit de 5% en matière de droits de douane pour les équipements entrant directement dans la réalisation de l'investissement.

¹ <http://www.ansej.org.dz/index.php/fr/presentaion-de-l-ansej/les-avantages-accordes-par-l-ansej>. Consulté le : 18/10/2020

2 - Durant la période d'exploitation et à partir du démarrage de l'activité :

- Exonération de la taxe foncière sur les constructions et additions de constructions pour une période de << 03 ans, 06 ans ou 10 ans >>, selon le lieu de l'implantation du projet, et ce, à compter de la date de sa réalisation.
- Exonération totale de l'Impôt Forfaitaire Unique (IFU) ou de l'imposition d'après le régime du bénéfice réel pour une période de <<03 ans, 06 ans ou 10 ans>>, selon le lieu de l'implantation du projet, et ce, à compter de la date de sa mise en exploitation.

Cette période d'exonération peut être prorogée de deux (2) années, lorsque le promoteur s'engage à recruter au moins trois (3) employés à durée indéterminée. Le non-respect des engagements liés au nombre d'emplois crée entraîne le retrait des avantages et le rappel des droits et taxes qui auraient dû être acquittés.

Toutefois, les investisseurs -personnes physiques au titre de l'impôt forfaitaire unique- demeurent assujettis au paiement d'un minimum d'imposition correspondant à 50% du montant de l'IFU (10.000 DA), prévu dans le code des impôts, pour chaque exercice, et ce, quel que soit le chiffre d'affaires réalisé.

- Un abattement d'impôt sur le revenu global (IRG) ou l'impôt sur les bénéfices des sociétés (IBS), selon le cas, ainsi que sur la taxe sur l'activité professionnelle (TAP) à l'issue de la période d'exonération, pendant les trois premières années d'imposition comme suit :
 - première année d'imposition : un abattement de 70 %
 - deuxième année d'imposition : un abattement de 50 %
 - troisième année d'imposition : un abattement de 25 %

III.1.1.5 Conditions d'éligibilité ¹

Lors de la création de l'activité, l'entrepreneur doit pour le bénéfice de l'aide du fonds national de soutien à l'emploi des jeunes, satisfaire les conditions suivantes :

- ✓ Être âgé (s) de 19 à 35 ans. Lorsque l'investissement génère au moins trois (3) emplois permanents (y compris les jeunes entrepreneurs associés dans l'entreprise) l'âge limite du gérant de l'entreprise ou start-up créée pourra être porté à quarante (40) ans.
- ✓ Être titulaire d'un diplôme, d'une qualification professionnelle et/ou posséder un savoir-faire reconnu.
- ✓ Mobiliser un apport personnel sous forme de fonds propre qui varie selon le type de financement et le niveau de l'investissement.
- ✓ Ne pas occuper un emploi rémunéré au moment de l'inscription.
- ✓ Être inscrit auprès des services de l'Agence Nationale de l'Emploi (ANEM) comme chômeur demandeur d'emploi.
- ✓ Ne pas être inscrit au niveau d'un centre de formation, institut ou université au moment de l'introduction de la demande d'aide, sauf s'il s'agit d'un perfectionnement dans son activité.
- ✓ Ne pas avoir bénéficié d'une mesure d'aide au titre de création d'une activité.

III.1.1.6 Les conditions d'extension des capacités de production ²

Pour pouvoir bénéficier des aides et avantages en phase d'extension, ci-dessous les conditions devant être remplies :

- Avoir dépassé la période des avantages fiscaux liés à la phase création.

¹ <http://www.ansej.org.dz/index.php/fr/presentaion-de-l-ansej/dispositif> Consulté le: 18/10/2020

² <http://www.ansej.org.dz/index.php/fr/presentaion-de-l-ansej/dispositif>. Consulté le : 18/10/2020

- Avoir remboursé 70% du crédit bancaire et 50 % du prêt non rémunéré (PNR) dans le cadre du financement triangulaire.
- Avoir remboursé 100% du prêt non rémunéré (PNR), dans le cadre du financement mixte.
- Avoir remboursé la totalité du crédit bancaire initial en cas de changement de banque ou de type de financement du triangulaire vers le mixte.
- Être à jour de ses remboursements du Crédit à Moyen Terme (CMT) et du prêt non rémunéré (PNR) ; pour les cas où le remboursement a déjà dépassé les exigences.
- Présenter les trois derniers bilans.
- Disposer de la totalité des équipements essentiels à l'activité initialement acquise.
 - Montant de l'investissement :

Le montant maximum de l'investissement est de dix Millions de Dinars (10.000.000 DA), pour chacune des phases : création ou extension.

- Les modes de financement :

Le dispositif prévoit deux modes de financement :

- Financement triangulaire

Le financement triangulaire est constitué de :

- 1 - Apport personnel du jeune entrepreneur.
- 2 - Prêt non rémunéré de l'ANSEJ (PNR).
- 3 - Crédit bancaire bonifié à 100% pour tous les secteurs d'activités.

Tableau 4: Mode de financement triangulaire.

	Montant de l'investissement	Prêt non rémunéré (ANSEJ)	Apport personnel	Crédit bancaire
Niveau 1	Jusqu'à 5.000.000DA	29 %	1%	% 70
Niveau 2	De 5.000.001 DA à 10.000.000 DA	28 %	2%	% 70

Source: <http://www.ansej.org.dz/index.php/fr/presentaion-de-l-ansej/dispositif>.

- Financement mixte

Le financement mixte est constitué de :

- 1 - Apport personnel du jeune promoteur.
- 2 - Prêt non rémunéré de l'ANSEJ (PNR).

Tableau 5: Mode de financement mixte.

	Montant de l'investissement	Prêt non rémunéré (ANSEJ)	Apport personnel
Niveau 1	Jusqu'à 5.000.000DA	29 %	71%
Niveau 2	De 5.000.001 DA à 10.000.000 DA	28 %	72%

Source : <http://www.ansej.org.dz/index.php/fr/presentaion-de-l-ansej/dispositif>.

Les prêts non rémunérés supplémentaires

En sus du prêt non rémunéré (PNR) classique, d'autres prêts non rémunérés sont accordés, si nécessaire, aux jeunes promoteurs, sous forme d'aide financière :

- 1 - Prêt Non Rémunéré « Location » (PNR-LO) :

En sus du prêt non rémunéré (PNR) classique, d'autres prêts non rémunérés sont accordés, si nécessaire, aux jeunes promoteurs, sous forme d'aide financière : « Location » (PNR-LO)

: accordé aux promoteurs, d'un montant à hauteur de cinq cent mille dinars (500 000 DA) remboursable, pour la prise en charge du loyer du local ou du poste à quai au niveau des ports, destinés à abriter l'activité projetée.

Il est accordé exclusivement aux promoteurs sollicitant un financement triangulaire et en phase de création d'activité, à l'exception des activités non sédentaires et des activités dédiées aux cabinets groupés.

Ne peut bénéficier de ce prêt :

- Les jeunes porteurs de projets d'activités non sédentaires.
- Les jeunes porteurs de projets d'activités à créer dans le cadre des cabinets groupés.
- Lorsque le propriétaire du local est un conjoint ou ascendant du promoteur.

2 - Prêt Non Rémunéré « Cabinet Groupé » (PNR-CG) :

accordé aux diplômés de l'enseignement supérieur, d'un montant qui ne saurait dépasser un (1) million de dinars remboursable, pour la prise en charge du loyer des locaux destinés à la création de cabinets groupés.

Il est accordé exclusivement aux promoteurs sollicitant un financement triangulaire et en phase de création d'activité.

Il n'est pas accordé, lorsque le propriétaire du local est un conjoint ou ascendant du promoteur.

On entend par cabinet groupé l'association de deux projets minimums, occupant le même local, présenté par de jeunes promoteurs, exerçant dans le même domaine d'activité relevant des professions : médical, auxiliaires de justice, expertise comptable, commissariat aux comptes, comptables agréés, bureaux d'études et de suivi relevant des secteurs du bâtiment, des travaux publics et de l'hydraulique.

3 - Prêt Non Rémunéré « Véhicule Atelier » (PNR-VA) :

accordé exclusivement aux jeunes promoteurs diplômés de la formation professionnelle, d'un montant de cinq cent mille dinars (500,000 DA) remboursable, destiné à l'acquisition d'un véhicule atelier, pour l'exercice des activités non sédentaires de : plomberie, électricité bâtiment, chauffage, climatisation, vitrerie, peinture-bâtiment, mécanique automobile, et ce, pour un financement triangulaire en phase de création.

III.1.2 Analyse comparative

En analysant les divers aspects de l'étude exploratoire, nous réalisons que la dichotomie de la start-up et la structure d'accompagnement et financement ANSEJ, peuvent être séparées comme présenté dans le tableau 6 :

Le tableau 6 résume les critères de ressemblance et de dichotomie analysés et apparus dans cette étude exploratoire :

Tableau 6: Critères de ressemblance et de dichotomie ANSEJ - Start-up.

ANSEJ		Start-up	
Mission et Objectifs	Favorise la création et l'extension d'activité de biens et de services par les jeunes.	Besoins	validation du concept puis établir un Business Plan.
	Promouvoir l'entrepreneuriat.		Se faire accompagner.
	Soutien, Accompagnement et conseil.		Formation en entrepreneuriat.
	Mettre en disposition : information économique, technique, législative et réglementaire.		Besoin d'un financement régulier.

Conditions	Diplôme ou qualification professionnelle.	Obstacle et Défis	Peu expérimenter, parfois sans diplôme. Beaucoup d'ambitions.
	Ne pas occuper le statut étudiant en cours. Être inscrit à l'ANEM.		Poursuis un cursus universitaire ou équivalent.
	Mobiliser un apport personnel.		Budget limiter, souhaitant démarrer sans se créditer.

Source : Étudiant.

III.1.2.1 Comparaison processus d'accompagnement de l'ANSEJ avec d'autres structures

Il convient d'abord de définir l'accompagnement apporté par l'ANSEJ qui commencent par l'accueil de l'entrepreneur, cet accueil personnalisé permet de vérifier la viabilité du projet et d'évaluer la cohérence entre « Entrepreneur –idée de start-up », il constitue la première étape de la création de start-up. Il est important de préciser que durant cette étape cruciale, le rôle de l'ANSEJ consiste à orienter l'entrepreneur et à l'aider à faire le choix décisif par rapport aux composantes essentielles à l'établissement de son start-up. Une fois la start-up est fondée, elle continue de bénéficier du conseil et du suivi de l'ANSEJ. En outre, le processus d'accompagnement est a priori moins formalisé. Cependant son déroulement peut nettement varier, et ce en fonction du chargé d'accompagnement et la start-up.

Pour résumer l'accompagnement apporté par l'ANSEJ, nous comparons ce dernier avec les structures accompagnatrices de start-up cité dans la section **I.2.3.1** (Chapitre I, accompagnement, typologie de l'accompagnement, les praticiens d'accompagnement).

Le tableau 7 présente en mieux les résultats.

Tableau 7: Comparaison ANSEJ avec autres structures d'accompagnement.

	ANSEJ	Pépinière	Incubateur	Couveuse
Fondation	Structures	Structures	Structures	Concept
Statut juridique	Public	Public et privé	Public et privé	Public et privé
Base d'activités	Services spécialisés aux PME	Services spécialisés aux start-up	Services spécialisé et généraliste	Services spécialisés
Objectif	Accorde des aides financières et avantages fiscaux	Propose un accompagnement personnalisé Réduisant les obstacles liés au démarrage de l'activité	accompagnement dans la détermination du business model, la rédaction du business plan, le dépôt des brevets	Booster les potentialités personnelles. Développer les techniques de la start-up.
Mission	Encourage la création d'entreprise	Encourager la réussite des nouvelles entreprises	Encourage l'innovation et la création d'emplois.	Sécurise les ressources

Source : Étudiant.

D'après le contenu du tableau ci-dessus, on voit que l'ANSEJ a le rôle de structure d'accompagnement et financement avec un statut juridique de type public, contrairement aux autres structures qui varient entre privée et publique, ainsi on voit nettement les services

offerts, missions et objectifs de ces structures et on peut dire que l'ANSEJ manque de style d'accompagnement adapté aux spécificités de la start-up contrairement aux autres structures qui sont orientées et convenable pour la start-up

III.1.2.2 Comparaison avec d'autres sources de financement

La raison de vie d'une start-up ou toute entreprise et organisation est de réaliser les objectifs tracés par les fondateurs qu'elles soient pour les raisons économiques ou sociales. Dans le cas idéal, l'entrepreneur fixe les objectifs spécifiques, mesurables, atteignables, réalisables, et définis dans le temps (SMART) selon George T. Doran, et les inscrire dans le B.P. de sa start-up et doit tracer un chemin pour les réaliser le plus efficacement et effectivement, pour cela il devient critique de trouver la meilleure combinaison de financement et de partenaires pour y arriver.

L'entrepreneur doit déterminer quelle formule de financement est la plus efficace pour réaliser les objectifs de la start-up prenant en considération plusieurs variables : les besoins dans chaque stade de vie, l'accessibilité du financement, le coût du financement, le temps nécessaire pour l'obtenir et les délais de remboursement, le montant qu'il peut obtenir, et les risques liés à la source du financement. Dans sa quête, il doit comparer les avantages et inconvénients de ses options et trouver la plus convenable.

Dans l'intérêt de vérifier l'hypothèse, nous allons comparer le financement du dispositif ANSEJ avec les autres sources de financement.

III.1.2.2.1 L'autofinancement et le boot-strapping ¹

Compter sur soi-même pour financer le projet de lancement de la start-up n'est pas possible dans la majorité des cas, l'entrepreneur a besoin du financement extérieur quand ses propres fonds ne suffisent pas pour financer la totalité du projet, dans ce cas il opte soit pour le financement triangulaire ou le financement mixte si il décide de financer son start-up à travers l'ANSEJ ; pour ces deux options, le promoteur doit faire un apport personnel, la somme de son apport varie selon l'option sélectionnée et le montant total du projet.

¹ Lasary. (2007). Économie de l'entreprise. ALGER : EL OTHMANIA. P 196.

Tableau 8: Apport personnel du promoteur.

	Niveau 1	Niveau 2
Financement triangulaire	Jusqu'à 50,000 DA (1%)	De 100,000 DA à 200,000 DA (2%)
Financement mixte	Jusqu'à 3,550,000 (71%)	De 3,600,000 DA à 7,200,000 DA (72%)

Source : <http://www.ansej.org.dz/index.php/fr/presentaion-de-l-ansej/dispositif>

D'après ce tableau on voit que le promoteur est toujours obligé de contribuer par ses propres fonds, mais le montant est beaucoup plus important s'il opte pour le financement mixte, où la banque n'intervient pas, ainsi réduisant les risques et facilitant les procédures.

On conclut que l'autofinancement et le dispositif ANSEJ sont complémentaires ; mais dans le cas du boot-strapping qui élimine par définition tout financement extérieur ne peut être constaté que dans le cas où le promoteur a financé la totalité du projet, et l'inscrit dans le cadre de l'ANSEJ pour bénéficier des avantages fiscaux et de l'accompagnement.

Différences :

Accessibilité : L'option de l'autofinancement est accessible au promoteur à tout moment et sans les documents et procédures administratives, cependant, il y a des contraintes et des exigences pour adhérer au dispositif ANSEJ.

Temps : Déployer ses propres fonds dans le projet peut commencer dès jour zéro, mais pour obtenir le financement ANSEJ il faut compléter les étapes des procédures qui peut prendre des mois.

Montant : Ça varie selon les moyens du promoteur, le dispositif ANSEJ présente une alternative pour ceux qui n'ont pas assez de fonds ou choisissent de ne pas investir lourdement dans leur projet.

Risque : Dans le cas de l'échec, l'autofinancement est moins risqué que le financement ANSEJ qui peut engendrer des poursuites judiciaires en cas de non-paiement des annuités.

Coût : Utiliser son propre argent ne coûte pas des frais extra, mais en revanche n'a pas d'avantages en valeur actuelle¹ (équivalent actuel d'une somme qu'on obtiendra au futur)² comme le CNR ou le crédit à taux d'intérêt bonifié à 100%.

III.1.2.2.2 Love money

Accessibilité : Demander de l'aide des proches et ne demande que leur contacter, expliquer le projet et demander leurs aides, par contre l'ANSEJ à une procédure d'inscriptions et de sélection et des conditions à adhérer.

Temps : Contacter la famille, les amis et les proches est facile et rapide soit en personnes ou par des moyens de communication et réseaux sociaux, recevoir leurs contributions peut aussi être assez rapide s'ils comptent engager ; les procédures de l'ANSEJ par contre sont lentes.

Montant : Le financement par ANSEJ peut aller jusqu'à 9.800,000DA pour le financement triangulaire, et 2.800,000DA pour le financement mixte, mais pour le love money ça varie selon le nombre des participants et leurs moyens.

Risque : Le love money risque de causer des conflits entre le promoteur et ses proches, mais reste plus faible que le risque du dispositif de l'ANSEJ.

Coût : Varie selon le type de contribution : don, prêt non rémunéré, prêt avec intérêt, ou une part dans la start-up. Le prêt de l'ANSEJ est plus avantageux.

III.1.2.2.3 Crowdfunding

Accessibilité : Le crowdfunding n'est pas accessible en Algérie, car il manque l'infrastructure et la culture nécessaires à son fonctionnement, le paiement sur internet est relativement nouveau et rarement utilisé en Algérie, avec le manque de textes législatifs pour gouverner cette activité et le manque de confiance dans ces structures faites de concevoir et opérer une structure de crowdfunding très difficile dans le pays ; et la complication des

¹ ASENSIO, A. (2009). Economies de marché. Belgique : Editions De Boeck Université. P 174.

procédures de transfert de devises fait aussi un obstacle contre le financement de l'extérieur du pays.

III.1.2.2.4 Business Angels

Accessibilité : Les Business Angels en Algérie ne sont pas nombreux et ne sont pas disponibles dans plusieurs régions du pays, contrairement l'ANSEJ qui est disponible sur tout le territoire national.

Temps : La procédure de sélection des start-up à financer par les business angels peut prendre un peu de temps, mais reste en général inférieur à celle des procédures de l'ANSEJ.

Montant : à l'opposé du dispositif ANSEJ, le business Angels n'a pas un plafond déterminé pour le montant du financement des start-up.

Risque : opter pour les business Angels risque de perdre le contrôle ou la propriété de l'idée, en revanche le dispositif ANSEJ ne s'implique pas dans la gestion de la start-up.

Coût : Les business angels prennent une part dans le capital de la start-up et également une part du bénéfice, du contrôle et de décision, le dispositif ANSEJ s'inscrit comme une dette et pas dans les capitaux propres.

III.1.2.2.5 Le capital risque

Accessibilité : Six sociétés de capital-risque sont opérationnelles ou en cours de constitution en Algérie, ils sont des filiales des banques publiques : BADR, BNA, BEA, BAD, BDL et CPA,¹ Il est donc assez ou plus accessible que l'ANSEJ.

Temps : Selon la banque et le montant, la période d'attente peut varier, elle est un peu plus rapide que l'ANSEJ vu qu'il y a qu'une seule partie qui intervient.

Montant : La société du capital-risque de ne participer qu'à 49% du capitale pendant une durée de 5 à 7 ans, le promoteur est donc obligé à chercher une autre source pour financer sa participation, et dans ce cas la comparaison avec le dispositif ANSEJ doit prendre en compte plusieurs variables.

¹ <http://www.mdipi.gov.dz> Consulté le: 25/10/2020.

Risque : La limite de participation dans le capital permet au promoteur de garder le contrôle de la start-up, sans prendre des garanties réelles ou personnelles, la société de capital-risque partage le risque d'échec avec l'entrepreneur, par contre tout le risque est supporté par le promoteur dans le dispositif ANSEJ.

Coût : similaire aux business angels.

III.1.2.2.6 Les prêts d'honneur

Le crédit ANSEJ n'est pas rémunéré, et le crédit bancaire est bonifié à 100% et garanti par le Fonds de Caution Mutuelle de Garantie Risques/Crédits Jeunes Promoteurs, alors le dispositif ANSEJ peut être considéré comme un prêt d'honneur.

III.1.2.2.7 Le financement bancaire

Accessibilité : les banques sont disponibles dans tout le territoire national et offrent plusieurs formes de crédit pour la création d'entreprise, mais il y a certaines conditions à remplir pour accorder ces crédits, en exigeant des garanties, le crédit bancaire n'est pas accessible aux entrepreneurs qui ne remplissent pas ces conditions, ce qui est plus contraignant que les conditions de l'ANSEJ.

Temps : les banques sont plus rapides dans le traitement des dossiers que l'ANSEJ qui dans plusieurs cas doit attendre l'accord de la banque pour accorder le financement triangulaire.

Montant : Le crédit bancaire est limité par la capacité d'endettement et les garanties prises, mais il peut facilement excéder le plafond du dispositif ANSEJ si les conditions sont remplies.

Risque : Les banques ont la capacité de mettre la main sur les garanties et poursuivre l'entrepreneur judiciairement en cas d'impayés, autrement, le coût du remboursement des intérêts exerce des pressions sur la caisse de la start-up ce qui augmente la probabilité de faillite.

Coût : Quel que soit le taux d'intérêt de la banque, le financement de l'ANSEJ reste bien plus avantageux en ce qui concerne la valeur actuelle.

III.1.2.2.8 Les aides et subventions

Accessibilité : L'ANSEJ accorde des avantages fiscaux pour les promoteurs, comme le font d'autres dispositifs accordent des subventions comme l'ANGEM, le CNAC et l'ANDI.

Temps : Les procédures varient d'un dispositif à l'autre, mais la période d'attente est similaire.

Montant : Les avantages fiscaux constituent un pourcentage important du résultat de la start-up, et cela sur plusieurs années.

Risque : Retrait des avantages en cas de non-respect des conditions.

Coût : Pas de coûts additionnels pour les subventions sauf s'ils exigent des conditions à remplir.

III.1.2.2.9 Les concours de start-up

Accessibilité : Les concours de start-up sont rares seuls quelques-uns offrent un financement aux projets gagnant, dans ce cas la probabilité de recevoir un financement à l'issue de ses concours est faible.

Temps : Les concours de start-up ne sont disponibles que dans des dates fixées, au contraire les portes de l'ANSEJ sont ouvertes tous les jours de travail ce qui permet d'y accéder à tout moment et éviter d'attendre.

Montant : Les montants accordés par ses concours sont faibles par rapport à la limite de 10.000,000DA du dispositif ANSEJ.

Risque : Participer dans des concours à un risque plus fort de divulguer l'idée de la start-up, et il n'est pas toujours clair et on ne sait pas qui va financer le projet et quelles sont ses conditions ?

Coût : À part la préparation du prototype, les coûts engendrés par ces compétitions ne sont pas clairs dès le début.

Le tableau 9 résume les notes, on attribue un score entre 1 et 5 à chaque catégorie représentée par les colonnes (Accessibilité, Temps, Montant, Risque et Coût), puis nous calculons le

total de ces colonnes correspondant à chaque source de financement qui représentent les lignes :

Tableau 9: Comparaison des sources de financement.

	Accessibilité	Temps	Montant	Risque	Coût	Total (sur 25)
Autofinancement	5	5	2.5	4	4.5	21
Love Money	3	4	3	3	3	16
Business Angels	2	2	5	3	2.5	14.5
Capital risque	1	2	5	2	2.5	12.5
Financement bancaire	3	2	5	1	1.5	12.5
Aides et subventions	2	2	2	5	4	15
Concours	2	1	1	2	2.5	8.5
ANSEJ	4	2.5	4.5	4	5	20

Source : Étudiant.

Selon ces résultats, on trouve que le dispositif de l'ANSEJ est le meilleur type de financement après l'autofinancement, confirmant ainsi l'hypothèse que le financement de

l'ANSEJ est convenable aux start-up, mais la meilleure option reste de combiner l'autofinancement avec le dispositif de l'ANSEJ pour bénéficier des avantages fiscaux.

III.3 Conclusion

Les hypothèses énoncées et les solutions qui sortent de l'étude, nous ont convaincu qu'il est important d'apporter objectivement notre contribution au sein de l'ANSEJ comme étant structure accompagnatrice et de financement de start-up, les points suivants :

- ✓ Ajouter de nouvelle ligne directrice dans la charte comprenant la démarche d'accompagnement des entreprises, des lignes correspondant aux contextes de la start-up pour but de répondre intégralement à ces besoins spécifiques et aux questions du désireux entrepreneurs.
- ✓ Créer des relations avec d'autres structures spécialisées pour la start-up comme les incubateurs, couveuse, et cela par le biais de convention ou partenariat.
- ✓ Proposer des formations accentuées sur les start-up au personnel de l'ANSEJ qui n'est pas familier.
- ✓ Organiser des concours, des débats, participer aux forums ayant comme thématique autour de la start-up, à fin d'informer et mettre en exergue la valeur ajouter de l'ANSEJ.

CONCLUSION GÉNÉRALE

Pour conclure, nous avons essayé à travers ce travail de déterminer à quel point le dispositif de l'ANSEJ est efficace comme structure d'accompagnement et de financement de la start-up, en le comparant avec d'autres structures d'accompagnement citant l'incubateur, la pépinière...

Notre étude a traité trois volets : en premier lieu on a abordé la théorie relative à la start-up, qui a des PME malgré les points communs dans ce qui concerne la taille et l'aspect juridique, comment l'ANSEJ détermine quels projets de création d'entreprises peuvent être considérés comme start-up. En second lieu, on a défini puis présenté des structures accompagnatrices de start-up et les enjeux relatifs.

En dernier lieu, nous avons listé des sources de financement de la création d'entreprise, les avantages qu'ils présentent à la start-up, et les inconvénients entraînés.

Une comparaison des besoins et conditions de start-up en termes de financement et accompagnement avec des structures d'accompagnement et de financement présenté nous révèle la complexité et la difficulté de faire une généralisation tenant compte de la variété des secteurs d'activité, le type de start-up, et la phase en cycle de vie. Ces variables impactent fortement les besoins des start-up et en revanche le type de financement et accompagnement nécessaire ou convenable et la structure adéquate à s'en charger.

L'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes donne des avantages tractant pour les PME notamment les start-up en termes de financement, le prêt non rémunéré et le crédit à taux d'intérêt bonifié à 100% est un financement de faible coût à grand impact sur la trésorerie et le futur de start-up. D'un côté, la facilité de remboursement qui commence après trois années aide la start-up à s'ancrer en offrant une chance pour surmonter la vallée de la mort, phase de cycle de vie engendrer par un grand danger d'échec. Encore plus, les avantages fiscaux réduisent les charges de la start-up et donnent une compétitivité au marché avec plus de marge de bénéfice qui peut aller mener à une capacité d'autofinancement et donner un booste à la croissance de la start-up.

D'autre part, sur le plan d'accompagnement, l'ANSEJ donne plus d'importance à la création d'entreprise : les étapes et la constitution du dossier et l'inscription de l'entreprise et ses relations avec les structures bancaires, fiscales, d'assurance et sécurité sociale. Cependant la formation des porteurs de projet ne porte pas sur les aspects spécifiques des start-up, donc

un manque immense en conseils par les experts du même secteur d'activité et réseau qu'appartient d'autres structures, prenant exemple les business angels.

Pour répondre à la problématique, en vue que l'ANSEJ traite les start-up tel que les PME, on conclut que l'ANSEJ n'est pas assez efficace comme structure d'accompagnement de start-up malgré les avantages de financement accordés aux porteurs de projets.

Enfin on note qu'au moment que nous effectuons cette recherche, plusieurs événements ayant impact sur notre thème se sont produit, donnant par exemple le lancement du Fonds national pour le financement des start-up.

Cette étude a rencontré plusieurs difficultés qui ont limité l'exhaustivité de la recherche sur le thème, citant :

- Nouveaux canaux de communication ont été imposées par la pandémie COVID19.
- Limite d'accès aux ouvrages et se contenter des versions électroniques.
- Étude de cas autour de l'ANSEJ.
- Faibles rencontres et entretiens entre étudiant-étudiant et étudiants-encadrant.
- L'intitulé du thème est succinct.

Maintenant, pour clôturer ce mémoire nous recommandons aux futures recherches dans cette thématique les recommandations suivantes :

- Consulter autres structures d'accompagnement et financement de start-up.
- Il vaut mieux effectuer une étude quantitative, car elle permet de mesurer plus rigoureusement les variables utilisées.
- Puisque nous avons constaté que ce thème est très peu abordé en cherchant dans les langues : arabe, anglais, et français. Il est recommandé de voir des références en autre langue tel que : hindi, chinois, allemand...etc.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Références bibliographiques

- A., S. (2011). *Comptabilité financière*. Berti Editions, Alger.
- Algérienne, L. (12 Décembre 2001). Loi no 01-18 portant l'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise (PME). *Loi des entreprises*.
- ASENSIO, A. (2009). *Economies de marché*. Belgique: Editions De Boeck Université.
- Authors, A. B. (2013). Le financement de PME innovantes dans une économie mondialisée ou comment financer aujourd'hui notre avenir.
- Bertholet, G. (2011, 09 22). Modèle de croissance des startups : comment monter un business scalable ?
- Chantal Buissart, M. B. (2011). *Analyse financière*. Alger: FOUCHER, Vanves, BERTI.
- Commerce, C. N. (2019, 10 24). Correspondance. *Correspondance No 1742*.
- David Autissier, F. B. (2010-2011). *L'atlas du management*. Eyrolles.
- Didier Chabaud, K. M. (2017, Janvier). *Accompagnement of Business Creation*.
- DUSSOSSOY, P. (2017). *Construire et rédiger son business plan*. France : GERESO.
- Elsenhans, H. (s.d.). *L'Économie rentière en Algérie : continuités et discontinuités, perspectives*. P239-266.
- Jean-François Cailard, T. P. (2018). *La fabrique des start-up Maitrise les clés du nouvel entrepreneuriat*. Pearson France.
- Karim, B. (2010). *Crédit bancaire et économie financière*. Alger: EL OTHMANIA.
- Langois G., M. M. (2011). *Manuel de gestion financière*.
- Lasary. (2007). *Economie de l'entreprise*. ALGER: EL OTHMANIA.
- Matthew B. Miles, A. M. (2014). *Qualitative Data Analysis*.
- Miles, M. B. (1994). *Qualitative Data Analysis: An Expanded Sourcebook*. *Qualitative Research & Evaluation Methods*.
- Montpellier, U. d. (2014). *Livre blanc sur les structures d'accompagnement à la création d'entreprises en FRANCE*.
- O.E.D. (s.d.). *Dictionnaire Anglais d'Oxford*.
- Olivier MEIER, E. D. (2009). *Dico du manager*. DUNOD.
- Patton, M. Q. (2002). *Qualitative Research & Evaluation Methods*.
- Revue actes de la recherche en sciences sociales. (2008).
- Sylvie Sammut, L. (2003). L'accompagnement de la jeune entreprise. *Revue française de gestion*, 154.
- Tariant J.M, B. C. (2015). *Guide pratique pour financer son entreprise*. Eyrolles, Paris.

Valentin, B. (14 juillet 2014). *L'approche lean start-up*. PEARSON.

بو الشعور شريفة. (بلا تاريخ). المؤسسات الناشئة. مجلة البشائر الاقتصادية- المجلد الرابع، العدد2.
الجزائر : دار المحمدية. أثر التشريع الجبائي على مردودية المؤسسة و هيكلها المالي. (2008). عدون, ي. م

Webographies

<http://www.ansej.dz/presentation>

<http://www.ansej.org.dz/index.php/fr/presentaion-de-l-ansej/presentaion-du-l-ansej>

<http://www.ansej.org.dz/index.php/fr/presentaion-de-l-ansej/dispositif>

<http://www.ansej.org.dz/index.php/fr/presentaion-de-l-ansej/organisation>

<http://www.ansej.org.dz/index.php/fr/presentaion-de-l-ansej/les-avantages-accordes-par-l-ansej>

<http://avc.com>

<https://books.google.com/ngrams>

<https://www.capital.fr/entreprises-marches/love-money-1336740>

<https://www.cbinsights.com/research-unicorn-companies>

<http://www.chefdentreprise.com>

<https://www.creditprofessionnel.com/prest-participatif/type-financement>

<https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/bootstrap>

<https://www.jobintree.com/dictionnaire/definition-entrepreneur-349.html>

<https://www.l-expert-comptable.com/fiches-pratiques/comment-calculer-son-seuil-de-rentabilite.html>

<https://www.legalstart.fr/fiches-pratiques/business-plan/business-plan-financier>

<https://le-shift.co/c-est-quoi-une-startup-definition-difference-entreprise>

<http://www.mdipi.gov.dz>

<https://www.partena-professional.be/fr/nouvelles/comment-etablir-un-plan-financier>

<https://www.renderforest.com/blog/startup-definition>

<https://scholarvox.com>

ANNEXES

Annexe 1 : Guide d'entretien de l'étude qualitative

Un entretien semi-directif est plutôt général avec des questions aussi formulées de façon générale. L'échantillon sera alors déterminé de façon à pouvoir satisfaire l'objectif de l'étude en question.

Caractéristique de l'entretien semi-directif

Le guide d'entretien est composé de questions courtes et précises, ci-dessous les principales caractéristiques qui aide à le distinguer :

- ✓ L'enquêteur dispose d'un guide d'un entretien mentionnant les différents thèmes à aborder.
- ✓ L'enquêteur adopte une attitude directive, parfois plus interventionniste.
- ✓ Le répondant aborde librement les problèmes ; se sert de ses expressions.
- ✓ La particularité du guide est qu'il est composé uniquement de questions ouvertes.
- ✓ Le respect de l'aspect déontologique.

Tableau 10: Guide de l'entretien semi-dirigé.

Thèmes	Questions
Mission et vision	<p>Que peut-on dire de l'évolution d'ANSEJ de Koléa au cours ces deux dernières années ?</p> <p>Avez-vous des documents qui attestent cette évolution ? Quel est votre avis ?</p> <p>Quel horizon pour l'ANSEJ vis-à-vis les défis ?</p>

La start-up	<p>Comment identifiez-vous dans le cadre de création ; une start-up parmi une PME/activités ?</p> <p>Peut-on dire que la structure ANSEJ Koléa n'est pas assez adaptée pour une start-up ?</p> <p>Y a-t-il une particularité ou exclusivité dont seulement la start-up ou son fondateur peuvent bénéficier ? Laquelle ?</p>
La valeur ajoutée	<p>Quelles sont les conséquences de création d'une start-up au niveau ANSEJ Koléa ?</p> <p>Y a-t-il des conséquences indirectes ?</p> <p>Les start-up créés et accompagnés et financés par l'ANSEJ Koléa, contribuent-elles dans le développement et l'amélioration continue de cette structure ?</p>

Source : Étudiant.

Annexe 2 : Manuel d'utilisateur du contenu de CD

Ce mémoire est livré avec un support CD. Une fois ce dernier est monté dans un ordinateur, l'écran sur la figure 8 vous sera animé dans votre affichage. Nous avons expliqué ci-dessous les différentes fonctionnalités de ce dernier à fin que vous puissiez bien vous en servir.

Figure 8: Écran du démarrage du contenu de CD.



Source : CD.

- 1- **Mémoire en Format Microsoft Word** : Microsoft Word est un logiciel de traitement de texte publié par Microsoft. Le présent mémoire est réalisé grâce à ce logiciel, cependant nous avons mis le fichier correspondant au format (docx).
- 2- **Mémoire en Format PDF** : Le Portable Document Format, abrégé en PDF, connu par sa préservation de la mise en page y compris les polices (Times new Roman par exemple), images (les figures par exemple) etc. telles qu'ils ont été définis dans le document original rédigé sur Microsoft Word. L'avantage est, quels que soient le système d'exploitation ou l'environnement de l'utilisateur de son ordinateur ou smartphone ; requiers qu'une visionneuse de fichier PDF.

- 3- **Bibliographie** : Page web, construite par HTML5, structuré par un tableau contenant respectivement le nom d’auteur ou écrivain, année, titre et le type de chaque référence cité dans le présent mémoire, ayant pour objectif d’améliorer l’accessibilité à la bibliographie d’une manière plus moderne.

Figure 9: (3) Bibliographie.

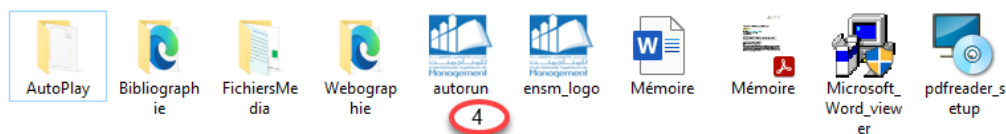
Bibliographie de Mémoire: Accompagnement et financement des start-up Cas : ANSEJ Koléa 3

Nom auteur/ Ecrivain	Année	Titre	Type
O.E.D		Dictionnaire Anglais d'Oxford	Dictionnaire
Olivier MEIER, Edition DUNOD	2009	Dico du manager	Ouvrage
Legislation Algérienne, Loi des entreprises	12 décembre 2001	Loi no 01-18 portant l'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise (PME).	Publication
Valentin Bernet	14 juillet 2014	L'approche lean start-up	Ouvrage
Centre National du Registre du Commerce	24/10/2019	Correspondance No 1742	Correspondance
David Autissier, Faouzi Bensebaa, Fabienne Boudier. Edition: Eyrolles	2010-2011	L'atlas du management	Ouvrage
Bertholet, G.	22 septembre 2010	Modèle de croissance des startups : comment monter un business scalable ?	Article
بر الثمور شريعة		مجلة الشرائح الاقتصادية، العدد الرابع، العدد 2	مجلد
Sylvie Sammut, Lavolsier. « Revue française de gestion » 2003/3 no 144 pages 154	Mars 2003	L'accompagnement de la jeune entreprise	Publication
Université de Montpellier	2014	Ouvrage blanc sur les structures d'accompagnement à la création d'entreprises en FRANCE	Ouvrage
Didier Chabaud, Karim Messeghem and Sylvie, Sammut	Janvier 2017	Accompaniment of Business Creation	Article
Jean-François Callard, Thomas Paris. Edition: Pearson France	2018	La fabrique des start-up Maîtrise les clés du nouvel entrepreneuriat.	Ouvrage
Revue actes de la recherche en sciences sociales	Mai 2008		Revue
Langois G., Mollet M. Editions: Foucher. Varves, Berti editions, Alger	2011	Manuel de gestion financière	Ouvrage
Sahraoui A.	2011	Comptabilité financière. Berti Editions, Alger	Ouvrage
Anne Bagard, General Finance Authors	2013	Le financement de PME innovantes dans une économie mondialisée ou comment financer aujourd'hui notre avenir	Publication
Tariant J.M, Boulanger C. Editions Eyrolles, Paris.	2015	Guide pratique pour financer son entreprise	Ouvrage
Michael Quinn Patton	2002	Qualitative Research & Evaluation Methods	Article
Matthew B. Miles, A. Michael Huberman, Johnny Saldaña	2014	Qualitative Data Analysis	Article
Miles, M. B., & Huberman, A. M. Qualitative Data Analysis: An Expanded Sourcebook.	1994	Qualitative Research & Evaluation Methods	Article

Source : CD.

Ouvrir le CD : Le disque compact joint avec ce mémoire détient le contenu de plusieurs éléments importants citant ; l’application responsable de l’écran du démarrage illustré dans la figure 8 étiquetée en *autorun.exe*, deux fichiers installable des applications permettant de visualiser les documents *Word* et *PDF* et d’autres fichiers et dossiers relatifs au mémoire à découvrir.

Figure 10: (4) Ouvrir le CD.



Source : CD.

- 4- **Fichiers Médias** : Les images dont les illustrations ou figures utiliser dans la recherche du mémoire, se sont regroupées dans cette section.

Figure 11: (5) Fichiers Médias.

Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique
Ecole Nationale Supérieure de Management

MÉMOIRE DE FIN D'ÉTUDES
Master en Entrepreneuriat et management de Projet
Thème: Accompagnement et financement des start-up

5 Fichiers Médias

Partenariat ENSM ANSEJ

Dans le cadre de la mise en oeuvre de la convention cadre de partenariat entre le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique et le Ministère du Travail, de l'Emploi et de la Sécurité Sociale, signée le 09 mars 2017, l'Ecole Nationale Supérieure de Management et l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes – Tipaza ont signé une convention de partenariat le 09 juin 2017 au siège de l'ENSM.

Dans le même sillage, il a été procédé à l'installation du comité local mixte chargé de la gestion de la maison de l'entrepreneuriat au niveau de l'ENSM. A titre de rappel, la maison de l'entrepreneuriat de l'ENSM a été inaugurée le 09 mars 2017, à l'occasion de la journée d'étude et d'information sur la promotion de la culture de l'entrepreneuriat en milieu universitaire.

Retour

Année 2019/2020

Quitter

Source : CD.

- 5- **Webographie** : Page web, construite par HTML5, structuré par un tableau contenant respectivement le site internet sous format <http://www> suivie par le type qui varie entre blog, article, glossaire, publication... ayant pour objectif même que la bibliographie ; améliorer l'accessibilité à la webographie d'une manière plus moderne.

Figure 12: (6) Webographie.

Webographie de Mémoire: Accompagnement et financement des start-up **6**

Site internet	Type
https://avc.com/	Blog personnel
https://scholarvox.com/	Bibliothèque numérique
https://www.jobintree.com/dictionnaire/index.html	Dictionnaire électronique
https://books.google.com/ngrams	Outils informatiques: google Books Ngram Viewer
https://www.creditprofessionnel.com/type-financement	Article explicatif
https://www.l-expert-comptable.com/fiches-pratiques/comment-calculer-son-seuil-de-rentabilite.html	Article
https://www.renderforest.com/blog/startup-definition	Article de blog
https://www.cbinsights.com/research-unicorn-companies	Document de recherche
www.chefdentreprise.com	Glossaire en ligne
https://www.capital.fr/entreprises-marches/love-money-1336740	Article
https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/bootstrap	Dictionnaire en ligne
https://www.partena-professional.be/fr/nouvelles/comment-etablir-un-plan-financier	Article
https://www.legalstart.fr/fiches-pratiques/business-plan/business-plan-financier	Document
https://le-shift.co/c-est-quoi-une-startup-definition-difference-entreprise	Article
http://www.mdipi.gov.dz	Publication

Source : CD.