

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

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



MEMOIRE DE FIN D'ETUDES

Master en Management des Projets et Entrepreneuriat

**L'accompagnement des startups en Algérie
Cas : Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes**

Elaboré par : MIHOUBI BASSEM

Encadré par : Pr AMOKRANE MUSTAPHA

Année : 2019

Résumé

L'objectif de ce mémoire est d'apporter une contribution en vue d'améliorer la procédure d'accompagnement des startups au sein de l'ANSEJ. Pour y parvenir, il est utile de prendre des décisions stratégiques en ce qui concerne la procédure et le personnel. Il s'agit d'ajuster la procédure actuelle et de former l'ensemble des accompagnateurs de l'ANSEJ sur le sujet des startups. Ainsi, il convient de mobiliser et d'intégrer tous les acteurs de l'écosystème startup Algérien pouvant contribuer à l'accompagnement et au financement de la startup et cela, à travers le travail en synergie avec les pouvoirs publics pour l'élaboration d'une politique et d'une stratégie de développement de la startup en Algérie.

Au cours de notre travail de recherche, nous avons fait recours à la méthode qualitative et la technique documentaire et d'interview.

Le présent travail se subdivise en cinq chapitres hormis l'introduction générale et la conclusion générale.

Mots-clés : pme, startup, écosystème, accompagnement, Ansej

ملخص

الهدف من هذه المذكرة هو المساهمة في تحسين إجراءات مرافقة المؤسسات الناشئة بالوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب. لتحقيق ذلك، يجب اتخاذ قرارات استراتيجية فيما يخص إجراءات المرافقة والموظفين. يتعلق الأمر بتعديل إجراءات المرافقة الحالية وتكوين مرافقي الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب في موضوع المؤسسات الناشئة. كذلك، يجب تعبئة ودمج جميع الجهات الفاعلة في النظام البيئي الريادي الجزائري التي يمكنها أن تساهم في مرافقة وتمويل المؤسسة الناشئة. وهذا من خلال العمل وتعزيز التأزر مع السلطات العمومية من أجل إعداد سياسة واستراتيجية لتطوير المؤسسات الناشئة في الجزائر.

خلال عملنا البحثي، اعتمدنا على طريقة البحث النوعي وأسلوب البحث الوثائقي والمقابلة.

ينقسم هذا العمل إلى خمسة فصول بالإضافة إلى مقدمة وخاتمة عامتين.

كلمات مفتاحية: المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، المؤسسات الناشئة، النظام البيئي الريادي، المرافقة، أنساج

Abstract

The objective of this thesis is to contribute to improve the accompanying procedure of startups within the National Youth Employment Support Agency. To achieve this, it is useful to make strategic decisions about the actual accompanying procedure and the staff of the National Youth Employment Support Agency. It is about to adjust the current accompanying procedure and to train all the accompanying staff. Thus, it is necessary to mobilize and integrate all the actors of the Algerian startup ecosystem that can contribute to the support

and the financing of the startup and this, through the work in synergy with the public authorities to elaborate a policy and a strategy for the development of the startup in Algeria.

During our research work, we made use of the qualitative method, the documentary technique and interview.

The present work is divided into five chapters, the general introduction and the general conclusion.

Key words: sme, startup, ecosystem, accompaniment, ansej

Remerciements

Ce mémoire n'aurait pas été possible sans l'intervention, consciente, d'un grand nombre de personnes.

Nous souhaitons ici les en remercier.

En préambule à ce mémoire nous remerciant ALLAH qui nous aide et nous donne la patience et le courage durant nos études.

Ces remerciements vont au corps professoral et administratif de l'Ecole Nationale Supérieure de Management de Kolea pour la richesse et la qualité de leur enseignement et qui déploient de grands efforts pour assurer à leurs étudiants une formation actualisée.

Nous tenons à exprimer notre profonde reconnaissance et gratitude à notre encadreur Monsieur AMOKRANE Mustapha pour son orientation et ses précieux conseils durant l'élaboration de ce travail.

Nous tenons également à remercier particulièrement l'ensemble du personnel de l'antenne d'Alger Ouest de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes pour leur précieuse collaboration.

Nos vifs remerciements vont également aux membres du jury pour l'intérêt qu'ils ont porté à notre recherche en acceptant d'examiner notre travail et de l'enrichir par leurs propositions

Et en fin, nous tenons à exprimer nos remerciements aux personnes qui ont contribué à L'aboutissement de ce travail de près ou de loin.

Sommaire

Résumé	I
Remerciements	III
Liste des tableaux	VII
Liste des abréviations.....	VIII
Introduction générale.....	1
CHAPITRE 1 CADRE METHODOLOGIQUE	5
1.1 Les raisons du choix du thème	6
1.2 La problématique	7
1.3 Les hypothèses	8
1.4 Les objectifs de la recherche	8
1.5 Le choix des interviewés	8
1.6 La méthode et la technique de recherche.....	9
1.6.1 La méthode.....	9
1.6.2 La technique.....	9
CHAPITRE 2 LA PME ET LA STARTUP	11
2.1 La définition de la PME dans certains pays.....	12
2.1.1 En France et en Union européenne.....	12
2.1.2 Aux Etats Unis et au Canada.....	14
2.1.3 En Chine et au Japon.....	15
2.1.4 Au Maroc et en Tunisie.....	16
2.1.5 La définition de la PME En Algérie.....	17
2.2 Définition de la start-up.....	22
2.2.1 En Inde	23
2.2.2 En Tunisie	24
2.3 Spécificités des start-ups	25
2.4 Comparaison entre start-up et PME	26
2.5 Processus de création et d'évolution d'une start-up	26
2.5.1 Les phases clés du développement d'une start-up.....	26
CHAPITRE 3 ACCOMPAGNEMENT DES STARTUPS.....	31
3.1 L'accompagnement entrepreneurial	32
3.2 L'accompagnement des startups.....	33
3.3 L'environnement propice à la création des start-up.....	36
3.3.1 Les acteurs d'un écosystème	36
3.3.2 Exemples d'écosystème startup (Américain « Silicon Valley » et français).....	39
3.4 Comment peut-on construire un écosystème	50

3.5	Les Facteurs clés de succès	51
3.5.1	Les facteurs clés de succès vis-à-vis des créateurs.....	51
3.5.2	Les Facteurs clés de succès vis-à-vis des accompagnateurs.....	52
CHAPITRE 4 LES PROGRAMMES D'APPUI AUX ENTREPRENEURS ET AU DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE EN ALGERIE		53
4.1	Les programmes d'appuis à la PME	55
4.1.1	Dispositifs locaux d'appui relevant du secteur de l'industrie et des mines.....	55
4.1.2	Dispositif national d'appui à l'investissement	59
4.1.3	Dispositifs sociaux d'appui à la PME	69
4.1.4	Structures d'appuis du secteur de la recherche scientifique.....	76
4.2	Les programmes de soutien aux startups en Algérie	79
4.2.1	Les sociétés de Capital-Risque	79
4.2.2	Casbah Business Angels.....	79
4.2.3	IncubMe	81
4.2.4	tStart.....	82
4.2.5	FAUDTIC.....	84
4.2.6	ELIP « Entrepreneurship, Leadership & Innovation Program »	85
4.2.7	CHALLENGE STARTUPPER DE L'ANNEE PAR TOTAL	85
4.2.8	FIE « Formation Ingénieur Entreprendre ».....	86
4.2.9	ALGERIA WEB AWARDS	87
4.2.10	ONE-TIC « Orientation des Nouvelles Entreprises vers les tics ».....	88
4.2.11	THE ALGERIAN ACCELERATION PROGRAM – Sylabs	89
4.2.12	Le Centre Algérien d'Entrepreneuriat Social ACSE.....	91
CHAPITRE 5 : LA PRESENTATION, L'ANALYSE ET L'INTERPRETATION DES RESULTATS DE LA RECHERCHE		93
5.1	Présentation de l'ANSEJ (Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes)	94
5.1.1	Les conditions d'éligibilité	95
5.1.2	Les conditions d'extension des capacités de production	95
5.1.3	Les modes de financement	96
5.1.4	Les prêts non rémunérés supplémentaires.....	97
5.1.5	Le cheminement d'accompagnement au niveau de l'ANSEJ.....	99
5.1.6	Principales orientations du dispositif par rapport au financement.....	101
5.1.7	La maison de l'entrepreneuriat.....	101
5.1.8	Les chiffres clés.....	102
5.2	Analyse et interprétation des résultats de la recherche	104
5.2.1	Présentation de la recherche	104

5.2.2	Les résultats de la recherche	106
5.3	La vérification des hypothèses	108
5.4	Les difficultés rencontrées	108
5.5	Les limites	108
5.6	Les suggestions	109
CONCLUSION GENERALE		111
Références bibliographiques		114
Annexes		120
1-	Guide d'entretien.....	120
2-	Nomenclature des activités du secteur des TIC à l'ANSEJ :.....	122

Liste des tableaux

N° tableau	Thème	Page
01	Les catégories des entreprises en France	13
02	La typologie des entreprises selon les critères Européens (Seuils)	14
03	La définition de la PME selon le secteur d'activité en Chine	15
04	La typologie des PME en Algérie 2001	19
05	La typologie des PME en Algérie 2017	20
06	La répartition des PME en Algérie (Statistiques)	21
07	La comparaison entre startup, PME innovante et PME traditionnelle	26
08	Les phases clés du développement d'une startup	27
09	Les prérequis liés à chaque phase de développement	28
10	Les obstacles qui empêchent le succès des startups	33
11	Les problématiques liées à chaque phase de développement de la startup	33
12	La différence entre accélérateur et incubateur	37
13	La différence entre le capital-amorçage et le capital-crédation	38
14	Le top des levées de fonds de capital-risque de la Silicon Valley en 2018	45
15	Les structures d'appuis aux entrepreneurs et au développement économique en Algérie	54
16	La structure financière du financement triangulaire CNAC	69
17	La structure financière du financement triangulaire ANSEJ	97
18	La structure financière du financement mixte ANSEJ	97
19	La structure financière de l'autofinancement ANSEJ	97
20	Les projets financés par secteur d'activité (ANSEJ : cumul au 30/06/2018)	102
21	Le nombre des startups et des projets innovants technologiques financés (ANSEJ : depuis la création au 31/12/2016)	103
22	Les projets financés par niveau d'instruction (ANSEJ : depuis la création au 31/12/2016)	103
23	La répartition du personnel de l'organisme d'accueil ANSEJ selon le sexe	105
24	Le sexe des cadres interviewés	105
25	La catégorie socioprofessionnelle des cadres interviewés	105

Liste des abréviations

BCG : The Boston Consulting Group	POC : Proof of Concept
ANSEJ : Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes	RH : Ressource Humaine
TIC : Technologies de l'information et de la Communication	BFR : Besoin en Fonds Roulement
PME : Petite et Moyenne Entreprise	VC : Venture Capital
TPE : Très Petite Entreprise	FGAR : Le Fonds de Garantie des Crédits aux PME
MIC : Microentreprise	CGCI-PME : La Caisse de Garantie des Crédits d'Investissements
ETI : Entreprise de Taille Intermédiaire	ANDI : L'Agence Nationale de Développement de l'Investissement
GE : Grand Enterprise	DIM : Directions de l'Industrie et des Mines des Wilayas
SBA : Small Business Administration	CNI : Conseil National de l'Investissement CNI
SCIAN : Système de Classification des Industries de l'Amérique du Nord	ANDPME : l'Agence Nationale de Développement de la PME
CMF : Conseil du Marché Financier Tunisien	ALGEX : Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur
UTA : Unité-Travail-Année	ANPT : Agence Nationale de Promotion et de Développement des Parcs Technologiques
PE : Petite Entreprise	CNAC : Caisse Nationale d'Assurance de Chômage
ME : Moyenne Entreprise	ANGEM : Agence Nationale de gestion du Micro crédit
EHESS : Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales	
R&D : Recherche et Développement	
CRM : Customer Relationship Management	
MVP : Minimum Viable Product	

ANIREF : Agence Nationale d'Intermédiation et de Régulation Foncière

ANEM : Agence Nationale de l'Emploi

INAPI : l'Institut National Algérien de la Propriété Industrielle

CATI : Le Centre d'Appui à la Technologie et à l'Innovation

ANVREDET : Agence Nationale de Valorisation des Résultats de la Recherche et du Développement Technologique

FAUDTIC : Le Fonds d'Appropriation des Usages et du Développement des Technologies de l'Information et de la Communication

ELIP : Entrepreneurship, Leadership & Innovation Program

FIE : Formation Ingénieur Entreprendre

ONE-TIC : Orientation des Nouvelles Entreprises vers les TICs.

EPA : Etablissement Public à caractère Administratif

EPIC : Etablissement Public à caractère Industriel et Commercial

LFC : Loi de Finance Complémentaire

MPTIC : Ministère de la Poste et des Technologies de l'Information et de la Communication

PNR : Prêt Non Rémunéré

PNR-VA : Prêt Non Rémunéré Véhicule Atelier

PNR-LO : Prêt Non Rémunéré Loyer

PNR-CG : Prêt non rémunéré cabinet groupé

BTPH : Bâtiment, travaux publics et hydraulique

CIDTA : Code des Impôts Directs et Taxes Assimilées

IFU : l'impôt forfaitaire unique

FGMC : Fonds de Garantie Mutuelle des Micro Crédit

DAIP : Dispositif d'Aide à l'Insertion Professionnelle

CID : Le contrat d'insertion des diplômés

CIP : Le contrat d'insertion professionnelle

CFI : Le contrat de formation insertion

OMPI : Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle

CBA : Casbah Business Angels

CNRC : Centre National du Registre de Commerce

NIF: Le Numéro d'Identification Fiscale

MEPI: le Middle East Partnership Initiative

RP : Les Relations publics

INSA : Institut National des Sciences Appliquées

RAP : Les revues d'avancement de projet

ESI : Ecole Supérieure d'Informatique

AWA : Algeria Web Awards

ERP : Entreprise Resource Planning

CNAS : Caisse Nationale des Assurances Sociales

CASNOS : La Caisse Nationale de Sécurité Sociale des Non-Salariés

CMT : Crédit à Moyen Terme

CSVF : Comité de Sélection, de Validation et de Financement des projets.

INTRODUCTION GENERALE

*« Startup, quel mot magique ! Un mot qui fascine les geeks, qui met des étoiles dans leurs yeux, des étoiles qui peuvent se transformer rapidement en dollars. Un mot qui peut faire pousser une corne sur le front des startupeurs qui veulent ou peuvent transformer leur société en « licorne ». Ça semble simple, mais soyons lucides. Certes des sociétés sont devenues maîtres du monde en moins de 10 ans mais les statistiques nous conviennent à la modestie : 90% des startups disparaissent après deux ans d'existence ! **Oui, les startups peuvent se transformer rapidement en start-down...** » Laurence Leseur. Startup Mode d'emploi. Les 8 clés de la réussite 2018. Mot du directeur éditorial*

Nous sommes au bord d'une révolution technologique qui modifiera fondamentalement notre façon de vivre, de travailler et de nous relier les uns les autres. De par son ampleur, sa portée et sa complexité, la transformation sera différente de tout ce que l'humanité a connu auparavant. Nous ne savons pas encore comment cela va se dérouler, mais une chose est claire : Elle doit être intégrée et complète, impliquant toutes les parties prenantes de la politique mondiale, de la société civile et les secteurs public et privé aux universités.²

Cette révolution technologique est la transformation qui permet de réorganiser la stratégie opérationnelle ou la stratégie numérique, les objectifs, les modèles, les opérations, les produits, les services, la stratégie marketing, etc. Cela améliore les services, accélère les processus et accroît les capacités des organisations, contribuant ainsi à maintenir la pertinence et la compétitivité de l'économie numérique mondiale. Dans l'ensemble, la transformation affecte les entreprises et annonce l'émergence de nouveaux modèles innovants et technologiques tels que les startups.

Startup est l'un des mots très utilisés ces dernières années. Le terme est devenu internationalement populaire lors de la bulle d'internet où un grand nombre de sociétés internet ont été créées. Les écosystèmes startups émergent dans le monde entier.

Les écosystèmes startups les plus attractifs sont la Silicon Valley, Londres, Paris, la ville de New York, Singapour, Bangalore, Moscou, Chicago et Berlin...

Les startups sont le moteur de l'économie et de l'innovation à travers le monde et cela par la création de l'emploi et de la richesse. L'écosystème startup de la Silicon Valley a créé 1674255 emplois (près de 36000 nouveaux emplois en 2018) avec une croissance d'une année à une autre de taux de 2,2% entre 2017 et 2018, 29.3% entre 2010 et 2018 et de 21.3% du 2007 au 2018.

² Forum économique Mondial : <https://www.weforum.org>

Les revenus annuels moyens des individus dans la Silicon Valley sont assez impressionnants. Ces gains ont atteint 140000 dollars en 2018, un niveau nettement supérieur à celui de l'état avec 81000 dollars et plus du double de celui de la nation avec 68000 dollars³...

En France, plus de 500000 entreprises sont créées chaque année, soit plus de 8 entreprises créées par milliers d'habitants⁴. Elle occupe la troisième position mondiale en ce qui concerne le niveau de qualification des fondateurs de startup, avec 81% qui sont diplômés d'un master ou d'un PhD⁵.

L'écosystème startup Français compte environ 10000 startups et 12000 startups en 2022, estime The Boston Consulting Group BCG selon une étude réalisée avec La Boussole. 400000 emplois nets supplémentaires d'ici 2022 pourraient être créés par les startups Françaises selon la même étude, dont la moitié provient de seulement 10% des startups...

Compte tenu de la pertinence croissante de ce type d'entreprises émergentes, qui a engendré certains des titans qui dominent maintenant le marché (Uber, Walmart, Facebook, Amazon, Google, BlaBlaCar,...), il n'est pas surprenant que le phénomène des startups attire de plus en plus l'attention des jeunes porteurs de projets et que le nombre d'entrepreneurs désireux de sortir de leur zone de confort pour tenter leur chance avec un modèle d'entreprise innovant augmente.

La population algérienne se caractérise par la jeunesse de sa composante. La population des moins de 30 ans représente 54% de la population globale. Alors que celle des moins de 25 ans représente 45% de la population globale⁶. L'Algérie compte 106 établissements universitaires, au sein desquels sont dispensés des formations dans différentes spécialités, à 1.7 millions d'étudiants⁷.

Ce riche potentiel mérite d'être accompagné pour une contribution et une implication dans le développement économique et social de notre pays. Pour cela, les pouvoirs publics Algériens ont donc mis en place des structures d'appui pour assurer l'accompagnement des jeunes porteurs de projets dans le cadre de la mise en œuvre de leurs projets d'investissement.

³ 2019 Silicon Valley Index

⁴ INSEE Institut National de la statistique et des études économiques « <https://www.insee.fr/fr/accueil> »

⁵ CB Insight la plateforme de veille technologique qui analyse les données sur le capital-risque, les startups, les brevets, les partenariats et les mentions d'actualité « <https://www.cbinsights.com/> »

⁶ ONS Office Nationale des Statistiques : <http://www.ons.dz/>

⁷ MESRS : <https://www.mesrs.dz/>

Le dispositif Ansej se positionne comme un instrument convenable car les services offerts dans le cadre de ce dispositif concernent la population âgée entre 19 et 40 ans. La maison de l'entrepreneuriat est le mécanisme sur lequel s'appuie l'Ansej pour diffuser l'esprit entrepreneurial dans le milieu universitaire, former les étudiants à l'entrepreneuriat et pré-accompagner les étudiants porteurs de projets dans la concrétisation de leurs projets et faire émerger des projets à forte valeur ajoutée. Les maisons d'entrepreneuriat à travers le territoire national ont réalisé 1623 activités durant la période 2013 – 1^{er} trimestre 2017. Mais ce mécanisme a montré des résultats modestes (sur 671 étudiants ayant bénéficié des actions réalisées dans la maison de l'entrepreneuriat de l'antenne d'Alger Ouest de l'ANSEJ, seules 7 étudiants qui ont procédé à la création de leurs microentreprises)⁸

Depuis sa création, ce dispositif d'ANSEJ a permis la création de 374325 entreprises (cumul au 30/06/2018) avec un montant d'investissement de 1189162058806 DA et la création de 10549 startups et projets innovants technologiques soit 3% de la totalité (depuis la création au 31/12/2016). Ce taux ne représente pas réellement le nombre exact des startups créées dans le cadre de ce dispositif, car ce taux regroupe l'ensemble des projets qui activent dans le secteur des Technologies de l'Information et de la Communication TIC (une nomenclature de 55 activités en annexe n°02). Alors que le taux des promoteurs issus de l'enseignement supérieur (depuis la création au 31/12/2016) représente 9% avec 32552 projets⁹.

Ce constat nous amène à poser la question principale suivante :

« Pourquoi les startups créées dans le cadre du dispositif ANSEJ ne sont pas assez nombreuses ? »

Cette question principale fait appel à d'autres questions :

- C'est quoi une startup ?
- Quelles différences avec une entreprise traditionnelle ?
- De quel accompagnement a besoin la startup pour se développer ?
- Quel environnement favorable au développement de la startup ?
- Quels sont les acteurs de l'écosystème startup ?
- Quelles sont les clés de la réussite d'une startup ?
- Quel accompagnement et financement pour la startup en Algérie ?

⁸ ANSEJ Alger Ouest

⁹ ANSEJ : <http://www.ansej.org.dz>

- Quelle procédure d'accompagnement pour la startup à l'ANSEJ ? ...

A cet effet, notre travail de recherche s'articulera autour de cinq chapitres :

- Au chapitre 1, nous parlerons de la méthodologie ;
- Le chapitre 2 est réservé à la définition de la PME et de la startup ;
- Le chapitre 3 traitera de l'accompagnement des startups ;
- Au chapitre 4, nous aborderons les programmes d'appuis aux entrepreneurs et au développement économique en Algérie ;
- Le cinquième chapitre va s'occuper de la présentation, l'analyse et l'interprétation des résultats de la recherche.

CHAPITRE 1

CADRE METHODOLOGIQUE

Dans ce premier chapitre, nous allons présenter le cadre méthodologique de notre recherche. Elle comportera : les raisons du choix du thème, la problématique, l'hypothèse, les objectifs de la recherche, le choix des interviewés et la méthode et la technique de recherche.

1.1 Les raisons du choix du thème :

Le choix de notre sujet est motivé par plusieurs raisons et facteurs :

- Selon le site Global Entrepreneurship Index 2018, l'Algérie occupe la 80e place dans le classement mondial économique et le 7ème pays Africain qui offre le meilleur environnement entrepreneurial¹⁰.
- Selon le rapport annuel de Partech Africa sur le financement des startups, l'Algérie ne figure pas dans la liste des « Top 10 des pays africains ayant attirés le plus de financement pour les startups en 2018 »¹¹.
- Le tissu économique algérien est caractérisé par la domination de la Très Petite Entreprise avec un pourcentage de 97,7%, soit 1068027 TPE (374325 entreprises créées dans le cadre du dispositif ANSEJ), dont la majorité de ces TPE activent dans le secteur des services¹². Mais le nombre des startups créées parmi ces TPE reste faible, insuffisant et inconnu.
- Depuis la création du dispositif ANSEJ en 1996 jusqu'au 31/12/2016, seules 3% des projets financés étaient des startups et des projets innovants technologiques soient 10549 projets.
- Le taux des projets créés par les diplômés universitaires, depuis la création du dispositif ANSEJ en 1996 jusqu'au 31/12/2016, représente uniquement 9% du total des projets financés.¹³

L'Algérie est un réel vivier de talents universitaires notamment dans les sciences appliquées, management, informatique, sciences technologiques,... qui peut lui permettre de créer un nombre très important de startups. Malheureusement le nombre de startups créés n'est pas à la hauteur des capacités de notre pays et inconnu par absence d'une définition légale Algérienne avec des critères de classement clairs, ce qui nous a interpellés et nous a poussés à choisir ce thème de recherche dans le but de répondre principalement à cette question :

¹⁰ 2018 Global Entrepreneurship Index rankings <https://thegedi.org/global-entrepreneurship-and-development-index/>

¹¹ Rapport annuel partech Africa 2019. Page 6

¹² Bulletin d'information statistique de la PME n°33

¹³ ANSEJ

Pourquoi les startups ne sont pas assez nombreuses en Algérie ? La réponse sera principalement axée sur les points suivants :

- La défaillance des politiques macro-économique entreprises par l'état en direction de ces entreprises, eu égard à leurs spécificités ;
- L'accompagnement inadéquat de ces entreprises par les organes de soutien à la création des PME en Algérie ;

Notre travail va être axé sur le deuxième point. Nous comptons étudier l'accompagnement des startups au niveau de l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes ANSEJ.

1.2 La problématique :

Le réseau universitaire algérien compte Cent six (106) établissements d'enseignement supérieur répartis sur tout le territoire national. Ce réseau est constitué de cinquante (50) universités, treize (13) centres universitaires, vingt (20) écoles nationales supérieures et dix (10) écoles supérieures, Onze (11) écoles normales supérieures et deux (02) annexes. Ce réseau contient 1,7 millions d'étudiants en 2018¹⁴ . Ce potentiel nécessite un bon accompagnement pour l'intégrer dans la société à travers la création des entreprises qui contribuent dans le développement de notre pays notamment les startups.

La création des startups nécessite le talent et l'accompagnement. Le talent existe à travers un réseau universitaire riche en potentiel humain. Pour l'accompagnement, le dispositif de l'ANSEJ se positionne comme le mécanisme adapté aux jeunes (19 – 40ans) et à assurer l'articulation entre le monde du savoir et le monde de l'économie. L'ANSEJ s'appuie sur la maison de l'entrepreneuriat pour inculquer les valeurs entrepreneuriales et initier les jeunes étudiants à l'acte d'entreprendre pour créer des startups à forte valeur ajoutée qui contribuent dans le développement de l'économie nationale de notre pays.

Malgré les efforts fournis par l'ANSEJ dans ce sens, depuis sa création, seules 9% des porteurs de projets étaient des diplômés universitaires et seules 3% des projets financés étaient des startups et des projets innovants technologiques.

Même si le taux des promoteurs universitaires est passé de 9% en 2014, à 13% en 2015 et à 18% durant l'année 2016 et même si le taux des projets financés dans le secteur des TIC est

¹⁴ MESRS : <https://www.mesrs.dz/>

passé de 1% en 2013 à 6% en 2016, ces chiffres ne sont pas à la hauteur des capacités de notre pays. Ce qui nous a poussés à traiter la problématique suivante :

« Pourquoi les startups créées dans le cadre du dispositif ANSEJ ne sont pas assez nombreuses ? »

1.3 Les hypothèses :

Madeleine GRAWTIZ définit l'hypothèse comme une proposition de réponses aux questions posées dans la problématique¹⁵. Dans le cadre de notre recherche, nous émettons les hypothèses suivantes :

L'hypothèse H1 : l'absence des entrepreneurs potentiels intéressés par la création des startups.

L'hypothèse H2 : l'inadéquation du dispositif ANSEJ à la spécificité des startups.

1.4 Les objectifs de la recherche :

L'objectif principal de notre étude est **d'améliorer la procédure d'accompagnement des startups** en Algérie. D'autre part, l'objectif spécifique est :

- Contribuer à l'amélioration de la procédure d'accompagnement des startups au sein de l'ANSEJ, à travers la proposition et la suggestion de quelques solutions aux insuffisances ;

1.5 Le choix des interviewés :

Pour DE LANSHEEERE. G la population d'étude est « un ensemble d'individus, d'objets ou d'évènements sur lesquels les résultats de l'investigation peuvent être généralisés »¹⁶

Pour notre recherche, la population cible est constituée des accompagnateurs de l'ANSEJ. Et pour mener à bien notre recherche, nous avons choisi le personnel de l'antenne d'Alger Ouest de l'ANSEJ comme un échantillon. Les interviewés ont été retenus selon le critère socioprofessionnel « directeur, chefs d'annexes et accompagnateurs/accompagnatrices».

¹⁵ GRAWTIZ M., Méthodes en sciences sociales, Dalloz, Paris, 6ème éd., 1984, p.408

¹⁶ DE LANSHEEERE, G., Introduction à la recherche pédagogique, Ed. Armand Colin, Paris, 1970, p.211

1.6 La méthode et la technique de recherche :

1.6.1 La méthode :

Selon GRAWITZ, Madeleine, la méthode « est un ensemble des opérations intellectuelles permettant par lesquelles une discipline cherche à atteindre les vérités qu'elle poursuit, les démontre et le vérifie »¹⁷. Tandis que Jean Louis LAUBET Del Bayle définit la méthode comme « l'ensemble des opérations intellectuelles permettant d'analyser, de comprendre et d'expliquer la réalité étudiée »¹⁸

Pour vérifier nos hypothèses et pour mener à bien notre recherche, nous avons fait recours à la méthode qualitative qui consiste à interpréter et analyser les données et les informations et les réponses obtenues lors d'un entretien, interview ou questionnaire afin de leur donner une valeur. Pour Van Maanen (1983, P.9) la méthode qualitative désigne « une méthode de recherche intéressée d'abord par le sens et par l'observation d'un phénomène social en milieu naturel »¹⁹. Taylor et Bogdan (1984, p.5) expliquent que la recherche qualitative « est celle qui produit et analyse des données descriptives, telles que les paroles écrites ou dites, et le comportement observable des personnes »²⁰

1.6.2 La technique :

Selon GRAWITZ, Madeleine (1979, p.345), la technique de recherche « est un ensemble des moyens et procédés qui permettent au chercheur de rassembler les données et les informations nécessaires, sur son sujet de recherche »²¹.

Au cours de notre recherche, nous avons fait recours à la technique documentaire et à la technique d'interview

A. La technique documentaire :

C'est une technique qui nous a permis l'accès à des documents qui nous ont permis de collecter les données et les informations nécessaires à notre recherche. Pour GRAWITZ, Madeleine (1979, p.571) cette technique désigne une fouille systématique de tout ce qui est

¹⁷ GRAWITZ, Madeleine : Méthodes de recherche en sciences sociales », Dalloz, Paris, 2001, p. 35

¹⁸ LAUBET (D.B) Jean Louis, « Initiation aux méthodes de recherche en sciences sociales », L'Harmattan, Paris, 2000, p. 120

¹⁹ Van Maanen, J. (1983). Reclaiming qualitative methods for organizational research a preface. J. Van Maanen (Ed.), Qualitative Methodology, Beverly Hills : Sage, 9-19.

²⁰ Taylor, S. J., Bogdan, R. (1984). Introduction to qualitative research methods : the search of meaning, 2e Édition, New York : Wiley

²¹ GRAWITZ, Madeleine. : Méthodologie de recherche en science sociales, Dalloz, 1979

écrit ayant une liaison avec le domaine de recherche. Il s'agit les rapports, les ouvrages, les mémoires, les sites web, les articles scientifiques,...

²²

B. La technique d'interview :

L'utilisation de la technique documentaire à elle seule n'est pas suffisante pour récolter les données recherchées. Pour cela, nous avons organisé des interviews avec le personnel de l'antenne d'Alger Ouest de l'ANSEJ afin de collecter des informations sur le sujet de notre recherche de l'accompagnement des startups au niveau de l'Ansej à l'aide d'un guide d'entretien. Cette technique nous a permis de recevoir d'informations complémentaires.

En combinant la méthode suivie, ainsi que les techniques utilisées, nous proposerons quelques solutions et émettre une conclusion qui sera apparue à la fin de notre étude.

²² GRAWITZ, Z.: Méthodes des sciences sociales, 4ème éd. Dalloz, Paris, 1979, p.571

CHAPITRE 2

LA PME ET LA STARTUP

Dans l'objectif de distinguer la PME de la Startup, nous allons commencer ce chapitre par la définition de la PME dans certains pays y compris l'Algérie. Nous allons aborder une définition de la PME en France et en Union Européenne, aux États-Unis et au Canada, au Japon et en Chine et une définition de la PME au Maroc et en Tunisie. Enfin nous aborderons la définition Algérienne.

Après la définition de la PME, nous allons évoquer le thème de la startup en identifiant sa définition, ses spécificités, sa différence avec la PME et ses phases clés de développement.

2.1 La définition de la PME dans certains pays :

2.1.1 En France et en Union européenne :

2.1.1.1 En France :

En France, la PME est définie par l'article 51 de la loi n° 2008-776 du 4 août 2008 de modernisation de l'économie (dite « loi LME ») et le décret d'application n° 2008-1354 du 18 décembre 2008.

En effet, quatre catégories d'entreprises sont définies par cette loi (article 51 de la loi de modernisation de l'économie) pour les besoins de l'analyse statistique et économique.²³

Pour déterminer la catégorie à laquelle une entreprise appartient, on utilise les données suivantes, afférentes au dernier exercice comptable clôturé et calculées sur une base annuelle : l'effectif, le chiffre d'affaires et le total du bilan. On distingue :

- Les microentreprises (MIC) : entreprise occupant moins de 10 personnes, et qui a un chiffre d'affaires annuel ou un total de bilan n'excédant pas 2 millions d'euros.

- Les petites et moyennes entreprises (PME) : cette catégorie est constituée des entreprises qui occupent moins de 250 personnes, et qui ont un chiffre d'affaires annuel inférieur à 50 millions d'euros ou un total de bilan n'excédant pas 43 millions d'euros.

- Les entreprises de taille intermédiaire (ETI) : Entreprise qui a entre 250 et 4 999 salariés, et soit un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 1,5 milliard d'euros, soit un total de bilan n'excédant pas 2 milliards d'euros. Une entreprise qui a moins de 250 salariés, mais plus de 50 millions d'euros de chiffre d'affaires et plus de 43 millions d'euros de total de bilan est aussi considérée comme une ETI

²³ TEF, édition 2018 - Insee Références. Page 148) – Retrouvez le TEF sur www.insee.fr dans la collection «Insee Références»

- Les grandes entreprises (GE) : entreprises ayant au moins 5 000 salariés. Une entreprise qui a moins de 5 000 salariés mais plus de 1,5 milliard d'euros de chiffre d'affaires et plus de 2 milliards d'euros de total de bilan est aussi considérée comme une grande entreprise.

Tableau 1 : Catégorie des entreprises en France

Catégorie d'entreprise	L'effectif	Le total du bilan annuel	Le chiffre d'affaires annuel
La microentreprise ME	Moins de 10 salariés	N'excède pas 2 millions d'euros	N'excède pas 2 millions d'euros
La petite et moyenne entreprise PME	Moins de 250 salariés	N'excède pas 43 millions d'euros	Inférieur à 50 millions d'euros
L'entreprise de taille intermédiaire ETI	Entre 250 et 4999 salariés	N'excède pas 2 milliards d'euros	N'excède pas 1.5 milliard d'euros
La grande entreprise GE	Au moins 5000 salariés	Plus de 2 milliards d'euros	Plus de 1.5 milliard d'euros

Source : TEF, édition 2018 Insee Références. Page 148. Disponible sur : <https://www.insee.fr/fr/statistiques/fichier/3152833/ENTFRA17.pdf>

2.1.1.2 En Union européenne²⁴ :

La définition de la PME tient compte des trois critères suivants : Effectifs, chiffre d'affaires annuel et total du bilan annuel. La catégorie des micro-, petites et moyennes entreprises se compose des entreprises qui emploient moins de 250 salariés et dont le chiffre d'affaires annuel ne dépasse pas 50 millions d'euros ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 43 millions d'euros.

Les microentreprises sont définies comme des entreprises qui emploient moins de 10 personnes et dont le chiffre d'affaires

Typologie des PME selon la définition européenne²⁵ :

- La Microentreprise est définie comme une entreprise qui emploie moins de 10 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel ou le total du bilan annuel n'excède pas 2 millions d'euros ;
- La petite entreprise est définie comme une entreprise qui emploie moins de 50 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel ou le total du bilan annuel n'excède pas 10 millions d'euros ;
- L'entreprise de taille moyenne est définie comme une entreprise qui emploie moins de 250 personnes et soit à un chiffre d'affaires annuel qui ne dépasse pas 50 millions d'euros, soit un bilan annuel qui n'excède pas 43 millions d'euros

Le tableau suivant montre la typologie des entreprises selon les critères européenne (Seuils)

²⁴ Union Européenne. Commission européenne. Guide de l'utilisateur pour la définition des PME. 2015

²⁵ Union Européenne. Commission européenne. Guide de l'utilisateur pour la définition des PME. 2015

Tableau 2 : Typologie des entreprises selon les trois critères (Seuils)

Catégorie d'entreprise	Effectifs	Chiffre d'affaires annuel	Ou	Total du bilan annuel
L'entreprise de taille moyenne	Moins de 250	Qui ne dépasse pas 50 millions d'euros	Ou	N'excède pas 43 millions d'euros
La petite entreprise	Moins de 50	N'excède pas 10 millions d'euros	Ou	N'excède pas 10 million d'euros
La microentreprise	Moins de 10	N'excède pas 2 millions d'euros	Ou	N'excède pas 2 millions d'euros

Source : Guide de l'utilisateur pour la définition des PME « Commission européenne. Union européenne, 2015 » Page 11

2.1.2 Aux Etats Unis et au Canada :

2.1.2.1 Aux États-Unis ²⁶:

Il n'existe pas de définition unifiée valable pour toutes les PME aux Etats Unis. La Small Business Administration SBA a défini la PME en fonction de la structure de propriété, le revenu total et le nombre moyen de personnes employées qui se modifient selon le secteur d'activité en fonction du système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN) qui « est un système mis au point par les états unis, le Canada et le Mexique afin de normaliser et simplifier le recueil et le traitement de statistiques sur les entreprises » ²⁷ .

Prenant comme exemple le secteur manufacturier, la PME est l'entreprise qui compte 500 employés ou moins, alors que dans le secteur des Mines, carrières et extraction de pétrole et de gaz, une entreprise d'extraction de minerai de cuivre et de nickel peut compter jusqu'à 1500 employés et reste considérée comme une PME, tandis qu'une entreprise du secteur de l'extraction de minerai d'argent ne peut à 250 employés. Alors que dans le commerce de gros, elle compte généralement 100 employés ou moins.

Additivement aux critères quantitatifs mentionnés, l'entreprise doit :

- Etre une entreprise à but lucratif de toute structure juridique
- Etre indépendamment possédée et exploitée
- Ne pas être dominante nationalement dans son domaine
- Etre physiquement située et opérée aux Etats Unis ou dans ses territoires

Les entreprises situés en dehors des Etats Unis peuvent toujours être considérées comme PME si elles ont une activité aux Etats Unis qui contribue de manière significative à

²⁶ <https://www.sba.gov/federal-contracting/contracting-guide/size-standards>. Consultée le 08/02/2019

²⁷ <https://www.thebalancesmb.com/sme-small-to-medium-enterprise-definition-2947962>. Consulté le 08/02/2019

l'économie américaine par le paiement de taxes ou l'utilisation de produits, de matériaux ou de main-d'œuvre américains.

2.1.2.2 Au Canada²⁸ :

L'institut de la statistique Québécois a défini la PME toute entreprise ayant entre 1 et 499 employés inclusivement, et dont le chiffre d'affaires ne dépasse pas les 50M\$.

Industrie Canada utilise le terme PME pour désigner les entreprises de moins de 500 employés tout en classant les entreprises de 500 employés ou plus dans les grandes entreprises. Décomposant la définition de PME, Industrie Canada définit une petite entreprise comme une entreprise comptant moins de 100 employés si l'entreprise est une entreprise productrice ou moins de 50 employés si l'entreprise est une entreprise de services. Une entreprise qui compte plus d'employés que ces seuils, mais moins de 500 employés, est considérée comme une entreprise de taille moyenne. Alors qu'une microentreprise est définie comme une entreprise de moins de cinq 5 employés.

2.1.3 En Chine et au Japon :

2.1.3.1 En Chine²⁹ :

Comme aux Etats Unis, la définition de la PME en Chine diffère selon le secteur d'activité, l'effectif du personnel et le revenu. Voici quelques exemples :

Tableau 3 : la définition de la pme selon le secteur d'activité en chine

Secteur d'activité	Effectif du personnel	Revenu (RMB)	Les atouts
Industrie lourde	<1000	≤ 400 m	
Le commerce de gros	<200	≤400	
Vente au détail	<300	≤200	
Transport	<1000	≤300	
Entreposage	<200	≤300	
Hébergement	<300	≤100	
Restauration/ restaurant	<300	≤100	
Logiciel / informatique	<300	≤100	
Développement immobilier		≤2b	≤ 100 m
Transmission de l'information	<2000	≤1b	

Source : Du Ministère de l'industrie et des technologies de l'information, du Bureau national de la statistique, de la Commission nationale du développement et des réformes et du Ministère du commerce. Disponible sur :
 « http://english.gov.cn/state_council/2014/08/23/content_281474983035940.htm / <http://www.stats.gov.cn/english/> »

²⁸ http://www.stat.gouv.qc.ca/statistiques/science-technologie-innovation/financement_pme/cdmi.html. Consulté le 08/02/2019

²⁹ http://english.gov.cn/state_council/2014/08/23/content_281474983035940.htm / <http://www.stats.gov.cn/english/>. Consulté le 09/02/2019

2.1.3.2 Au Japon ³⁰:

Au Japon la PME est définie selon la loi de base sur les PME (loi n° 154 de 1963 : modifiée le 3 décembre 1999) Dans l'acte fondamental des petites et moyennes entreprises Articles 2 (portées des PME et Définitions) ; elle est définie selon les principes de base suivant :

(1) Toute entité qui est une société dont le capital ou le montant total de l'investissement n'excède pas trois cent millions de yens (300 000 000 yens), ou une société ou un particulier dont l'effectif habituel ne dépasse pas trois cents personnes et qui exerce principalement fabrication, construction, transport ou toute autre catégorie d'activités (à l'exception des catégories d'entreprises mentionnées aux points 2 à 4 ci-dessous);

(2) Toute entité qui est une société dont le capital ou le montant total de l'investissement n'excède pas cent millions de yens (100 000 000 de yens), ou une société ou un particulier dont l'effectif habituel ne dépasse pas cent personnes et qui exerce principalement le commerce de gros;

(3) Toute entité qui est une société dont le capital ou le montant total de l'investissement n'excède pas cinquante millions de yens (50 000 000 yens), ou une société ou un particulier dont l'effectif habituel ne dépasse pas cent personnes et qui exerce principalement les activités suivantes: industrie du service;

(4) Toute entité qui est une société dont le capital ou le montant total de l'investissement n'excède pas cinquante millions de yens (50 000 000 yens), ou une société ou un particulier dont l'effectif habituel ne dépasse pas cinquante personnes et qui exerce principalement le secteur de la vente au détail. Commerce.

2.1.4 Au Maroc et en Tunisie :

2.1.4.1 Au Maroc ³¹:

Avant Juillet 2002, il n'existait pas de définition de la PME au Maroc. La loi 53-00 formant « Charte de la PME » du 23 Juillet 2002 a apporté une définition officielle de la PME. Selon l'article 1 de cette loi, la PME désigne :

³⁰ http://www.chusho.meti.go.jp/sme_english/outline/08/01_01.html Small and Medium Enterprise Agency. Consulté le 12/02/2019

³¹ « Bulletin officiel, 2002-09-05, n° 5036 Loi n° 53-00 Loi n° 53-00 Faculté des sciences juridiques - économiques et sociales (Oujda), Maroc » Dahir n° 1-02-188 du 23 juillet 2002 promulguant la loi n° 53-00 formant Charte de la petite et moyenne entreprise.

- Les entreprises indépendantes qui ne sont pas détenue à plus de 25% du capital ou des droits de vote.
- Pour les entreprises existantes, doivent avoir un effectif moins de 200 employés permanents, avoir réalisé un chiffre d'affaire hors taxes n'excédants pas 75 millions DH et/ou un total de bilan n'excédant pas 50.000.000 de DH, pendant deux exercices successives.
- Pour les entreprises nouvellement créées, désignent les entreprises ayant moins de deux années d'existence, doivent engager un programme d'investissement initial inférieur ou égal à 25 millions de DH et un ratio d'investissement par emploi de moins de 250 000 DH.

2.1.4.2 En Tunisie ³²:

Selon le communiqué n°2588 du Mercredi 03 Mai 2006 du CMF Conseil du Marché Financier Tunisien, est considérée PME toute entreprise dont les critères d'actifs immobilisés net et d'effectifs n'atteignent pas les seuils suivants :

- Quatre millions de dinars pour la valeur d'actifs immobilisés nets (les immobilisations incorporelles, corporelles et financières)
- 300 personnes pour l'effectif.

2.1.5 La définition de la PME En Algérie :

2.1.5.1 La définition de la PME Avant 2001³³ :

L'Algérie a enregistré un très grand retard, dans la définition officielle des petites et moyennes entreprises, puisque durant la période qui s'étale entre 1962 et 2000 d'une manière générale et celle qui se situe entre 1962 et 1988 en particulier et qui a été marquée par le regard particulier des différents gouvernements algériens qui se sont succédés, vis à vis du secteur privé, chose que nous allons voir en détail dans la partie réservée à l'histoire du secteur de la PME en Algérie, cette dernière n'a pas pu produire une définition officielle admise par toutes les parties prenantes dans ce secteur. Ce qui a conduit certaines d'entre elles (entre autres, le Ministère de l'industrie et de l'énergie (1974-1977), L'entreprise nationale de promotion des industries légères (1983), ainsi que quelques chercheurs et économistes), par souci de surpasser cette problématique, ont essayé de donner des définitions plus ou moins

³² Communiqué du CMF. Disponible sur : <http://bvmt.com.tn/sites/default/files/communiqués-presse/communiqué-du-conseil-du-marché-financier-relatif-la-définition-de-la-notion-des-petites-et.pdf>. Consulté le 14/02/2019.

³³ M. AMOKRANE, thèse de doctorat intitulée : LES PETITES ENTREPRISES ; CONCEPTS, ENVIRONNEMENTS ET EXPERIENCES – CAS DE L'ALGERIE, Université Alger III, 2010-2011, P33.

acceptables aux PME. Parmi lesquelles, nous avons choisi de reprendre la définition qui qualifie la PME comme étant « une unité de production des biens ou des services, jouissant d'une indépendance de gestion et cela quel que soit l'aspect et le champ réglementaire de son appartenance et qui emploie un nombre d'employés variant entre 09 et 300 personnes. »

D'autre part, Certaines administrations ont délimité le champ de la PME, en Algérie, en regroupant au sein de ce dernier toutes les entreprises du secteur privé, ainsi que celles du secteur public misent sous tutelle des collectivités locales.

2.1.5.2 La Définition de la PME après 2001³⁴ :

Selon l'article 4 de la loi n°01-18 du 12 Décembre 2001 portant la loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise, la PME est définie, quel que soit son statut juridique, comme étant une entreprise de production de biens et/ou de services :

- Employant une (1) à (250) personnes,
- Dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 2 milliards de dinars ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 500 millions de dinars,
- Et qui respecte les critères d'indépendance.

Au titre de la présente loi, il est entendu par :

- 1- Personnes employés : le nombre de personnes correspondant au nombre d'unités de travail-année (UTA), c'est-à-dire au nombre de salariés employés à temps plein pendant une année. Le travail partiel ou le travail saisonnier étant des fractions d'Unité de Travail-Année. L'année à prendre en considération est celle du dernier exercice comptable clôturé.
- 2- Seuils pour la détermination du chiffre d'affaires ou pour le total du bilan ceux afférents au dernier exercice clôturé de douze mois.
- 3- Entreprise indépendante : l'entreprise dont le capital n'est pas détenue à 25% et plus par une ou plusieurs autres entreprises ne correspondant pas à la définition de PME.

Art. 5. – La moyenne entreprise est définie comme une entreprise employant 50 à 250 personnes et dont le chiffre d'affaires est compris entre 200 millions et 2 milliards de dinars ou dont le total du bilan annuel est compris entre 100 et 500 millions de dinars.

³⁴ Loi n° 01-18 du 27 Ramadhan 1422 correspondant au 12 décembre 2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise (PME).

Art. 6. – La petite entreprise est définie comme une entreprise employant de 10 à 49 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 200 millions de dinars ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 100 millions de dinars.

Art. 7. – La très petite entreprise (TPE), ou microentreprise, est une entreprise employant de 1 à 9 employés et réalisant un chiffre d'affaires inférieur à 20 millions de dinars ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 10 millions de dinars.

Le tableau suivant présente les caractéristiques de chaque type de PME selon les critères déterminants : l'effectif, le total du bilan et le chiffre d'affaires :

Tableau 4 : Typologie des PME en Algérie 2001

Type de la PME	L'effectif	Le total du bilan annuel	Le chiffre d'affaire annuel
La moyenne entreprise « ME »	De 50 à 250 personnes	Entre 100 millions de dinars algériens et 500 millions de dinars algériens	Entre 200 millions de dinars algériens et 2 milliards de dinars algériens
La petite entreprise « PE »	De 10 à 49 personnes	N'excède pas 100 millions de dinars algériens	N'excède pas 200 millions de dinars algériens
La très petite entreprise « TPE »	De 1 à 9 personnes	N'excède pas 10 millions de dinars algériens	Inférieur à 20 millions de dinars algériens

Source : Loi n° 01-18 du 27 Ramadhan 1422 correspondant au 12 décembre 2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise (PME)

2.1.5.3 La définition de la PME après 2017 ³⁵ :

Selon l'article 5 de la loi n°17-02 du 10 Janvier 2017 portant loi d'orientation sur le développement de la petite et moyenne entreprise, La PME est définie, quel que soit son statut juridique, comme étant une entreprise de production de biens et/ou de services :

- employant une (1) à deux cent cinquante (250) personnes ;
- dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas quatre (4) milliards de dinars algériens ou dont le total du bilan annuel n'excède pas un (1) milliard de dinars algériens ;
- et qui respecte le critère d'indépendance tel que défini au point 3, ci-dessous.

Au titre de la présente loi, il est entendu par :

- 1- Personnes employées : le nombre de personnes correspondant au nombre d'unités de travail-année (UTA), c'est-à-dire au nombre de salariés employés à temps plein pendant une année. Le travail partiel ou le travail saisonnier étant des fractions

³⁵ Journal officiel, Loi n° 17-02 du 11 Rabie Ethani 1438 correspondant au 10 janvier 2017 portant loi d'orientation sur le développement de la petite et moyenne entreprise (PME).

d'unité de travail-année. L'année à prendre en considération pour une PME en activité est celle du dernier exercice comptable clôturé.

- 2- Seuils pour la détermination du chiffre d'affaires ou pour le total du bilan : ceux afférents au dernier exercice clôturé de douze mois.
- 3- Entreprise indépendante : l'entreprise dont le capital n'est pas détenue à 25% et plus par une ou plusieurs autres entreprises ne correspondant pas à la définition de la PME.

Art. 8. - La moyenne entreprise est définie comme une entreprise employant de cinquante (50) à deux cent cinquante (250) personnes et dont le chiffre d'affaires annuel est compris entre quatre cent (400) millions de dinars algériens et quatre (4) milliards de dinars algériens ou dont le total du bilan annuel est compris entre deux cent (200) millions de dinars algériens et un (1) milliard de dinars algériens.

Art. 9. - La petite entreprise est définie comme une entreprise employant de dix (10) à quarante-neuf (49) personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas quatre cent (400) millions de dinars algériens, ou dont le total du bilan annuel n'excède pas deux cent (200) millions de dinars algériens.

Art. 10. - La très petite entreprise « TPE » est définie comme une entreprise employant de un (1) à neuf (9) personnes et réalisant un chiffre d'affaires annuel inférieur à quarante (40) millions de dinars algériens, ou dont le total du bilan annuel n'excède pas vingt (20) millions de dinars algériens.

Le tableau suivant présente les caractéristiques de chaque type de PME selon les critères déterminants : l'effectif, le total du bilan et le chiffre d'affaires (Données calculées sur une base annuelle).

Tableau 5 : Typologie des PME en Algérie 2017

Type de la PME	L'effectif	Le total du bilan annuel	Le chiffre d'affaire annuel
La moyenne entreprise « ME »	De 50 à 250 personnes	Entre 200 millions de dinars algériens et 1 milliard de dinars algériens	Entre 400 millions de dinars algériens et 4 milliards de dinars algériens
La petite entreprise « PE »	De 10 à 49 personnes	N'excède pas 200 millions de dinars algériens	N'excède pas 400 millions de dinars algériens
La très petite entreprise « TPE »	De 1 à 9 personnes	N'excède pas 20 millions de dinars algériens	Inférieur à 40 millions de dinars algériens

Source : Loi n° 17-02 du 11 Rabie Ethani 1438 correspondant au 10 janvier 2017 portant loi d'orientation sur le développement de la petite et moyenne entreprise (PME).

Le tissu économique de la PME en Algérie à la fin du semestre 2018 est caractérisé par la domination de la TPE avec un pourcentage de 97.7% de TPE, soit 1068027 TPE, suivi par la PE avec 2.00% et la ME avec 0.30%

Le tableau suivant représente la répartition des PME créées en Algérie selon leurs typologie.

Tableau 6 : Répartition des PME en Algérie (Statistiques)

Type de la PME	Nombre de PME	Pourcentage %
ME (effectif entre 50 à 250 salariés)	3280	0.30
PE (effectif entre 10 et 49 salariés)	21863	2.00
TPE (effectif de moins de 10 salariés)	1 068 027	97.7
Total	1 093 170	100

Source : Bulletin d'information statistique de la PME N°33. Edition Novembre 2018 (Données du 1^{er} semestre 2018)

Au cours des définitions précédentes, On classe deux catégories de critères pour définir une PME ; les critères quantitatifs et les critères qualitatifs :

Les critères quantitatifs s'appliquent essentiellement pour définir la taille de la pme, selon la commission européenne la définition de la pme tient compte des trois critères quantitatifs suivants : Effectifs, chiffre d'affaires annuel et total du bilan annuel³⁶. Nous trouvons aussi autres critères, le rapport Italien mentionne autres critères quantitatifs afin de définir des catégories dimensionnelles : le profit brut, la valeur ajoutée, le profit net unitaire, le capital, le patrimoine net, la capacité de production et le nombre d'ouvriers employés³⁷.

Alors que les critères qualitatifs sont utilisés principalement pour compléter la définition quantitative à travers un renseignement sur sa structure interne, son organisation et ses méthodes de gestion.

G.Hirigoyen (1981) accentue l'exigence et l'importance de développer la définition de la moyenne entreprise avec des critères qualitatifs. Il distingue sept critères qualitatifs³⁸.

La responsabilité, la propriété, l'existence d'un objectif particulier de richesse, la flexibilité, insuffisance du système d'information et non recours aux méthodes de décision et de planification, la taille humaine et la faible autonomie.

³⁶ Guide de l'utilisateur pour la définition des PME « Commission européenne. Union européenne, 2015».

³⁷ Rapport de synthèse réalisé par le professeur M. Woitrin, directeur scientifique du Centre de perfectionnement dans la direction des entreprises - université catholique de Louvain avec la collaboration de M. L. Stampa, chargé de recherches – 1964 page 14

³⁸ Reyes Gregory. Article la moyenne entreprise est-elle spécifique ? Page 5 disponible sur : https://www.researchgate.net/publication/266471528_La_moyenne_entreprise_est-elle_specifique.

En Algérie, la PME est définie, quel que soit son statut juridique, comme étant une entreprise de production de biens et/ou de services, employant une (1) à deux cent cinquante (250) personnes, dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas quatre (4) milliards de dinars algériens ou dont le total du bilan annuel n'excède pas un (1) milliard de dinars algériens et qui respecte le critère d'indépendance dont le capital n'est pas détenue à 25% et plus par une ou plusieurs autres entreprises. Dans le chapitre suivant, nous découvrirons la startup.

2.2 Définition de la start-up :

Le dictionnaire français Larousse définit la start-up comme suit : « Une jeune entreprise innovante, dans le secteur des nouvelles technologies ». Selon le même dictionnaire il s'agit d'un mot anglo-américain qui est la combinaison, de Start, de démarrage, et Up, haut. Le mot est traduite en français par « Jeune pousse »³⁹, mais cette traduction littérale paraît très précis prenant en compte une seule caractéristique de la jeunesse. Alors qu'en réalité le concept et la notion de la start-up est plus vaste.

Si la start-up est sortie d'une université, d'une entreprise établie ou d'un institut de recherche ; elle prend le nom de spin-off⁴⁰.

L'auteur britannique Paul Graham qui est aussi un programmeur, investisseur en capital-risque et essayiste britannique a défini la start-up dans son article Growth « la startup est une entreprise conçue pour se développer rapidement ». Selon le même auteur « la seule chose essentielle est la croissance »⁴¹.

Steve Blank qui est un entrepreneur de la Silicon Valley dans son article « c'est quoi une start-up ? Premiers principes » a donné la définition suivante : « Une startup est une organisation temporaire créée pour rechercher un modèle commercial reproductible et évolutif »⁴².

L'entrepreneur Américain Eric RIES, co-fondateur d'IMVU et l'auteur du best-seller The Lean Startup a défini la startup comme suit : « une startup est une institution humaine créée pour lancer un nouveau produit ou service dans des conditions d'incertitude extrême »⁴³.

³⁹ Liste terminologique publiée au Journal Officiel N°173 du 28 juillet 2001

⁴⁰ Manuel de définitions et de concepts clés en RDT&I Edition 2013. Page 21 (DIRECTION GENERALE DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE ET DU DEVELOPPEMENT TECHNOLOGIQUE)

⁴¹ Paul Graham. Article « STARTUP = GROWTH » disponible sur : <http://www.paulgraham.com/growth.html>

⁴² Steve Blank. Article « What's a startup first principles » disponible sur : <https://steveblank.com/2010/01/25/whats-a-startup-first-principles/>

⁴³ Eric RIES (2011) The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses New York Crown Publishing Group. P 27

L'historien français Patrick Fridenson, spécialiste de l'entreprise Renault et du secteur automobile à l'échelle internationale et directeur d'études chez EHESS – Ecole des hautes études en sciences sociales a donné une autre définition plus large et plus complète. Pour lui les critères de l'âge, de la taille et du secteur ne sont pas ceux qui déterminent la définition de la startup. Il propose quatre critères et caractéristiques ⁴⁴ :

- Un taux de croissance élevé ;
- L'intégration d'une nouvelle technologie ;
- Un fort besoin d'un grand financement (levée de fonds) ;
- La présence sur un marché nouveau plein d'incertitudes.

2.2.1 En Inde⁴⁵ :

En 2015, une notification pour la définition de la startup Indienne a été publiée le 17 avril par le ministère du commerce et de l'industrie. Selon cette dernière, une entité sera identifiée comme startup :

- Cinq ans d'existence ;
- Son chiffre d'affaires ne dépasse pas 25 crores au cours des cinq derniers exercices ;
- Elle travaille à l'innovation, au développement, au déploiement et à la commercialisation de nouveaux produits, processus ou services basés sur la technologie ou la propriété intellectuelle.

Pour bénéficier des avantages fiscaux liés à cette notification, il faut obtenir un certificat de conseil interministériel de certification qui regroupe les personnes suivantes :

- Secrétaire adjoint, Département de la politique et de la promotion industrielle ;
- Représentant du département des sciences de la technologie ;
- Représentant du département de biotechnologie.

Pour être définie comme une startup, elles devront soumettre une candidature accompagnée de l'un des justificatives suivantes :

- Une recommandation dans un format spécifié par DIPP (Département de la Politique et de la Promotion Industrielle) de la part d'un incubateur établi dans l'une des universités du pays ;

⁴⁴ EL AMIRI Mehdi et CARFACHE Anas, rapport LE FONCTIONNEMENT DES ACCELERATEURS : UN CREATEUR D'INNOVATION ? SORBONNE UNIVERSITES, PDF page 3.

⁴⁵ THE GAZETTE OF INDIA: EXTRAORDINARY [PART II—SEC. 3 (i). Notification du gouvernement Indien pour définir la startup. Page 3.

- Une lettre de soutien et de support de la part d'un incubateur financier qui travail pour la promotion de l'innovation ;
- Une recommandation dans un format spécifié (en ce qui concerne le caractère innovant de l'entreprise) de tout incubateur agréé par le gouvernement indien ;
- Une lettre de financement d'au moins 20% en fonds propres émanant de tout incubateur, business angels, investisseurs, ... dûment enregistré auprès du Securities and Exchange Board of India, qui confirme son caractère novateur en matière de commerce.
- Une lettre de financement dans le cadre de tout programme visant à promouvoir l'innovation ;
- Un brevet déposé et publié dans la revue par l'Office Indien des Brevets (OIB), dans des domaines liés à la nature des activités commerciales promues.

2.2.2 En Tunisie ⁴⁶:

Est considérée startup, au sens de la loi n° 2018-20 du 17 avril 2018 relative aux startups, toute société commerciale, constituée conformément à la législation en vigueur, ayant obtenu le label Startup conformément aux conditions prévues par la même loi.

Le label Startup est octroyé à l'entreprise qui remplit les conditions suivantes ⁴⁷:

- Son existence juridique ne dépasse pas huit ans à compter de la date de sa constitution ;
- Ses ressources humaines, son total bilan et son chiffre d'affaires annuel ne dépasse pas des plafonds fixés par décret gouvernemental (un effectif qui ne dépassant pas 100 salariés, un total bilan ne dépassant pas 15 millions de dinars et un chiffre d'affaires annuel ne dépassant pas 15 millions de dinars) ;
- Son capital est détenu à plus de deux-tiers (2/3) par des personnes physiques, des sociétés d'investissement à capital risque, des fonds collectifs de placement à risque, des fonds d'amorçage et de tout autre organisme d'investissement selon la législation en vigueur ou par des startups étrangères ;
- Son modèle économique est à forte dimension innovante notamment technologique ;
- Son activité est à fort potentiel de croissance économique.

⁴⁶ Loi N°2018-20 du 17 avril 2018 relative aux Startups

⁴⁷ Décret Gouvernemental N°2018- 840 du 11 octobre 2018 portant fixation des conditions, des procédures et des délais d'octroi et de retrait du Label Startup et du bénéfice des encouragements et des avantages au titre de Startups et de l'organisation, des prérogatives et des modalités de fonctionnement du Comité de Labélisation

La société désirant obtenir le label Startup est tenue de déposer une demande via le portail électronique des startups accompagnée des documents suivants :

- Un extrait du registre de commerce et de la carte d'identification fiscale ;
- Une copie des statuts de la société et du registre des actionnaires ;
- Une attestation d'adhésion à la caisse nationale de la sécurité sociale (CNSS) avec une liste nominative des salariés ;
- Une copie des états financiers de l'année précédant la date de dépôt de ladite demande.

Toute personne physique désirant créer une startup peut solliciter l'obtention du label Startup sous réserve de répondre aux conditions prévues par les points 4 et 5 du troisième article de la loi n°2018-20 du 17 avril 2018 relative aux startups. Un pré-label de 6 mois est lui accordé dans ce cas. Dans le cas où la personne physique désirant créer une Startup est un salarié, son employeur, public ou privé, n'est pas en droit de s'opposer à la constitution de la société.

Toute personne physique désirant obtenir le label startup doit déposer une demande selon la même procédure sus-indiquée.

2.3 Spécificités des start-ups :

Selon Eric Cauvin, Laurent Bescos (2011) ; La start-up se caractérise par un certain nombre de spécificités ⁴⁸:

- *Une très forte croissance de son chiffre d'affaires* dont le capital doit lui aussi croître rapidement pour accompagner ce développement. 48% des startups connaissent un taux de croissance de leur chiffre d'affaires supérieure à 100% (Selon Hurel 2000) ;
- *La faiblesse de son chiffre d'affaires notamment ses profits*. Contrairement à la première spécificité, cette contradiction est liée à la nature de l'activité spécialement pour les startups qui proposent des services gratuits sur internet dont la publicité est la seule source de revenu. Après une année d'existence, 93% des start-ups ne dépassent pas 5 millions de franc de chiffre d'affaires et 56% d'entre elles présentent un résultat négatif (Selon Hurel 2000) ;

⁴⁸ Eric Cauvin, Laurent Bescos. L'ÉVALUATION DES PERFORMANCES : UNE COMPARAISON ENTRE LES PRATIQUES DES START-UPS ET DES ENTREPRISES TRADITIONNELLES FRANÇAISES ET AMÉRICAINES. Technologie et management de l'information : enjeux et impacts dans la comptabilité, le contrôle et l'audit, May 2002, France. pp.CD-Rom, 2002. <halshs-00584455>

- *L'immatérialité* : Grace à l'impact de la propriété intellectuelle par la possession d'une marque ou d'un brevet, le savoir-faire, la notoriété ou la qualité de l'équipe ; le patrimoine incorporel dans les startups joue un rôle très important dans la startup ;
- *A d'importants besoins financiers à court terme* grâce à son développement rapide. Elle nécessite des besoins financiers spécifiques générés par exemple par une forte dépense de la R&D, ...etc ;
- *La recherche permanente de réactivité et de flexibilité* impliquant une organisation horizontale à la place des structures fonctionnelles et hiérarchiques traditionnelles ;
- *Le partage voire l'abandon quasi inévitable du contrôle capitalistique par les créateurs*. L'intéressement de l'ensemble des salariés aux performances de l'entreprise, y compris au capital par le biais des stock-options, est un moyen idéal pour motiver les salariés et leur accorder une rémunération satisfaisante
- *La start-up doit faire face à l'incertitude* (management de l'incertitude), contrairement aux entreprises traditionnelles qui doivent gérer l'adaptabilité et les grandes entreprises qui doivent gérer la complexité.

2.4 Comparaison entre start-up et PME :

De nombreux facteurs peuvent différencier la startup de la PME. Le tableau suivant montre les différenciations entre la startup, la PME innovante et la PME traditionnelle, à savoir le modèle de base, la croissance, le revenu, le risque, le financement, l'implantation et la rémunération.

Tableau 7 : comparaison entre startup, PME innovante et PME traditionnelle

Différenciation	Startup	PME innovante	PME traditionnelle
Modèle de base	Produit innovant très <u>scalable</u>	Service à forte dose humaine	Produit ou service traditionnelle
Croissance	Rapide	Moins lente	Lente
Timing de revenu	Souvent différé	Immédiat	De longue date
Risque	Elevé	Moyen	Faible
Financement	Capitalistique	Plutôt dette	Dette
Géographie	Si possible, mondiale	Souvent locale	Souvent très locale
Rémunération	Salaires + stock-options et équivalents	Salaires et bonus	Salaires

Source : Guide des Startups en France – Olivier Ezratty – Avril 2018 - Page 15 / 506

2.5 Processus de création et d'évolution d'une start-up

2.5.1 Les phases clés du développement d'une start-up :

De la définition de l'idée à l'expansion et à l'internationalisation, l'entrepreneur dans son parcours suivre des étapes de développement spécifique pour guider son projet.

Chacune se détermine par un objectif principal, un mode de financement et une taille moyenne d'employés.

Tableau 8 : les phases clés du développement d'une startup

Phase	Idéation	Création	Amorçage	Scaling	Expansion
Mode de financement	Financement par les fondateurs	Fonds des amis et famille, subventions	Seed money, dette, financement public	Série A, dette, financement public	Série B, dette, financement public
Objectif principal	Créer un concept et analyser les conditions de succès sur le marché	Créer un prototype et mettre en place l'entreprise	Tester une première version de l'offre sur un marché	Obtenir un chiffre d'affaires significatif sur un marché de taille critique	Etendre l'offre sur plusieurs marchés notamment à l'international
La taille moyenne d'employés	Associés	< 3 employés (stagiaires)	~ 3-15 employés	~ 15 - 80 employés	> 80 employés

Source : Guide : The Boston Consulting Group BCG & la boussole, Devenir une licorne (Quel bon accompagnement à chaque étape pour les entrepreneurs). Avril 2018 page 19

Les différents prérequis liés à chaque étape de développement se divisent sur quatre sujets⁴⁹ : offre business, ressources humaines, organisation et écosystème comme nous le montre le tableau 9.

Offre business : l'offre business regroupe les prérequis correspondant à la réalisation et le perfectionnement du modèle économique de la startup et les collaborations commerciales et stratégiques demandés pour l'évolution de l'offre.

Ressources humaines : les ressources humaines traitent les sujets d'identification des savoir faire, embauche et d'amélioration de l'efficacité des équipes.

Organisation : l'organisation focalise sur les obligations relatives à la mise en forme de la startup en matière d'infrastructure (implantation), d'instruments et procédure (pilotage, gestion des données clients /CRM, architecture informatique, technologies), de management des risques (sécurité, propriété intellectuelle) et de contraintes juridiques.

Ecosystème : l'écosystème montre les prérequis relatifs au développement de la startup dans son environnement, spécialement le développement d'un réseau, la participation aux différents événements entrepreneuriales et le support d'acteurs clés de l'accompagnement, de financement et de médias.

⁴⁹ Guide : The Boston Consulting Group BCG & la boussole, Devenir une licorne (Quel bon accompagnement à chaque étape pour les entrepreneurs). Avril 2018 page 20

Tableau 9 : les prérequis liés à chaque phase de développement

	Idéation	Création	Amorçage	Scaling	Expansion
Offre business	Test du positionnement de l'offre	Prototype / version bêta / Minimum Viable Product MVP testé	Proof of Concept (POC) : test de l'offre sur un marché / segment	Revenus récurrents obtenus sur le segment cœur et offre commercialisée sur un marché / segment de taille critique	Offre adaptée et commercialisée sur de nouveaux marchés géographiques (e.g. International)
	Analyse du marché finalisée et testée sur le terrain	Identification de cibles clients	Business model testé	Business model validé et testé sur une cible de taille critique	Processus de développement production et distribution industrialisés
	Etude de faisabilité technique réalisée et testée auprès d'experts	Première version du parcours client et stratégie marketing	Premiers clients gagnés	Processus de développement production et distribution adaptés à la montée en charge	Stratégie partenariats et make or buy (réalisation en interne ou en externe) long terme définie
	Principales hypothèses du business plan définies	Première version du processus de développement, production et distribution	Indicateurs de traction (appétit des clients sur le marché) identifiés	Partenariats stratégiques existants renégociés et étendus	Réflexion sur une stratégie de build-up (acquisition d'autres startups)
	Éventuels partenariats décisifs Identifiés	Partenariats décisifs nécessaires au lancement de l'offre signés		Partenariats pour entrer sur de nouveaux marchés signés	
Ressources humaines	Associés trouvés	Stagiaires et parfois premiers employés recrutés	Premiers employés recrutés, notamment le responsable de la fonction cœur	Compétences clés sur l'ensemble des fonctions support recrutées	Compétences clés recrutées pour l'industrialisation des opérations
				Forces de vente recrutées	Plan de développement de carrières mis en place
		Mentor(s) identifiés pour constituer un premier board de gouvernance	Début de structuration de la fonction RH future	Culture d'entreprise formalisée	Seniorisation du top management et nouvelle gouvernance
Organisation		Statuts juridiques déposés, pacte d'actionnaires définis	Automatisation des processus clés (ex. gestion clients)	Transition vers des technologies pérennes et « scalable » effectuée	Architecture IT optimisée
		Lieu de travail choisi			
		Outils pour la productivité de l'équipe mis en place			
		Premiers prestataires choisis	CRM mis en place (Customer Relationship Management)		
				Planification d'ouverture de nouvelles filiales	

		Outils pour le pilotage de l'activité mis en place	Gestion des incidents organisée		
		Protection de la propriété intellectuelle et politique de management des risques mis en place			
Ecosystème	Premiers échanges avec des acteurs de l'accompagnement pour tester le concept	Échanges avec des acteurs de l'accompagnement pour conforter la pertinence du prototype	Réseau d'acteurs du secteur constitué et sollicité (accompagnement, financement, média)	Echanges réguliers avec les acteurs de l'accompagnement, de financement et des médias	Conseils et suivi par des acteurs de l'accompagnement, du financement, et des médias
			Offre présentée au cours de salon / conférences / médias		Intérêts de la start-up défendus grâce à l'implication dans des syndicats professionnels
	Éventuelle participation à des Hackathons et meet up sectoriels	Participation à des concours de start-ups	Concours de startups gagnés		

Source : Guide : The Boston Consulting Group BCG & la boussole, Devenir une licorne (Quel bon accompagnement à chaque étape pour les entrepreneurs). Avril 2018

Le tableau précédent présente clairement les différentes phases de développement d'une startup et les différents prérequis liées à chaque étape. En effet le processus de création d'entreprise est répétitif afin de perfectionner le modèle économique et de guider la startup vers le succès dont le passage d'une phase à une autre doit passer par un processus de « *test and learn* » inspiré des cinq principes de la méthode Lean Startup d'Eric Ries 2012, à savoir⁵⁰ :

- L'approche peut convenir à toute entreprise, quels que soient sa taille ou son secteur d'activité ;
- La startup nécessite un nouveau type de management adapté à son contexte d'extrême incertitude ;
- L'objectif d'une startup consiste à apprendre comment mettre sur pied une activité viable à long terme. Elle doit recourir à des expérimentations menées selon des critères scientifiques afin de confirmer et valider les enseignements ;

⁵⁰ ERIC RIES. Lean Startup, Adoptez l'innovation continue 2012. Page 17

- Tous les processus mis en œuvre par la startup doivent viser à accélérer la boucle de feed-back produire – mesurer – apprendre (transformer des idées en produits, évaluer la réaction des clients, tirer des enseignements, décision : pivoter ou persister) ;
- La startup doit se concentrer sur les tâches ingrates, à savoir mesurer les progrès, définir les étapes et établir les priorités pour améliorer ses résultats (la gestion analytique de l'innovation).

Conclusion du deuxième chapitre :

Nous pouvons conclure que la startup n'est pas une entreprise comme les autres. Donc elle nécessite un accompagnement particulier pour chaque phase de développement, différent de ce que proposent les structures d'accompagnement et de financement traditionnelles. Dans le chapitre suivant, nous décrivons de manière plus détaillée la particularité de l'accompagnement des startups.

CHAPITRE 3

ACCOMPAGNEMENT DES STARTUPS

La particularité de la startup nécessite un accompagnement adapté. Dans ce chapitre, nous allons présenter les besoins en accompagnement liés à chaque étape de développement. Ensuite nous aborderons l'environnement propice à la création et au développement de la startup en identifiant les acteurs d'un écosystème, exemples d'écosystème startup, la possibilité de construire un écosystème et on terminera par les facteurs clés de succès de la startup vis-à-vis des créateurs et des accompagnateurs.

3.1 L'accompagnement entrepreneurial :

Accompagner : historiquement, le mot d'accompagnement a apparait dans le secteur médical (les soins de santé) pour assurer le bien-être et désigner ce qui excède les traitements. Et c'est toujours dans les soins de santé que l'on désigne en anglais par le mot *care* : l'attention portée à autrui, le soutien moral et psychologique, l'aide aux activités de la vie quotidienne telles que se nourrir, se laver, s'habiller ou se déplacer. « C'est tout particulièrement dans les soins aux personnes âgées, handicapées ou mourantes que se sont d'abord développés une réflexion, des discours et des pratiques sur l'accompagnement⁶⁰.

Le mot accompagner désigne « être avec quelqu'un, lui tenir compagnie / servir de guide, d'accompagnateur à quelqu'un, à un groupe / aller avec quelqu'un dans un lieu / mener, conduire quelqu'un quelque part »⁶¹. Dans le domaine entrepreneurial, accompagner renvoi au soutien et à l'aide présenté aux entrepreneurs pour assurer le montage de projets pérennes. Selon Jarniou 2008 l'accompagnement « il s'agit, en effet, d'un processus qui consiste à faire passer une personne d'un état à un autre, voire à l'influencer pour qu'elle prenne ses décisions »⁶². Sammut 2003 a offert une explication de la relation d'accompagnement ; il s'agit d'une relation symbiotique entre l'accompagnateur de la structure d'appui et le porteur de projet⁶³.

L'accompagnement prend des formes différentes, à savoir : coaching, mentoring, compagnonnage, tutorat, sponsoring, parrainage, counselling⁶⁴.

⁶⁰ Gagnon, E., Moulin, P. & Eysermann, B. (2011). Ce qu'accompagner veut dire. Reflets, 17, (1), 90-111.
<https://doi.org/10.7202/1005234ar>

⁶¹ Dictionnaire Larousse.

⁶² LEGER-JARNIOU C., (2008), Accompagnement des créateurs d'entreprise : regard critique et propositions, in G. KIZABA (Ed), Entrepreneuriat et accompagnement, L'Harmattan, Paris, pp. 73-99

⁶³ Sammut S. 2003 l'accompagnement de la jeune entreprise, Revue Française de Gestion, Vol. 29, N° 144, Mai-Juin 2003 (N° Spécial consacré à « la petite entreprise ») p153-163.

⁶⁴ Revue scientifique Carrièreologie – FORRES Ce qu'accompagner veut dire. Maela PAUL 2007. Disponible sur : http://carrierologie.uqam.ca/volume09_1-2/07_paul/index.html (10 sur 14)28.02.2007

3.2L'accompagnement des startups :

Pour assurer le succès de la startup et son développement, elle a besoin d'un accompagnement personnalisé sur les quatre axes présentés dans le chapitre précédent, à savoir : l'offre business, la ressource humaine, l'organisation et l'écosystème et cela durant toutes ses phases de développement.

Comme indiqué dans le tableau suivant, les obstacles qui empêchent le succès des startups selon The Boston Consulting Group, se classent sur 3 dimensions : la stratégie, les fonctions cœurs et les fonctions support

Tableau 10 : les obstacles qui empêchent le succès des startups

Stratégie	Offre et Business Model
	Financement
Fonctions cœurs	Ventes et relation client
	Marketing
	Production
	Distribution
	Technologie / Recherche et Développement
Fonctions support	Ressource Humaine
	Comptabilité et Légal
	Outils IT
	Logistique

Source : Guide : The Boston Consulting Group BCG & la boussole, Devenir une licorne (Quel bon accompagnement à chaque étape pour les entrepreneurs). Avril 2018 page 22

Le tableau suivant montre les problématiques liées à chaque étape de développement selon la même source The BCG :

Tableau 11 : les problématiques liées à chaque phase de développement

Phase de développement		Idéation	Création	Amorçage	Scaling	Expansion
Stratégie	Offre et Business Model	Quel positionnement de l'offre : problème adressé ?	Comment créer et tester le Minimum Viable Product MVP ? « produit ou offre comportant les fonctionnalités minimales pour satisfaire les premiers clients, afin de se confronter au marché rapidement et recueillir les retours qui permettront de l'enrichir »	Quelles fonctionnalités supplémentaires pour l'offre ?	Quelle stratégie de développement sur de nouveaux segments / marchés, nationaux et internationaux ?	Comment adapter l'offre aux nouveaux marchés notamment à l'international ?
		Quel business model ?		Comment gérer le pivot éventuel du business model ?	Quelle adaptation de mon offre ?	
	Comment créer une expérience client ?	Quels partenaires financiers ?		Quelle stratégie de financement de la croissance ?	Quels ajustements à la stratégie de	
	Financement	Quelles hypothèses principales pour le business plan ?	Comment s'organiser en			

			« lean-startup » avant financement	Comment préparer une levée de fonds ?	Comment réaliser une levée de fonds (pitch, choix du fonds) ?	financement de la croissance ?
		Quel montant initial les associés doivent-ils investir ?	Quelle offre de financement disponible (notamment auprès des amis et famille)	Quelle structure de coûts	Comment financer le BFR ?	
				Quel équilibre dette vs.equity ?	Quels metrics de pilotage suivre ?	
Fonctions cœurs	Ventes et relation client	Comment identifier les segments de clients cibles ?	Comment trouver des clients ?	Comment développer et maintenir ma base de clients ?	Comment augmenter ma part de marché ?	Comment s'adapter à de nouveaux marchés ?
					Comment structurer la gestion des grands comptes clients ?	
					Comment mettre en place des forces de vente ?	
			Comment définir les parcours clients et le plan de communication ?	Quelles fonctionnalités critiques automatiser dans ma gestion des clients ?	Quel CRM mettre en place ?	
				Quelle gestion des incidents clients ?	Comment systématiser la gestion de l'après-vente et des incidents ?	
	Marketing	Quel marché adressable ?	Quelle cible marketing adresser en premier / quel phasage des segments de marché ?	Comment lancer les premières campagnes marketing ?	Quelle stratégie marketing pour soutenir la montée en charge ?	Quels nouveaux marchés ciblés ? Comment industrialiser les campagnes marketing ? Comment adapter les forces de ventes à l'internationalisation ?
				Quels coûts d'acquisition des clients ?	Comment utiliser des données clients ?	
				Comment mesurer leur efficacité ?		
		Quelle différenciation de l'offre ?	Quelle persona marketing identifier ?	Comment « faire du buzz » dans les médias pertinents ?		
		Quelles caractéristiques de la concurrence ?				
Production	Comment identifier et sélectionner les options pour la production de l'offre ?	Quel cahier des charges industriel pour la production ?	Comment suivre les coûts et la qualité de la production ?	Comment adapter la production à la montée en charge ?	Comment optimiser la production ?	
Distribution	Comment identifier et sélectionner les options pour la distribution de l'offre ?	Quelle stratégie de distribution ?	Comment suivre les coûts et le respect des délais de la distribution ?	Comment adapter la distribution à la montée en charge ?	Comment optimiser la distribution ?	
		Comment choisir ses partenaires ?				
Technologie / Recherche et Développement	Comment réaliser l'étude de faisabilité technique ?	Quels choix des processus de développement et des modules techniques ?	Comment développer de nouvelles fonctionnalités ?	Comment préparer la technologie à la montée en charge ?	Quelles modalités d'optimisation de l'architecture IT ?	
		Comment développer le Minimum Viable Product MVP ?				
		Quel langage IT utiliser ?				

Fonctions support	Ressource Humaine	Comment chercher et choisir d'autres associés ?	Quelles compétences clés nécessaires à développer / acquérir rapidement en dehors des associés ?	Comment recruter les compétences requises aux postes clés ?	Comment recruter des talents en plus grand nombre ?	Comment senioriser le top management ?						
				Comment structurer les prémices de la fonction RH ?	Quel plan de développement des carrières ?	Comment gérer le renforcement du turnover des ressources ?						
						Comment apprendre à déléguer les problématiques opérationnelles ?	Quelle adaptation du plan de développement des carrières ?					
							Comment recruter à l'international ?					
				Quels montants de rémunérations et mécanisme d'incentives ?	Comment définir et formaliser la culture de la startup ?	Comment organiser la relation siège / pays ?						
							Qui choisir pour constituer le premier board de gouvernance ?					
				Comptabilité et Légal	Quels principes structurants du pacte d'actionnaire avec les associés e.g. clause de sortie ?	Comment protéger la propriété intellectuelle ?	Comment négocier les financements et les clauses contractuelles ?	Comment s'adapter aux contraintes légales successives liées au scaling ?	Quelles contraintes légales sur les nouveaux marchés / international ?			
										Comment se comporter leader au sein de l'entreprise ?	Comment gérer une revue de presse auprès des médias ?	
										Quel pacte d'actionnaire détaillé ?	Quels types de contrats de travail ?	Comment optimiser la fiscalité ?
										Quelle structure juridique choisir ?	Comment s'assurer que les processus comptables soient conforme ?	Faut-il créer des filiales ?
	Comment gérer les risques ?											
Outils IT		Quelles solutions IT légères ou open source disponible ?	Quelles données collecter pour le pilotage de l'activité ?	Quels outils pour la productivité de l'équipe, y.c. donnée, business intelligence ?	Quels outils pour industrialiser et automatiser ?							
Logistique		Quel lieu de travail ?	Quels services additionnels nécessaires dans l'espace de travail ?	Faut-il changer l'espace de travail pour s'adapter à la croissance ?	Faut-il changer l'espace de travail pour s'adapter à la croissance ?							

Source : Guide : The Boston Consulting Group BCG & la boussole, Devenir une licorne (Quel bon accompagnement à chaque étape pour les entrepreneurs). Avril 2018

3.3 L'environnement propice à la création des start-up :

L'écosystème entrepreneuriale : le terme de l'écosystème est beaucoup utilisé dans le domaine économique « écosystème des affaires / écosystème entrepreneurial » malgré son origine scientifique et biologique. Il a été inventé par Arthur George Tansley le botaniste Anglais (1871 – 1955) en 1935 par contraction de l'expression anglaise ecological system pour désigner « un système formé par un environnement et par l'ensemble des espèces qui y vivent »⁶⁵

3.3.1 Les acteurs d'un écosystème⁶⁶ : selon EULER HERMES

2018, les acteurs de l'écosystème sont :

- a- *Système éducatif* : les structures éducatives peuvent :
 - Etre impliquées et engagées avec des entreprises économiques dans des projets, des coopérations spécifiques
 - Offrir des programmes d'études en adéquation avec les besoins des entreprises tels que l'entrepreneuriat, le digital et l'innovation....
 - Créer un mécanisme d'incubation pour accompagner les étudiants dans la création d'une startup.
- b- *Organismes publics* : Etablissements publics ayant initiées des démarches liées à l'innovation : financement / accompagnement des startups locales, organisation d'évènements, mise en relation, ...etc.
- c- *Licornes* : la notion a été initiée par Aileen Lee, Capital-risqueur, en 2013. Elle désigne les startups valorisées à plus d'un milliard de dollars.
- d- *Communautés spécialisées* : Les organisations qui proposent de regrouper les connaisseurs et les experts autour des sujets liées au digital, innovation et entrepreneuriat...
- e- *Accélérateurs et incubateurs* : Les organisations spécialisées dans la prestation de service, de ressources et de moyens dédiées aux startups leur aidant de placer un business model et de pénétrer le marché.
- **Un accélérateur** est un système qui propose des initiatives répondant à quatre ambitions clés pour une entreprise :

⁶⁵ Dictionnaire Larousse <https://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/%C3%A9cosyst%C3%A8me/27682>. Consulté le 20/03/2019

⁶⁶ EULER HERMES, Ecosystème Startup on vous explique tout ! Saurez-vous détecter des opportunités ? 2018 pages 6 & 7 10 & 11

- **Accroître ses connaissances du marché :** bénéficier d'une veille des innovations et être informé des nouvelles tendances du marché
- **Développer des opportunités :** collaborer et intégrer de nouvelles solutions « Améliorer le business model »
- **Améliorer l'image de marque et la culture d'entreprise :** communiquer autour de partenariats prometteurs en vue d'améliorer l'image de l'entreprise auprès de son environnement
- **Gagner en efficacité :** bénéficier d'un dispositif permettant d'augmenter la vitesse d'exécution de projets innovants en collaborant dans un environnement distinct de l'entreprise traditionnelle et en adoptant de nouveaux mode de travail.

Différence entre accélérateur et incubateur : Comme mentionné dans le tableau suivant, sept critères génériques pour distinguer l'incubateur de l'accélérateur selon EULER HERMES 2018 :

Tableau 12 : différence entre accélérateur et incubateur

Incubateur	Accélérateur
Ambition : accompagner les startups dans leurs premiers pas, notamment l'idéation	Accompagner les startups plus matures dans leur développement
Structure : généralement publique, adossée à des collectivités et académies	Généralement privée, créée par des investisseurs, entrepreneurs, ...
Principale cible : startups	Startups matures
Modèle de rémunération : - généralement financé par des collectivités. - Parfois loyers pour les startups	- Loyers pour les startups - Investissement, prise de capital dans la startup
Durée d'accompagnement : entre 1 et 2 ans	Entre 3 et 6 mois
Accompagnement proposé : - mise en relation avec l'écosystème. - Coaching de création d'entreprise. - Conseil stratégique. - Mise à disposition d'espaces.	- Mise en relation avec l'écosystème - Coaching « accéléré » (sollicitation d'experts juridiques, comptables et mise en place d'ateliers de travail avec des experts en innovation) - Conseil stratégique - Mise à disposition d'espaces - Accompagnement à l'international - Aide aux levées de fonds
Critères de sélection : - comité de sélection interne. - Gère des candidatures locales. - Sur dossier	- Comité de sélection pouvant intégrer des experts externes - Gère des candidatures locales, nationales voire internationales - Sur dossier et sur concours (appels à candidature ciblés)

Source : EULER HERMES, Ecosystème Startup on vous explique tout ! Saurez-vous détecter des opportunités ? 2018

- f- *Corporate* : Les firmes traditionnelles qui ont équilibré leur business model et qui, pour innover :
- Se communiquent avec les autres firmes du même secteur d'activité,
 - Coopèrent avec les acteurs de l'écosystème de l'innovation spécialement les startups,
 - établissent des innovations en interne « processus standards / intrapreneuriat ».
- g- *Fonds d'investissements ou VCs* : « Venture Capital / Capital risque » Structures spécialisées dans l'évaluation de startups sur des critères financiers et non financiers et qui financent la création ou le développement des startups à fort potentiel, sous la forme d'une prise de participation, selon leur positionnement.
- Les métiers du capital-risque diffèrent selon la phase de développement, on peut distinguer le capital-Amorçage, le capital-Création et le capital-Développement.

Le tableau suivant montre la différence entre le capital-amorçage et le capital-crédation.

Tableau 13 : différence entre le capital-amorçage et le capital-crédation

	Capital Amorçage	Capital Création
Maturation	1 à 5 années	1 à 3 années
Activité	Chiffre d'affaires = 0	Chiffre d'affaires > 0
Résultat net	Pertes par absence de produits encaissés	Perte (incapacité à atteindre le point mort)
Montant investis	Faible en raison des risques	Plus élevé (risque moindre)
Nature des besoins couverts	<ul style="list-style-type: none"> - Etude de faisabilité - Prototypes / tests - Pré-séries - Recherche et développement 	<ul style="list-style-type: none"> - Industrialisation - Commercialisation - Recherche et investissement
Plus-value potentielle	Très élevé	Elevé
Intensité de la prise de risque	Probabilité proche de celle de gagner le gros lot de la loterie	Très élevée
Nature du risque	De produit ou de concept technologique	<ul style="list-style-type: none"> - Industriel - De marché

Source : In DOUHANE Amar et ROCCHI Jean-Michel, Techniques d'ingénierie financières : pratique et méthodologie des montages financiers, Ed. SEFI, Paris, 1977, P23

Alors que le capital développement s'intéresse non pas à des affaires en création, mais à des affaires qui marchent bien et qui génèrent certains bénéfices plus ou moins importants.

- h- *Startups* : Selon Eric Ries, une startup est « une institution humaine conçue pour créer un nouveau produit ou service dans des conditions d'incertitude extrême ». Il s'agit d'un état temporaire caractérisé par :
- Un fort potentiel de croissance ;
 - La présence d'une nouvelle technologie ;

- Un besoin de financement massif ;
- Un marché nouveau dont le risque est difficilement évaluable.

3.3.2 Exemples d'écosystème startup (Américain « Silicon Valley » et français)

3.3.2.1 L'écosystème startup de la Silicon valley (États-Unis) :

La Silicon Valley est qualifiée comme écosystème propice au développement des startups grâce à son histoire et ses atouts. Elle est située dans la partie sud de la région de la baie de San Francisco en Californie, sur la côte ouest des États-Unis, dont San José est la plus grande ville.

La Silicon Valley a inspiré plusieurs technopoles en Europe, à savoir : Aerospace Valley, Sophia Antipolis, Inovallée, EuraTechnologie, ou le cluster Paris-Saclay au sud de Paris en cours de développement depuis 2011 et Silicon Mountain à Buéa dans le sud-ouest du Cameroun. Elle comprend quatre comtés : San Mateo County ; Alameda County ; Santa Clara County et Santa Cruz County.

A. Historique (la chronologie de la Silicon Valley) ⁶⁷:

1849 : la ruée vers l'or attire de nombreux aventuriers en Californie, qui devient l'année suivante le 31^{ème} état des États-Unis d'Amérique

1864 : fin de la construction du chemin de fer de la péninsule

1874 : Graham Bell invente le téléphone (sur la côte Est)

1891 : ouverture de l'université Stanford (grâce à la fortune accumulée notamment par la construction du chemin de fer)

1895 : invention du télégraphe Marconi (première transmission transatlantique par radiotélégraphe en 1901)

1909 : Cyril Elwell crée Federal Telegraph avec l'aide du premier président de Stanford David Starr Jordan et achète la licence du transmetteur électrique au danois Vladimir Poulsen

1910 : Magnavox, première spin-off de FTC

⁶⁷ Des histoires de la Silicon Valley, Th. Weil, juin 2009 p.18, 19 et 20/24

- 1911 : Lee de Forest perfectionne le tube à vide dans le laboratoire de Federal Telegraph
- 1919 : constitution de RCA (Radio corporation of America) après le rachat par General Electric, encouragé par le pentagone, d'American Marconi, filiale d'une entreprise britannique
- 1925 : Frederick Emmons Terman nommé professeur à Stanford
- 1932 : FTC est transféré dans le New-Jersey, Charles Litton reste à Palo Alto et met au point le magnetron
- 1937 : les frères Varian obtiennent un contrat pour valoriser le klystron
- 1939 : Fondation de Hewlett-Packard
- 1945 : Frederick Emmons Terman nommé doyen du département d'ingénierie de Stanford puis prévôt de l'université
- 1946 : création du Stanford Research Institute (SRI), filiale de conseil de Stanford
- 1952 : IBM ouvre une filiale à San Jose pour tirer parti des compétences locales et travailler sur le stockage magnétique des données. Cascade de spin-off issues du développement de cette technologie (Shugart, Seagate, Quantum, Maxtor). IBM travaille aussi sur les bases de données ce qui provoquera une autre cascade de spin-off (Oracle, Sybase, Informix)
- 1953: William Shockley persuade Arnold Beckman de financer Shockley Semiconductors qui s'installe à Mountain View
- 1953 : la guerre de Corée provoque une forte augmentation des crédits d'approvisionnement et de recherche du pentagone
- 1956 : Lockheed Missile and Space, entreprise aéronautique de Los Angeles, ouvre dans ce qui allait devenir la Silicon Valley une filiale de fabrication de circuits électroniques
- 1957 : création de Fairchild Semiconductors par les « huit conjurés » de Shockley Semiconductors, mis en contact avec Sherman Fairchild (le plus gros actionnaire individuel d'IBM) par le banquier d'affaires Arthur Rock. Mise en orbite de Spoutnik par l'URSS
- 1961 : Création du fonds de capital-risque Davis & Rock à San Francisco, par Thomas Davis et Arthur Rock.

1962 : fondation, par Alejandro Zaffaroni, de Alza, une des premières entreprises de 'biotechnologie' créée dans la région.

1968 : création d'Intel par Gordon Moore et Robert Noyce de Fairchild, qui emmènent avec eux Andrew Grove.

1969 : privatisation du SRI

1970 : Xerox, entreprise du New Jersey, crée le Palo Alto Research Center (PARC) qui développera des technologies d'interface graphique (l'ancêtre du système d'exploitation du MacIntosh) des réseaux locaux (ethernet), de stations de travail et d'imprimantes.

1972 : création de KPCB (Kleiner, Perkins, Caufield & Byers) fonds de capital-risque ayant notamment investi dans Amazon.com, Compaq, Electronic Arts, Flextronics, Genentech, Google, Intuit, Lotus Development, LSI Logic, Macromedia, Netscape, Quantum, Segway, Sun Microsystems et Tandem

1976 : création d'Apple Computers par Steve Jobs et Steve Wozniak avec l'aide de Mike Markkula d'Intel qui présente le sujet au venture capitalist Arthur Rock. Création de Genentech par le biologiste Herbert Boyer et le venture capitaliste Robert Swanson (production d'insuline par ADN recombinant)

1984 : Rogers et Larsen publient « Silicon Valley Fever », histoire du développement de la microélectronique et de la Silicon Valley. Len Bosack et Sandy Lerner fondent Cisco Systems. Kary Mullis développe l'amplification d'ADN (PCR).

1991 : Annalee Saxenian publie une analyse comparative de la culture de la Silicon Valley et de la région de Boston

1995 : Netscape « industrialise » le navigateur Mosaic de l'université d'Illinois (avec son inventeur) et s'introduit en bourse avec une valorisation impressionnante alors qu'elle fait peu de chiffres d'affaires et des pertes : c'est la première start-up de l'internet. Pixar, nouvelle entreprise de Steve Jobs, est introduite en bourse. Louis Monier crée Altavista, moteur de recherche exploitant une indexation automatique du web, dans les laboratoires de Palo Alto de Digital Equipment.

1999 : création de Google, entreprise fournissant des services gratuits (moteur de recherche, cartographie,...) financés par les recettes publicitaires et travaillant comme régie publicitaire pour des contenus produits par des amateurs.

B. Les atouts de l'écosystème startup de la Silicon Valley :

- **L'université de Stanford : une université ouverte sur son environnement**
« Stanford »⁶⁸:

L'université de Stanford est l'une des principales universités de recherche au monde. Elle est connue pour son caractère entrepreneurial, tiré de l'héritage de ses fondateurs, Leland Stanford et son épouse Jane, et de sa relation avec la Silicon Valley. Elle a été fondée en 1885, « dans le but de promouvoir le bien-être public en exerçant une influence en faveur de l'humanité et de la civilisation ». Les domaines d'excellence vont des sciences humaines aux sciences sociales en passant par l'ingénierie et les sciences. Stanford est situé dans la baie de Californie, l'une des régions les plus dynamiques intellectuellement et culturellement les plus diverses du pays.

Frederick Terman, le doyen de l'université (1900-1982) a beaucoup travaillé sur la lutte contre la fuite des cerveaux en convaincant les étudiants pour rester près de l'université afin de développer leurs idées de projets. Dans ce sens, Stanford a ciblé les ingénieurs des entreprises de son environnement par le développement du « Honors Cooperative Program » en 1955. Il permet un accès favorisé et une participation active aux programmes de l'université de Stanford.

Nous pouvons conclure que le partenariat et la collaboration entre l'université et la sphère économique est l'un des facteurs clés de succès de l'écosystème Startup de la Silicon Valley.

Direction : Président Marc Tessier-Lavigne / Provost Persis Drell

Sept écoles : Affaires, Sciences de la terre, de l'énergie et de l'environnement, éducation, ingénierie, Science humaines, loi et Médecine.

Dotation : 26.5 milliards de dollars (au 31 août 2018)

Inscription des étudiants : 7083 étudiants de premier cycle et 9437 diplômés

La faculté : 2240 membre du corps professoral / 17 lauréats du prix Nobel sont actuellement membres de la communauté de Stanford/ 5 : 1 ratio étudiants / professeurs

Campus : 8180 acres contiguës / près de 700 bâtiments majeurs / 97% des étudiants de premier cycle vivent sur le campus

⁶⁸ L'Université de Stanford : www.stanford.edu

Recherche : Plus de 6000 projets parrainés par des tiers / Budget total de 1.63 milliard de dollars

- **Les entrepreneurs et Ingénieurs :**

La forte concentration d'entreprises spécialisées dans le secteur de la haute technologie attire la ressource humaine qualifiée. « Un groupement d'ingénierie »

Beaucoup d'acteurs ont contribué au développement de la Silicon Valley : C'est le cas de Frederick Terman le doyen de Stanford, William Shockley le physicien américain et sa tentative de commercialisation d'un nouveau type de transistor dans les années 1950 et 1960 qui est à l'origine de la création de la Silicon Valley, Mark Zuckerberg le créateur de Facebook ou Steve Jobs le fondateur d'Apple.

- **Les licornes : ⁶⁹**

41% des licornes dans le monde sont américaines, dont les plus dominantes sont : Google, Apple, Facebook, Amazon, Microsoft, Uber, Tesla, ...

- **La stratégie d'innovation (l'appui du gouvernement) ⁷⁰:**

« Les entreprises du XXIe siècle aux états Unis s'appuieront sur la science et la technologie, la recherche et le développement... je veux que les Américains gagnent la course aux découvertes qui génèrent de nouveaux emplois. » Présidents Barak Obama, discours sur l'état de l'Union en 2015.

Aujourd'hui, le gouvernement fédéral Américain dévoile une stratégie actualisée pour l'innovation américaine. Cette stratégie, publiée pour la première fois en 2009, donne un aperçu des efforts déployés par l'administration pour s'assurer que l'Amérique continue de jouer le rôle d'économie la plus innovante au monde, pour développer les industries du futur et pour exploiter l'innovation afin de relever les défis les plus importants du pays.

Cette stratégie plaide également en faveur d'investissements clés dans l'innovation pour faire progresser les technologies émergentes importantes identifiées, proposés dans le budget 2016 du président et essentiels pour garantir que les états unis restent une superpuissance en matière d'innovation.

⁶⁹ Le classement mondial des licornes. Disponible sur : <https://www.cbinsights.com>. Consulté le 21/04/2019

⁷⁰ A strategy for American innovation, National Economic Council and Office of Science and Technology Policy. Octobre 2015

Elle comprend trois composantes principales :

- L'importance d'investir dans la recherche et le développement (RD) et dans les autres éléments constitutifs de la croissance économique à long terme.
- Des domaines stratégiques allant des véhicules de pointe à la médecine de précision, ou des efforts ciblés peuvent faire progresser les priorités nationales et contribuer à la création d'une prospérité partagée (Fabrication de pointe – Médecine de précision – Initiative cerveau – Véhicules avancés – Villes intelligentes – énergie propre et technologies éco énergétiques – Technologie éducative – espace – Nouvelle frontières en informatique) .
- De nouveaux efforts pour rendre le gouvernement fédéral plus innovateur pour améliorer la performance et créer un meilleur environnement pour l'innovation par le secteur privé et la société civile.

- **Le capital risque ⁷¹:**

Les investissements de capital-risque en 2018 dans les startups de la Silicon Valley et de San Francisco ont presque atteint autant que les deux années précédentes combinées, et nettement plus que toute autre année depuis 2000.

En 2018, Les investissements en capital-risque de la Silicon Valley et de San Francisco ont atteint 50 milliards de Dollars (19 milliards de dollars dans la Silicon Valley et près de 31 milliards de dollars à San Francisco) dont 38% de l'ensemble des fonds de capital-risque investis dans la Silicon Valley ont été réservé aux entreprises internet (les entreprises point com). La part du financement en capital-risque des entreprises du secteur de la santé de la Silicon Valley est restée élevée en 2018 (15%) avec un total d'investissement de 5.1 milliard de dollar.

Depuis 2002, la part du financement en capital-risque des entreprises du secteur électronique est passée de 18% à moins de 2%.

⁷¹ 2019 Silicon Valley Index

Tableau 14 : Top des levées de fonds de capital-risque en 2018

Nom de la startup	Montant d'investissement	Ville de la Silicon Valley
Katerra Inc.	\$865.00	Menlo Park
View Inc.	\$800.00	Milpitas
Zoox Inc.	\$462.39	Foster City
Snowflake Computing Inc.	\$437.28	San Mateo
Zume Inc.	\$375.00	Mountain View
Robinhood Markets Inc.	\$363.00	Palo Alto
Neutron Holdings Inc.	\$333.10	San Mateo
Grail Inc.	\$300.00	Menlo Park
23andMe Inc.	\$300.00	Mountain View
Allogene Therapeutics Inc.	\$300.00	South San Francisco
Anchorfree Inc.	\$295.00	Redwood City
Snowflake Computing Inc.	\$263.50	San Mateo

Source : 2019 Silicon Valley Index

La Silicon Valley a enregistré un record de 44 méga deals (plus de 100 million de dollar pour chacun) en 2018, contre 23 méga deals enregistré en 2017.

- **Les Business Angels ⁷²:**

Les investissements des Business Angels dans la Silicon Valley et à San Francisco ont diminué en 2018 respectivement de 50% et 13% (après ajustement pour l'inflation) ; la Californie dans son ensemble a connu aussi une baisse similaire (- 26% d'une année sur l'autre). Ces investissements représentaient 76% du total d'investissement du pays en 2018. Alors que les investissements à San Francisco et à Santa Clara County, ont enregistré une légère baisse d'une année à une autre (respectivement 13% et 5%), le même constat à San Mateo avec une diminution de 86% (92 million de dollar) toujours en 2018.

- **L'offre publique initiale : ⁷³**

Les offres publiques initiales de la Silicon Valley ont généré un total de 3,2 milliard de dollars, soit près de quatre fois le montant de l'année précédente, soit 6% du total national de 54 milliards de dollars.

La Silicon Valley et San Francisco ont doublé le nombre des offres initiales publiques en 2018 (20 et 08 respectivement) par rapport aux deux années précédentes, tandis que le nombre total des offres publiques initiales américaines n'a augmenté que de 10%. Ces 28 startups ont enregistré un retour (rendement moyen) de 37% après les offres.

⁷² 2019 Silicon Valley Index

⁷³ 2019 Silicon Valley Index

En 2018, il y a eu 20 offres publiques initiales, représentant 15% de toutes les offres publiques d'achat initiales sur les bourses de valeurs américaines de l'année. Sur ces 20, 13 étaient évalués à plus d'un milliard de dollar à la fin de l'année.

3.3.2.2 L'écosystème startup Français ⁷⁴:

- **Le marché des startups en France** : on remarque une augmentation de plus de 30% de création de startups entre 2012 et 2015. Jusqu'aujourd'hui plus de 10000 startups ont été lancés en France dont 1/3 d'entre elles sont localisées en Ile-de-France.
- **Le financement des startups** : la France se positionne à la 3^{ème} place après la Grande Bretagne et l'Allemagne en montant levé. En 2017, on remarque une augmentation de plus de 50% par rapport à 2016 avec 2.5 milliards d'euros levés en 2017, dont les 2/3 en Ile-de-France. L'année 2017 a connue l'intervention des fonds des grands groupes. Une soixantaine d'initiatives ont été conduites avec un fond corporate, dont 25 actions a plus de 5 millions d'euros (soient 16% des investissements). Selon la même source, les intervenants les plus importants en France sont : *Crédit Agricole, BNP Paribas, Société Générale, Orange, Axa, la MAIF, Airbus, Engie et Air liquide.*

A noter également qu'en 2017, un fond public de 10 milliards d'euros a été lancé en faveur des startups en France.

- **Les tops 5 des levées de fonds Françaises en 2017** :
 - ACTILITY (70 M d'euros) : fournir une plateforme pour objets connectés basée sur une technologie à bas débit.
 - OODRIVE (65 M d'euros) : un éditeur de logiciels en mode SaaS destinés aux professionnels pour le partage, la collaboration en ligne, la sauvegarde, l'archivage de documents et la signature électronique.
 - IVALUA (64 M d'euros) : un éditeur Français de solutions de gestion des achats (Gestion des fournisseurs, sourcing, gestion des contrats, achats, facturation, pilotage stratégique,..)

⁷⁴ EULER HERMES, Ecosystème Startup on vous explique tout ! Saurez-vous détecter des opportunités ? 2018 pages 8 & 9

- DOCTOLIB (61 M d'euros) : une startup qui fournit un service en ligne de prise et de gestion de rendez-vous médicaux mettant en relation des patients et des professionnels de la santé.
- MANO MANO (60 M d'euros) : une entreprise Française du secteur du commerce en ligne spécialisée dans le domaine du bricolage et du jardinage.
 - **Le marché de la technologie financière « FINTECHS »** : en France on compte environ 750 Fintechs dont les plus importants intervenants Français, nous pouvons mentionner :
 - Octobre (ex Lendix) : une société de prêt aux PME. Elle permet aux PME d'emprunter directement auprès de prêteurs particuliers et institutionnels. « Valorisation : entre 50 et 100 M d'euros. Le montant des levées de fonds : 23.2 M d'euros ».
 - FINEXKAP : est une entreprise de financement dédiée à la trésorerie des entreprises en France. « Valorisation : entre 50 et 100 M d'euros. Le montant des levées des fonds : 19 M d'euros ».
 - LINXO : une application pour gérer le budget, l'épargne et le compte bancaire (Assistant de gestion de portefeuilles). « Valorisation : entre 50 et 100 M d'euros. Le montant des levées de fonds : 23.2 M d'euros ».
 - KANTOX : est une multinationale qui propose des solutions de change et de paiement international aux entreprises. Une plateforme de change de devises. « Valorisation : entre 50 et 100 M d'euros. Le montant des levées de fonds : 22.8 M d'euros ».
 - SLIMPAY : elle a le statut d'établissement de paiement, sous l'autorité de régulation des banques. Elle propose des solutions de prélèvements automatiques. « Valorisation : entre 50 et 100 M d'euros. Le montant des levées de fonds : 15 M d'euros ».

- **Les Business Angels ⁷⁵:**

Depuis 2001, on compte plus de 11000 Business Angels fédérés dont 5000 actifs qui ont investi un montant global de 550 millions d'euros. Plus de 3500 entreprises a été accompagnées et financées avec plus de 20000 emplois créés et maintenus durant cette période.

⁷⁵ L'investissement des Business Angels en 2017. Fédération Nationale des Business Angels. FRANCEangels. Disponible sur: www.franceangels.org.

En 2017, on compte 70 réseaux de Business Angels (réseaux régionaux, réseaux sectoriels & d'anciens d'écoles, réseaux à l'étranger). 550 femmes investisseuses, 509 opérations d'investissement (augmentation de +22.6%), 48 millions d'euros investis par les Business Angels et 3000 emplois créés ou maintenus.

Les montants investis par des Business Angels selon le secteur d'activité sont réparti comme suit : 38% Digital, 19% santé et biotech, 17% bien de consommation, 8% industrie et chimie, 6% énergie cleantech, 6% services/transports, ...

- **Les Accélérateurs et Incubateurs :** on compte plus de 1000 incubateurs et accélérateurs en France dont les plus connus sont :
 - LA FRENCH TECH : initiative publique destinée à valoriser l'écosystème de startups françaises en France et à l'international.
 - LE VILLAGE BY CA : incubateur du Crédit Agricole. Héberge plus de 300 startups sur une vingtaine de sites en France.
 - STATION F : est le plus grand incubateur au monde sous l'impulsion de Xavier Niel. Inaugurée en Juin 2017 sur un campus de 34000 m² à Paris.
 - RESEAUX LES PREMIERES : incubateur « girl power », dédié aux femmes entrepreneures.
 - 1KUBATOR : implanté à Lyon, Bordeaux et Nantes
 - 50 PARTNERS : est détenu par 50 entrepreneurs associés dont les plus connus sont Frédéric Mazzella (BlaBlaCar). Est un incubateur très sélectif avec le soutien de 6 à 10 startups en forte croissance chaque année.
 - AGORANOV : Agoranov a accompagné plus de 350 startups dont des success stories comme Doctolib.
 - THE FAMILY : TheFamily propose à des startups une aide stratégique en contrepartie d'une participation variable à leur capital.
 - PARIS&CO : site du 20^{ème} arrondissement dédié aux startups liées à l'alimentaire, 15^{ème} pour la e-santé & bien-être, 16^{ème} dédié au sport,...
 - PARIS PIONNIERES : il a permis l'éclosion de plus de 300 startups depuis sa création en 2006.
 - PEPENIERE 27 : héberge une centaine de startups à Paris dans tous les secteurs d'activité.

- PARISTECH : incubateur universitaire qui a hébergé plus de 400 startups depuis sa création en 1999.
- HUB BPI : plateforme d'échange et lieu de connexion entre grandes entreprises et startups.
- AXELEO : Axeleo a levé 2.3 millions d'euros en 2015. S'est également doté d'un fonds d'accélération de plus de 25 millions d'euros en juillet 2017.
- EURATECHNOLOGIES : situé à Lille avec une superficie de 150000 m² « Parc d'activité ». Euro technologies s'affiche comme le 2^{ème} plus gros incubateur de France, avec 75 à 90 projets par an.
- PLAINE IMAGE : autour des images numériques et des industries, il rassemble des écoles, chercheurs, entreprises et startups.
- Héméra : fondé en 2016, l'accélérateur de startups qui est implanté à Bordeaux va transférer son activité dans de nouveaux locaux de 1900 m² en plein cœur de Bordeaux suite à une levée de fond de 2 millions d'euros.
- Bordeaux Technowest : avec 4 pépinières, elle accompagne les projets des startups dans 4 secteurs : aéronautique-spatial défense, éco-activités, bâtiment intelligent et connecté, smart cities et écologie urbaine.
- EMERGYS : accompagner les projets de création d'entreprise en lien avec les laboratoires de recherches publics ou privés. Plus de 1740 projets accompagnés depuis 2000.
- West Web Valley : implanté à Brest. A levé 30 millions d'euros pour soutenir et accompagner 25 à 30 startups dans leur développement.
- LE MAME : implanté à Tours. Il a pour objectif de réunir un nombre important d'entreprises innovantes dans un bâtiment de 14500 m².
- Bic de Montpellier Méditerranée Métropole : Spécialisé dans la création de startups sur le territoire de Montpellier Méditerranée Métropole. Il a hébergé quelques success stories comme Medtech ou Awox.
- MARSEILLE INNOVATION : créé en 1996, le plus grand centre européen d'entreprises et d'innovation de la région PACA accompagne des startups en phase de démarrage dans les domaines du numérique, du multimédia, de l'audiovisuel, des objets connectés et plus généralement des sciences de l'ingénieur.

- **START UP PALACE** : implanté à Nantes. Chaque startup sélectionnée pourrait bénéficier de 250000 euros à son arrivée, 500000 euros au bout de six mois et un million d'euros à douze mois qui pourrait être financé par l'intervention de fonds d'investissement, dont le Fonds Go Capital Amorçage qui vient d'être doté de 60 millions d'euros.

- **Les licornes ⁷⁶**:

On compte en Mars 2019, en France que 4 licornes : **BlaBlaCar** fondée par Frédéric Mazzella, **OVH** fondée par Octave Klaba, **Deezer** et **Doctolib**. **Nombre total d'entreprise de Licorne : 333.**

3.4 Comment peut-on construire un écosystème :

Selon la théorie « Boulder thesis » présenté par Brad Feld dans "Startup communities: building an entrepreneurial ecosystem in your city" 2012, il est faisable de bâtir un écosystème propice au développement des startups partout dans le monde. Il suffit que quatre conditions soient rassemblées :

- a- Les entrepreneurs doivent conduire la communauté des startups : c'est-à-dire les feeders "les dispositifs de soutien – gouvernement, universités, investisseurs,...- "doivent fonctionner au profit des leaders "les entrepreneurs influenceurs qui ont le pouvoir décisionnels".
- b- La communauté doit intégrer une vision à long terme : un engagement à long terme des dirigeants.
- c- La communauté doit impliquer toute les parties prenantes pas seulement les entrepreneurs : c'est-à-dire la communauté des startups doit être ouverte et contenir tous ceux qui désirent y adhérer.
- d- L'engagement de la communauté à travers l'organisation continue des évènements et des activités. La dynamique entrepreneuriale est la responsabilité de toutes les parties de la communauté.

⁷⁶ 2018 CBINSIGHTS. The Global Unicorn Club. Disponible sur : www.cbinsights.com. Consulté le 27/03/2019.

3.5 Les Facteurs clés de succès :

3.5.1 Les facteurs clés de succès vis-à-vis des créateurs :

Laurence Leseur, dans son ouvrage *Startup Mode d'emploi Les 8 clés de la réussite 2018*, a proposée 8 clés qui conditionnent le succès de la startup vu des créateurs :

a- Savoir pitcher et proposer une offre claire et innovante :
Le pitch est une expression anglaise désignant un petit discours de présentation de projet, au départ imaginé pour les financeurs potentiels, et qui ne dépasse pas le temps d'un trajet d'ascenseur⁷⁷.

C'est la première occasion pour le créateur d'évoquer son projet à toute personne qui pourra constituer un relais et un soutien dans sa réalisation. Il doit attirer l'intérêt et l'attention des interlocuteurs en quelques phrases qui résument avant tout⁷⁸ :

- L'idée du projet, son domaine d'application
 - Ce que la solution proposée apporte de nouveau au marché
 - La présentation des publics cible d'un point de vue commercial
 - Des éléments de viabilité et/ou potentiel économique : l'appui d'un client pilote, le bénéfice d'un test en réel, les données et tendance du marché...
 - L'anecdote clé qui a amené à concevoir le projet (histoire du créateur)
- b- Le créateur doit identifier l'ensemble des concurrents directs ou indirects qui existe dans le marché.* Selon (Laurence Leseur 2018) un marché mal identifié effraiera la plupart des investisseurs et fermera la porte de la plupart des partenaires ;
- c- L'esprit d'équipe et de partage :* le créateur doit penser « Team » ;
- d- Le créateur doit validez la solution avec les premiers clients avant de créer la société ;*
- e- Connaitre les endroits fétiches pour booster la créativité ;*
- f- Le créateur doit choisir le meilleur statut juridique* qui accompagne l'évolution de la startup ;
- g- Le créateur doit protéger l'ensemble des innovations et brevets ;*
- h- Le créateur doit savoir comment combiner entre les différentes structures d'appui disponibles* afin d'assurer le développement de la startup pour chaque phase de développement.

⁷⁷ Laurence Leseur. *Startup Mode d'emploi les 8 clés de la réussite*, 2018. P1.

⁷⁸ Laurence Leseur. *Startup Mode d'emploi les 8 clés de la réussite* 2018. P8.

3.5.2 Les Facteurs clés de succès vis-à-vis des accompagnateurs ⁷⁹:

Voici quelques facteurs clés de succès d'une activité d'accompagnement des startups vis-à-vis des accompagnateurs selon Olivier Ezratty :

- *Activation d'un réseau personnel* pour Olivier Ezratty est la valeur clé pour faire avancer le projet de l'entrepreneur pour lui trouver subventions, financements, partenaires, clients, fournisseurs et nouveaux collaborateurs. Pour lui ce réseau se construit avec le temps et est souvent basé sur des échanges de bons procédés.
- *Expertise et expérience généraliste* : Olivier Ezratty trouve que l'aide des créateurs et des entrepreneurs nécessite une expérience diversifiée dans différents domaines. Il ajoute : « différents spécialistes peuvent intervenir selon le besoin. La connaissance pratique d'un grand nombre d'études de cas réelles est critique. »
- *Capacité d'écoute et de communication* : elle est utile pour bien gérer la relation et la confiance avec les dirigeants de l'entreprise, pour activer son réseau, et présenter sous le meilleur jour le projet (Olivier Ezratty).
- *Fiabilité et rapidité d'action* : le temps est une valeur clé de l'entrepreneur. il faut agir rapidement tout en prenant du recul. A un rythme beaucoup plus rapide que dans les grandes entreprises. L'accompagnateur ne doit pas être dispersé sur un trop grand nombre de sociétés au risque de s'y perdre et de ne plus être rapide à la détente.
- *Opérationnel* : les startups ont certes besoin de définir une bonne stratégie et un bon business plan, mais elles doivent vite réussir du point de vue opérationnel. Il faut donc savoir également les accompagner dans l'exécution pratique de leur plan.
- *Capacité à trouver la bonne information*

Conclusion du chapitre :

Au terme de ce chapitre, nous pouvons conclure que le succès et le développement de la startup dépend de la qualité de l'accompagnement et de l'adéquation du service proposé par l'accompagnateur à ses besoins spécifiques abordés sous dessus et qui touchent trois volets essentiels, à savoir : l'environnement, le pilotage et le financement.

L'accompagnement de la startup nécessite la contribution de plusieurs intervenants.

⁷⁹ Olivier Ezratty. Guide des Startups en France. Avril 2018 22e édition. Page 458/506

CHAPITRE 4
LES PROGRAMMES D'APPUI AUX
ENTREPRENEURS ET AU
DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE EN
ALGERIE

Les pouvoirs publics en Algérie accordent un grand intérêt au développement des entreprises pour cela elle a mis en place des structures d'appui complémentaires qui tendent vers cet objectif. Dans ce chapitre, nous découvrirons premièrement les programmes d'appuis à la PME en identifiant les dispositifs locaux d'appui relevant du secteur de l'industrie et des mines, les dispositifs nationaux d'appui à l'investissement, les dispositifs sociaux d'appui à la PME et les structures d'appuis du secteur de la recherche scientifique. Deuxièmement, nous aborderons les programmes de soutiens aux startups comme nous le montre le tableau suivant que nous avons réalisé au cours de ce travail :

Tableau 15 : les structures d'appui aux entrepreneurs et au développement économique en Algérie

Programmes d'appuis à la PME	Dispositif
Dispositifs locaux d'appui relevant du secteur de l'industrie et des mines	Centres de facilitations
	Pépinières d'entreprises
	FGAR
	CGCI-PME
Dispositif national d'appui à l'investissement	ANDI
	DIM
	CNI
	ANDPME
	ALGEX
	ANPT
Dispositifs sociaux d'appui à la PME	ANSEJ
	CNAC
	ANGEM
	ANIREF
	ANEM
Structures d'appuis du secteur de la recherche scientifique	INAPI
	CATI
	ANVREDET
	CREAD
	CDTA
Programmes de soutien aux startups	Les sociétés de Capital-Risque
	Casbah Business Angels
	IncubMe
	tStart
	FAUDTIC
	ELIP « Entrepreneurship, Leadership & Innovation Program »
	CHALLENGE STARTUPPER DE L'ANNEE PAR TOTAL
	FIE « Formation Ingénieur Entreprendre »
	ALGERIA WEB AWARDS
	ONE-TIC « Orientation des Nouvelles Entreprises vers les tics »
	THE ALGERIAN ACCELERATION PROGRAM – Sylabs

Source : étudiant

4.1 Les programmes d'appuis à la PME :

4.1.1 Dispositifs locaux d'appui relevant du secteur de l'industrie et des mines :

4.1.1.1 Centres de facilitations ¹⁰⁰ :

Le centre de facilitation est créé par décret n°03-78 du 25 Février 2003. Le centre de facilitation est un établissement public à caractère administratif « EPA ». Il est doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière.

Il a pour missions de :

- Développer la culture d'entreprise ;
- Offrir un guichet adapté aux besoins des créateurs d'entreprises et des entrepreneurs ;
- Vérifier la bonne adéquation entre le projet, le secteur d'activité et le profil du candidat et ses motivations ;
- Réduire les délais de création, d'expansion et de reprises d'entreprises ;
- Accompagner les petites et moyennes entreprises dans l'intégration économique nationale et internationales ;
- Accompagner les créateurs de projets et les entrepreneurs dans le domaine de la formation et de la gestion ;
- Favoriser le développement de nouvelles technologies auprès des porteurs de projets ;
- Promouvoir et favoriser la diffusion du savoir-faire ;
- Diffuser les dispositifs d'aide et de soutien aux PME ;

De ce qui précède, les centres de facilitation constituent un espace d'animation économique destinés à rendre l'information disponible et à assister les porteurs de projets à concrétiser leur investissement.

4.1.1.2 Pépinières d'entreprises ¹⁰¹:

La pépinière d'entreprise est créée par décret n°03-78 du 25 Février 2003. La pépinière d'entreprises est un établissement public à caractère industriel et commercial « EPIC ». Elle est dotée de la personnalité morale et de l'autonomie financière.

¹⁰⁰ Agence Nationale de Développement de la PME mise à niveau des PME. Disponible sur : www.andpme.org.dz.

¹⁰¹ Décret n°03-78 du 25 Février 2003 PME

La pépinière d'entreprises a pour mission de :

- Offrir des conseils personnalisés ;
- Accompagner et suivre les porteurs de projets avant et après la création de leur entreprise ;
- Examiner les plans d'affaires des futurs locataires porteurs de projets au sein de la pépinière ;
- Etudier et proposer les moyens et les instruments de promotion et d'implantation des nouvelles entreprises ;
- Aider les entreprises à surmonter les difficultés et les obstacles auxquels elles sont confrontées ;
- Mettre à disposition des entreprises hébergées le mobilier de bureau, des équipements de bureautique et d'informatique ;
- Développer une synergie avec l'environnement de l'entrepreneuriat ;
- Favoriser l'émergence des projets innovants ;
- Pérenniser les entreprises accompagnées ;
- Inciter les entreprises à mieux se structurer ;
- Accueillir, héberger et accompagner pour des périodes limitées, dans le temps, des entreprises naissantes ainsi que des porteurs des locaux ;
- Gérer et louer des locaux ;
- Offrir des prestations de services ;
- Offrir à la demande des entreprises hébergées les services communs suivants :
 - La réception des messages téléphoniques et fax
 - La distribution et l'envoi de courrier ainsi que l'impression de documents
 - La consommation d'électricité, du gaz et de l'eau

A travers ces missions les pépinières d'entreprises sont définies comme étant *des structures publiques qui permettent, à travers des actions d'accompagnement et d'encadrement, d'assister les porteurs de projets dans le lancement de leurs activités*. Elles offrent des services intégrés aux jeunes promoteurs à travers une assistance et un conseil dans tous les aspects de la gestion.

4.1.1.3 FGAR ¹⁰²:

Le Fonds de garantie des crédits aux PME dénommé FGAR, est créé par décret exécutif n°02-373 du 6 Ramadhan 1423 correspondant au 11 novembre 2002 en application de la loi d'orientation sur les PME, ce décret fixe les statuts du Fonds de garantie. Placé sous tutelle du Ministère de l'Industrie et des Mines, Le FGAR est doté de la personnalité morale et de l'»'autonomie financière.

- **Les objectifs du FGAR :** l'objectif principal du FGAR est de faciliter l'accès aux financements bancaires à moyen terme afin de supporter le démarrage et l'expansion des PME, en accordant des garanties de crédits aux banques commerciales, afin de compléter le montage financier de projets d'entreprises, viables et orientées vers la création et/ou le développement d'entreprises.
- **Missions :**
 - Octroyer la garantie aux PME ;
 - Garantir les relais des programmes mis en place en faveur des PME par les institutions internationales ;
 - Assurer le conseil et l'assistance technique en faveur des PME bénéficiaires de la garantie du fonds ;
 - Entreprendre tout projet de partenariat avec les institutions activant dans le cadre de la promotion et du développement de la PME ;
 - Engager toute action visant l'adoption des mesures relatives à la promotion et au soutien de la PME dans le cadre de la garantie des crédits d'investissements.
- **Critères d'éligibilité :**
 - I. Les projets éligibles : la priorité est accordée aux PME présentant des projets visant :
 - La fabrication de biens ou d'offres de services inexistantes en Algérie ;
 - La création d'une forte valeur ajoutée aux produits fabriqués ;
 - La réduction des importations ;
 - L'accroissement des exportations ;
 - L'utilisation de ressources naturelles disponibles en Algérie tout en favorisant la transformation de matières premières locales ;
 - Un financement optimum par rapport au nombre d'emplois créés ;

¹⁰² Décret exécutif n°02-373 du 6 Ramadhan 1423 correspondant au 11 novembre 2002.

- Le recrutement de jeunes diplômés des centres de formation de métiers, d'écoles techniques et d'universités ;
- La réalisation des projets dans des régions ayant un important surplus de main-d'œuvre ;
- Le développement de nouvelles compétences, spécialement dans la nouvelle économie ;
- L'innovation par la technologie ou le savoir-faire.

4.1.1.4 CGCI-PME (La Caisse de Garantie des Crédits d'Investissements) ¹⁰³:

La Caisse de Garantie des Crédits d'Investissements est une société créée à l'initiative des Pouvoirs Publics par décret présidentiel 04-134 du 19 avril 2004 portant statuts de la Caisse pour soutenir la création et le développement de la PME en lui facilitant l'accès au crédit (objet social statutaire). Elle est dotée d'un capital social autorisé de 30 Milliards DA, souscrit à concurrence de 20 Milliards DA, détenu à hauteur de 60% par le Trésor public et 40% par les banques (BNA, BEA, CPA, BDL et CNEP Banque).

Par ailleurs, la possibilité est donnée à toutes les banques et tous les établissements de crédit de la place, pour prendre une participation dans le capital social de la caisse (art. 8 du décret présidentiel). Sa capitalisation à dominante publique et l'assimilation de sa garantie financière à une garantie de l'Etat par la Loi de Finance 2009 renforcent sa signature de garant et en font une institution de premier ordre.

La Caisse a inauguré, en 2011, une nouvelle phase de diversification de son offre suite à la décision des Pouvoirs Publics de lui déléguer la gestion d'un Fonds de Garantie dédié à la couverture des financements agricoles. Cette décision s'appuie sur l'article 36 de la LFC du 18 juillet 2011 qui consacre la possibilité pour la Caisse d'adosser ses risques à des fonds abondés par l'Etat.

Dans ce cadre la Caisse de Garantie des crédits d'investissement pme est habilitée à gérer, aussi bien pour le compte de l'Etat et que pour tout autre organisme bailleur de fonds, des fonds de garantie spécialisés destinés à garantir le financement des différents secteurs d'activité. La gestion de ces fonds s'effectue dans le cadre d'une convention souscrite entre la caisse et le bailleur de fonds.

¹⁰³ Décret présidentiel 04-134 du 19 avril 2004 portant statuts de la Caisse pour soutenir la création et le développement de la PME.

▪ **Missions et activités :**

La Caisse a pour objet de garantir aux banques et aux établissements de crédits les risques de défaillances de remboursement des crédits d'investissement dont la durée est inférieure ou égale à 7 ans, période de différé incluse et des crédits bails dont la durée est inférieure à 10 ans contractés par les PME. Au titre du financement de leurs projets d'investissement productifs de biens et de services, portant sur la création, l'extension et/ou le renouvellement de leurs équipements de production.

Le niveau maximum des crédits éligibles à la garantie de la CGCI est fixé à 350 millions DA.

La limite de la garantie est fixée à 250 Millions DA pondérée à 80% pour les crédits octroyés au titre du financement des projets d'investissement portant sur la création et de 60% lorsqu'il s'agit d'un crédit accordé à une PME en développement tel que spécifié à l'article 13 du décret présidentiel n°04-134 du 19 avril 2004.

4.1.2 Dispositif national d'appui à l'investissement :

4.1.2.1 L'ANDI ¹⁰⁴:

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

L'ANDI a été créée dans le cadre des réformes de 1^{ère} génération engagées en Algérie durant les années 1990, l'Agence en charge de l'investissement a connu des évolutions visant des adaptations aux mutations de la situation économique et sociale du pays. Initialement APSI, Agence de Promotion, de Soutien et de Suivi de l'Investissement de 1993 à 2001, puis ANDI, Agence Nationale de Développement de l'Investissement, cette institution gouvernementale s'est vue confier la mission de facilitation, de promotion et d'accompagnement de l'investissement.

▪ **Mission de l'ANDI :**

L'Agence a pour missions :

- L'enregistrement des investissements ;

¹⁰⁴ Ministère de l'Industrie et des Mines : www.mdipi.gov.dz

- La promotion des investissements en Algérie et à l'étranger ;
- La promotion des opportunités et potentialités territoriales ;
- La facilitation de la pratique des affaires, du suivi de la constitution des sociétés et de la réalisation des projets ;
- L'assistance, l'aide et l'accompagnement des investisseurs ;
- L'information et la sensibilisation des milieux d'affaires ;
- La qualification des projets, leur évaluation et l'établissement de la convention d'investissement à soumettre à l'approbation du conseil national d'investissement.

▪ **Deux régimes d'avantages sont prévus :**

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

L'ANDI est présente dans toutes les wilayas du pays à travers les « guichets uniques décentralisés » qui sont des structures qui regroupent les représentants locaux de l'ANDI et les organisations et administrations concernées par l'acte d'investissement (Registre de commerce, impôts, douanes, foncier, ...). Le guichet unique a pour vocation d'être l'interlocuteur unique du promoteur dans l'esprit d'alléger et de faciliter les formalités et procédures administratives relatives au projet d'investissement.

Le passage de l'APSI vers l'ANDI s'est traduit par des modifications des cadres institutionnels et réglementaires :

- Création du Conseil National de l'Investissement, organe présidé par le Premier Ministre, chargé des stratégies et des priorités pour le développement ;
- Création de structures régionales de l'Agence qui contribuent en concertation avec les acteurs locaux au développement régional. Cette contribution consiste notamment en la mise en place des moyens humains et matériels pour faciliter et simplifier l'acte d'investir ;
- Instauration d'une commission interministérielle de recours chargé de recevoir et de statuer sur les doléances des investisseurs ;
- Clarification des rôles des différents intervenants dans le processus d'investissement ;
- Révision du dispositif d'incitation à l'investissement ;

- Suppression du niveau d'autofinancement exigé à l'éligibilité aux avantages ;
- Simplification des formalités d'obtention des avantages ;
- Allègement des dossiers de demande d'avantages.

Forte d'une expérience et d'une expertise avérée en matière de promotion de l'investissement, l'ANDI s'est assuré une place au sein des réseaux internationaux des agences de promotion des investissements et entretient une coopération notamment avec ses homologues européens, arabes et asiatiques :

- WAIPA, Association mondiale des agences de promotion des investissements qui comprend plus de 150 API dans le monde ;
- ANIMA, réseau euro-méditerranéen des Agences de Promotion des Investissements, des 12 pays de la rive sud de la méditerranée en partenariat avec les agences françaises, italiennes et espagnoles ;
- AFRICANET, association des Agences de Promotion des Investissements africaines depuis 2010 ;
- Conclusions de plusieurs accords et convention bilatérales avec des API visant l'échange d'expérience et de bonnes pratiques en matière de promotion d'investissement.

Afin de fournir des prestations selon les normes et standards internationaux, l'ANDI œuvre avec diverses institutions et organismes internationaux tels que :

- CNUCED pour le conseil et l'expertise, à l'occasion de l'examen de la politique d'investissement en Algérie ;
- ONUDI pour la formation et le perfectionnement des cadres de l'Agence sur les méthodes d'évaluation des projets d'investissements ;
- Banque Mondiale pour l'audit du processus de création d'entreprises et propositions de mesures d'amélioration dans le cadre de son programme DOING BUSINESS.

4.1.2.2 Directions de l'Industrie et des Mines des Wilayas DIM¹⁰⁵.

Les directions de l'industrie et des mines sont créés conformément au exécutif n°15-15 du 22 janvier 2015 portant création, missions et organisation de la direction de wilaya de

¹⁰⁵ Décret exécutif n°15-15 du 22 janvier 2015, portant création, missions et organisation de la direction de wilaya de l'industrie et des mines.

l'industrie et des mines. Elles sont chargées au niveau local en ce qui concerne le volet investissement, du développement du tissu industriel et la promotion de l'investissement.

Elles ont une mission d'assister les entreprises du secteur industriel dans la formalisation de leur action en matière de compétitivité industrielle et de collecter, analyser, consolider et diffuser les informations et données statistiques sur les activités industrielles.

Le ministère de l'Industrie et des Mines lancé un vaste plan de formation touchant l'ensemble des catégories des fonctionnaires locaux pour mettre à jour les connaissances et améliorer les compétences et rendements de ces structures décentralisées.

Il s'agit d'une architecture rénovée organisée en cinq services, dont la normalisation, la métrologie et le contrôle de la conformité, la promotion de l'investissement, le développement industriel et le suivi des participations de l'Etat, la petite et moyenne entreprise, ainsi que les mines et le contrôle réglementaire, en appui du service de l'administration des moyens. Les directions de l'industrie et des mines sont les chevilles ouvrières qui déclineront le plan d'action sectoriel. Elles constituent la force de frappe de l'économie algérienne. Elles sont désormais mobilisées au service de l'entreprise pour gagner la bataille de la diversification et de la production nationale.

4.1.2.3 Conseil National de l'Investissement CNI ¹⁰⁶ :

Le CNI est créé auprès du ministre chargé de la promotion des investissements qui en assure le secrétariat. Il est placé sous l'autorité du Chef du Gouvernement qui en assure la présidence. Ses travaux sont sanctionnés par des décisions, des avis et des recommandations.

Le redéploiement institutionnel opéré en octobre 2006 a renforcé le CNI dans son rôle stratégique. L'action de ce conseil s'exerce désormais en matière de décisions stratégiques relatives à l'investissement et en matière d'examen des dossiers d'investissements présentant un intérêt pour l'économie nationale.

Les membres permanents qui composent le CNI sont les ministres chargés des portefeuilles suivants :

- Collectivités locales ;
- Finances ;
- Industrie et promotion des investissements ;

¹⁰⁶ Le décret exécutif n°06-355 du 09 octobre 2006 relatif aux attributions, à la composition, à l'organisation et au fonctionnement du Conseil National de l'Investissement.

- Commerce ;
- Energie et mines ;
- Tourisme ;
- Petite et moyenne entreprise et artisanat ;
- Aménagement du territoire, environnement et tourisme.

Le président du conseil d'administration ainsi que le directeur général de l'ANDI assistent, en tant qu'observateurs, aux réunions du CNI. Le CNI peut faire appel à toute personne en raison de ses compétences ou de son expertise dans le domaine de l'investissement.

Le CNI se réunit au moins une fois par trimestre et peut être convoqué par son président ou à la demande d'un de ses membres.

4.1.2.4 ANDPME¹⁰⁷ :

L'ANDPME est l'Agence Nationale de Développement de la PME, elle a été créée par décret exécutif n°05-165 du 03 mai 2005.

C'est un établissement public à caractère administratif, doté de la personne morale et de l'autonomie financière, placé sous la tutelle du Ministre chargé de la PME qui en préside le conseil d'orientation et de surveillance tel que prévu par le décret exécutif n°05-165 du 03 mai 2005.

L'ANDPME est l'instrument de l'état en matière de mise en œuvre de la politique nationale de développement de la petite et moyenne entreprise. Elle a été chargée de la mise en œuvre du programme nationale de mise à niveau, doté d'un budget de 386 milliard de dinars au profit de 20000 PME algériennes.

Le département ministériel dont dépend cette agence envisage aussi la création de 200000 entreprises. Pour cela, l'ANDPME à travers l'expérience acquise, l'organisation proposée, l'appui des institutions, le renforcement de l'encadrement, les formations diplômantes des cadres de l'agence, concourra à la mise en œuvre du programme national de mise à niveau, comme un outil incontournable de la mise à niveau des entreprises, comme stipulé dans le communiqué du conseil des ministres en date du 11 juillet 2010.

La mise à niveau des PME, est avant tout, un processus continu d'apprentissage, de réflexion, d'information et d'acculturation, en vue d'acquérir des attitudes nouvelles, des

¹⁰⁷ Ministère de Développement Industriel et de la Promotion de l'Investissement : www.andpme.dz

réflexes et des comportements d'entrepreneurs, et des méthodes de management dynamiques et innovantes. Elle passe par plusieurs étapes selon les spécificités de chaque entreprise. On identifie quatre grandes étapes :

L'étape 1 : le déclic, c'est une étape préparatoire qui vise à faire prendre conscience au chef d'entreprise de ses insuffisances et de celles de son entreprise. Cette étape se réalise au travers d'un pré-diagnostic qui est une première mise à niveau rapide au cours de laquelle les problèmes de l'entreprise sont identifiés et validés.

L'étape 2 : l'adoption des bonnes pratiques de gestion et la mise en place d'une organisation fonctionnelle, il s'agit au cours de ce stade de mettre en place ou d'optimiser des fonctions d'entreprise si elles n'existent pas ou sont mal organisées. L'entreprise prend forme.

L'étape 3 : le développement fonctionnel. A ce niveau l'entreprise engage sa mise à niveau proprement dite sur des actions d'ordre spécifique et sur la base des acquis des étapes précédentes. Ces actions portent sur : Renforcement des ressources humaines à différents niveaux, le chef d'entreprise apprend à déléguer des responsabilités, à faire travailler une équipe et à faire confiance à des compétences.

- Meilleure appréhension des marchés et du positionnement de la PME ;
- Mise en place d'outils de gestion et de méthodes dans différents domaines selon le secteur ;
- Les actions dans ce domaine peuvent toucher la gestion de projet dans une entreprise de bâtiment, l'ordonnancement, lancement ou la gestion de production dans une entreprise industrielle, la gestion des stocks, le calcul des couts.

Les actions sont identifiées selon les besoins réels de la PME.

L'étape 4 : l'anticipation et la conformité aux standards internationaux. A ce stade le chef d'entreprise se met en situation d'anticipation sur l'avenir de l'entreprise et s'engage sur des actions de type sophistiqué, telles que :

- Mise en place de systèmes qualité en vue de certification selon les normes internationales telles que ISO 9001, BPF, ISO 22000, etc.
- Marquage CE, plan d'actions pour l'exportation
- Elaboration d'une stratégie d'entreprise, projets de partenariat
- Mise en place de R&D, veille technologique

4.1.2.5 ALGEX ¹⁰⁸:

L'Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur (ALGEX) a pour mission de contribuer, sous l'égide du Ministère du Commerce, au développement des exportations algériennes hors hydrocarbures. Au cœur du dispositif de soutien au commerce extérieur algérien, ALGEX est chargée d'élaborer, au profit du Ministère du Commerce, des rapports périodiques sur le commerce extérieur, des études d'impact des accords commerciaux sur l'économie algérienne, des notes de conjoncture sur les produits de base importés par l'Algérie, ainsi que des analyse-marché, des analyses-produit et des panoramas sectoriels.

Ses équipes dispensent aux entreprises algériennes des conseils et de l'information sur le dispositif public d'aide aux exportations, sur la réglementation commerciale internationale et sur les opportunités d'affaires, afin de les aider à préparer leur accès aux marchés étrangers, notamment à travers sa cellule d'écoute et d'orientation, la Maison des Exportateurs (Dar-El-Moussaddr).

Pour développer la visibilité de l'offre algérienne à l'international, ALGEX contribue à la promotion des produits algériens à travers l'accompagnement des entreprises algériennes dans les foires et salons internationaux. Elle propose également aux entreprises des mises en relation d'affaires et des contacts avec les importateurs étrangers pour développer leurs relations commerciales et trouver des débouchés pour leurs produits sur les marchés étrangers.

Elle est chargée, enfin, d'identifier les entreprises ayant un potentiel et des capacités leurs permettant de se développer à l'international, les encourage à s'orienter vers les marchés étrangers et les accompagne sur leurs itinéraires à l'export.

- **Les principales missions d'Algex :**

- Promouvoir le produit algérien à travers l'accompagnement et le conseil prodigué aux opérateurs algériens ;
- Analyser les marchés extérieurs en développant la veille commerciale et réglementaire ainsi que les études prospectives ;
- Organiser la participation algérienne aux foires et manifestations économiques à l'étranger et les rencontres d'affaires ;

¹⁰⁸ Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur : www.algex.dz

- Identifier le potentiel national d'exportation par une meilleure connaissance de la production nationale ;
- Gérer des instruments de promotion des exportations hors hydrocarbures au bénéfice des entreprises exportatrices ;
- Elaborer un rapport annuel d'évaluation sur la politique et les programmes d'exportation ;
- Analyser les données sur les importations ;
- Mettre à disposition des entreprises un réseau de partenaires nationaux et internationaux pour d'éventuelles mises en relations d'affaires.

4.1.2.6 ANPT « L'Agence Nationale de Promotion et de Développement des Parcs Technologiques »¹⁰⁹ :

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

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

A ce titre, elle a pour rôle de dynamiser le secteur des TIC et de promouvoir une plus grande pénétration technologique au sein de la société Algérienne.

Sa mission réside dans la validation, l'implémentation et la généralisation des technologies de l'information et de la communication. Elle veille à la mise en place des outils, mécanismes, et compétences nécessaires au développement d'un écosystème national propice à l'expansion d'une industrie des TIC au service de divers secteurs de l'économie Algérienne.

¹⁰⁹ WWW.NATP.DZ et décret exécutif n°04-91 du 3 Safar 1425 correspondant au 24 mars 2004 portant création de l'agence nationale de promotion et de développement des parcs technologiques et fixant son organisation et son fonctionnement.

▪ **Vision :**

S'imposer en tant que premier instrument public créant le lien entre partenaires industriels, académiques et acteurs économiques afin de promouvoir un écosystème fort et florissant dans les TIC à l'échelle nationale.

▪ **Mission :**

- Développer un écosystème favorable aux TIC à travers la création de parcs technologiques ;
- Instaurer une culture d'innovation et encourager l'esprit entrepreneurial à travers une stratégie d'encadrement efficace et durable.

▪ **Domaines d'action :**

L'ANPT agit dans les domaines suivants :

- Le domaine technique : Par le renforcement de la qualité technique de la ressource humaine, de par sa proximité au monde académique et industriel simultanément. L'agence veille à rapprocher les deux sphères par l'intermédiaire de formations de pointe et actions nécessaires au ralliement des compétences exigées et celles offertes par le marché. A travers la mise à niveau de la ressource humaine au pré requis du marché de l'emploi, l'ANPT tend à épaissir le secteur des TIC par l'investissement et le développement d'une ressource humaine qualifiée et innovante. Dans cette optique, l'agence densifie le tissu des opérateurs économiques actifs dans les TIC. Elle accompagne les jeunes diplômés innovateurs dans l'émergence de Startup, PME et PMI à travers deux mécanismes : l'incubation et la mise à disposition d'espaces d'hébergement en mode « bureau géré » à des prix hautement concurrentiels.
- Le domaine immobilier : De par les assiettes foncières dont elle dispose, l'ANPT met à la disposition des opérateurs économiques TIC des espaces à usage professionnel caractérisés par une complétude de services et commodités nécessaires à leurs activités quotidiennes.
 - Location d'espaces bureau/et ou d'affaire pour le développement des projets TIC ;
 - Location et/ou concessions de terrains pour le développement des projets TIC ;
 - Location d'espaces de bureau pour les startups créées au sein de l'incubateur durant les cinq dernières années ;
 - Location d'espace de bureau pour les PME/PMI développées ;

- Location de salles de réunions/et ou conférences pour tout organisme activant dans les TIC.
- Le domaine de l'ingénierie : De par son expertise, l'ANPT propose également des services d'ingénierie d'étude, conception et/ou aménagement à des fins professionnelles.
 - Ingénierie d'aménagement des zones d'activités technologiques ;
 - Ingénierie d'équipement des zones d'activités technologiques ;
 - Ingénierie de gestion des zones d'activités technologiques ;
 - Ingénierie d'accompagnement des activités d'innovation en matière de TIC ;
 - Fourniture et exploitation d'infrastructures de data center, d'hébergement et de services applicatifs ;
 - Formation à l'appropriation et à l'utilisation des TIC ;
 - Ingénierie des projets relevant des TIC ;
 - Ingénierie de logiciels et progiciels ;
 - Ingénierie de sécurité des systèmes informatiques ;
 - Ingénierie d'intégration des TIC.
- Le domaine de l'événementiel : Dans les limites de son objet, sa mission, et ses compétences, l'ANPT, à travers ses différentes directions, crée, organise et gère tout événement visant la dissémination de l'information scientifique et technologique et l'encouragement de l'esprit d'innovation et de créativité scientifique, pour son compte, pour le compte d'une institution publique, d'une entreprise privée ou même d'un particulier. Les événements tournent autour de thèmes spécifiques, sous forme de : séminaires, colloques, ateliers et programmes de formations.
- **L'incubation à l'ANPT :**

L'ANPT assure via ses différents incubateurs, l'hébergement et l'accompagnement au service de l'entrepreneuriat TIC. Sa mission est de mettre en place une stratégie de développement de la qualité technique de la ressource humaine, afin de promouvoir les initiatives d'innovation et de création d'entreprises TIC. Cette mission se manifeste à travers les différents services qu'elle propose tel que l'accompagnement ciblé et personnalisé, la formation, le coaching, l'organisation de séminaires, colloques ou ateliers.

4.1.3 Dispositifs sociaux d'appui à la PME :

4.1.3.1 La CNAC¹¹⁰ :

▪ Présentation du dispositif de la CNAC :

Les projets d'investissement sont initiés par les chômeurs promoteurs âgés de 30 à 55 ans dans le cadre du dispositif de soutien à la création et à l'extension d'activités :

- L'investissement en création : C'est la réalisation, entièrement nouvelle, d'une entité économique (entreprise, unité, atelier, etc.) donnant lieu à une activité de production de biens ou de services.
- L'investissement en extension : C'est l'augmentation des capacités de production de biens par l'acquisition de nouveaux équipements ou matériels pour répondre à la demande du marché. L'extension vise essentiellement les activités génératrices de richesse et d'emplois.

A noter que seules les activités de production e biens et de services sont éligibles. Les activités commerciales (revente en l'état) sont exclues. Il s'agit des activités suivantes :

- Activités de commerce de gros et de détails ;
- Activités d'importation et d'exportation.

Le montant maximum de l'investissement est fixé à dix (10) millions de dinars.

Le mode de financement est triangulaire et se présente selon deux niveaux :

Tableau 16 : le mode de financement triangulaire CNAC

Niveau	Apport personnel	Prêt non rémunéré	Crédit bancaire
Niveau 01 : inférieur à cinq (05) millions de dinars	1%	29%	70%
Niveau 02 : supérieur à cinq (05) millions de dinars et inférieur ou égal à dix (10) millions de dinars	2%	28%	70%

Source : CNAC

▪ Les conditions d'accès au dispositif CNAC :

- Etre âgé (e) de trente (30) à cinquante-cinq (55) ans ;
- Etre de nationalité algérienne ;

¹¹⁰ Caisse Nationale d'Assurance-Chômage : www.cnac.dz

- Ne pas occuper un emploi rémunéré ou exercer une activité pour propre compte au moment du dépôt du dossier ;
- Etre inscrit (e) auprès des services de l'Agence Nationale de l'Emploi ANEM comme demandeur d'emploi ;
- Disposer d'un diplôme ou attestation professionnelle en rapport avec l'activité projetée ;
- Disposer de capacités financières pour contribuer au financement de son projet ;
- Ne pas avoir déjà bénéficié d'une mesure d'aide de l'Etat au titre de la création d'activité : ANSEJ, ANGEM, ANDI, ...

4.1.3.2 L'ANGEM¹¹¹ :

▪ **Aperçu historique :**

Outil de lutte contre la précarité, le micro-crédit a permis à démunis d'accéder à des conditions de vie améliorées en créant leur propre activité génératrice de revenus. Il n'a pas connu, dans sa formule initiale, le succès souhaité par les pouvoirs publics en raison d'un manque d'accompagnement dans les phases de maturation et de suivi dans la réalisation des projets. Ce constat a été relevé lors du séminaire international organisé en décembre 2002 sur « l'expérience du micro crédit en Algérie ». Les recommandations faites lors de ce regroupement d'experts de la microfinance ont conduit à la création d'une institution spécialisée dénommée « Agence Nationale de Gestion du Micro-crédit », créée par le décret exécutif No 04-14 du 22 Janvier 2004.

▪ **Objectifs globaux :**

- La lutte contre le chômage et la précarité dans les zones urbaines et rurales en favorisant l'auto-emploi, le travail à domicile et les activités artisanales et de métiers, en particulier chez la population féminine ;
- La stabilisation des populations rurales dans ses zones d'origine par l'émergence d'activités économiques, culturelles, de production de biens et services, génératrices de revenus ;
- Le développement de l'esprit d'entrepreneuriat qui remplacerait celui d'assistanat, et aiderait ainsi à l'intégration sociale et à l'épanouissement individuel des personnes ;

¹¹¹ Agence Nationale de Gestion du Micro-crédit : www.angem.dz

L'ANGEM représente un instrument de réalisation de la politique du gouvernement pour la lutte contre le chômage et la précarité. Ses principales missions sont celles de :

- Gérer le dispositif du micro-crédit conformément à la législation et la réglementation en vigueur ;
- Soutenir, conseiller et accompagner les bénéficiaires du micro-crédit dans la mise en œuvre de leurs activités ;
- Notifier aux bénéficiaires dont les projets sont éligibles au dispositif, les différentes aides qui leur sont accordées ;
- Assurer le suivi des activités réalisées par les bénéficiaires en veillant au respect des clauses des cahiers des charges qui les lient à l'Agence ;
- Assister les bénéficiaires du micro-crédit, en cas de besoin, auprès des institutions et organismes concernés par la mise en œuvre de leurs projets.

▪ **Organisation de l'ANGEM :**

L'Agence est dotée d'une structure dénommée « Fonds de Garantie Mutuelle des Micro Crédit – F.G.M.MC », qui a pour mission de garantir les micro crédits accordés, par les banques et établissements financiers adhérents au Fonds, aux promoteurs ayant obtenu une notification des aides de l'Agence. Aussi, et à l'effet d'assurer les missions qui lui sont confiées, l'Agence a adopté un modèle d'organisation décentralisée : 49 Agences de wilaya couvrant l'ensemble du territoire du pays, soutenues par des cellules d'accompagnement au niveau de chaque Daïra. Le Fonds de garantie F.G.M.MC est représenté au niveau de chaque agence de wilaya par un cadre chargé d'études.

Un lien fonctionnel entre la Direction Centrale et les démembrements locaux (Wilayas) est assuré par l'Antenne Régionale. Structure chapotant une moyenne de cinq (05) Agences de wilayas, elle assure les rôles de coordination et de suivi des activités. Un réseau de dix (10) antennes régionales couvre l'ensemble des agences des wilayas.

Cette organisation représente un modèle idoine pour le travail de proximité et la réduction des délais nécessaires pour des prises de décisions rapides et adéquates.

▪ **Conditions d'accès au dispositif de l'ANGEM :**

- Etre âgé (e) de 18 ans et plus ;
- Etre sans revenus ou disposant de petits revenus instables et irréguliers ;

- Avoir une résidence fixe ;
- Disposer d'une qualification matérialisée par un diplôme, ou un titre équivalent reconnu ou bien, posséder un savoir-faire prouvé en relation avec l'activité projetée ;
- Ne pas avoir bénéficié d'une autre aide à la création d'activités ;
- Mobiliser un apport personnel de 1% du cout global de l'activité, au titre de l'acquisition de petits matériels et matières premières de démarrage de l'activité ;
- Cotiser au FGMMC dans le cas où le promoteur sollicite un crédit bancaire ;
- S'engager à rembourser le montant du prêt à la banque selon un échéancier arrêté ;
- S'engager à rembourser à l'ANGEM, le montant du PNR selon un échéancier arrêté.

4.1.3.3 ANIREF (Agence Nationale d'Intermédiation et de Régulation Foncière)¹¹² :

- **Missions :** L'Agence Nationale d'Intermédiation et de Régulation Foncière a été créé par le Décret Exécutif n° 07-119 du 23 avril 2007, modifié et complété par le Décret Exécutif n°12-126 du 19 mars 2012. Ce décret précise que l'Agence peut assurer les missions suivantes :
 - Mission de promotion foncière et immobilière :
 - Aménager des assiettes foncières pour la réalisation de zones industrielles, zones d'activités et tout autre espace destiné à l'activité économique ;
 - Réaliser de l'immobilier à usage industriel, commercial, artisanal et de bureaux.
 - Mission d'intermédiation :
 - Pour le compte de tout propriétaire
 - Mission de gestion des zones industrielles et d'activités :
 - L'Agence est habilitée à assurer, directement ou indirectement, la gestion des zones et espaces ainsi aménagés.
 - Mission de sujétion de service public :
 - La mise en place d'une banque de données de l'offre foncière et immobilière nationale destinée à l'activité économique ;
 - La promotion de l'offre foncière et immobilière nationale destinée à l'activité économique auprès des investisseurs ;

¹¹² Agence Nationale d'Intermédiation et de Régulation Foncière : www.aniref.dz

- L'observation du marché du foncier et de l'immobilier destiné à l'activité économique ;
- L'élaboration et l'édition de mercuriales périodiques du foncier destiné à l'activité économique et de l'immobilier industriel ;
- L'élaboration et l'édition de notes de conjoncture périodiques ayant trait aux tendances du marché du foncier et de l'immobilier destinés à l'activité économique ;
- L'estimation de la demande nationale en foncier et immobilier destinés à l'activité économique.

▪ **Modalités d'accès au foncier destiné à l'investissement :**

Deux procédures d'accès, selon le statut juridique du terrain :

- Terrain appartenant à des privés :
 - Accès par la cession ou la location.
- Terrain relevant du domaine privé de l'Etat :
 - Accès uniquement par la concession.

▪ **Avantages accordés aux investisseurs :**

- Le régime de la concession :
 - Permet à l'investisseur de mobiliser ses ressources financières pour la réalisation de son projet, plutôt qu'à l'acquisition onéreuse de l'assiette.
 - Offre à l'Etat une garantie d'une gestion rationnelle et une préservation durable d'une ressource non renouvelable.
- Le nouveau dispositif accorde à l'investisseur concessionnaire, l'exemption :
 - Des droits d'enregistrement de la concession,
 - Des frais de publicité foncière,
 - De la rémunération domaniale.
 - Des abattements importants sur les redevances annuelles sont accordés aux investisseurs concessionnaires, selon la localisation géographique du projet :
 - Projets réalisés dans les wilayas du Nord :
 - Abattement de 90% durant la période de réalisation du projet qui peut varier de 1 à 3 ans.
 - Abattement de 50% durant la période d'exploitation qui peut varier entre 1 à 3 années.

- Projets réalisés dans les wilayas des Hauts Plateaux, du Sud et du Grand Sud :
 - 1 DA le mètre carré sur une période de dix (10) ans. Cette période est portée à 15 ans pour les investissements réalisés dans le Grand Sud (wilayas d'Illizi, Tindouf, Adrar et Tamanrasset).
 - Au-delà, abattement de 50% sur le coût de la redevance annuelle.
 - Projets d'intérêt national :
 - D'autres avantages peuvent être accordés par le Conseil National de l'Investissement pour des projets d'intérêt national.

4.1.3.4 ANEM¹¹³ :

- **Missions et objectifs :** l'Agence Nationale de l'Emploi (ANEM) a pour missions : d'organiser et d'assurer la connaissance de la situation et de l'évolution du marché national de l'emploi et de la main d'œuvre et de garantir à tout demandeur et à toute entreprise un service de recrutement efficace et personnalisé. Elle est chargée de :
 - Mettre en place un système d'information permettant et renseigner de manière précise régulière et fiable sur les fluctuations du marché de l'emploi et de la main d'œuvre ;
 - Procéder à toute analyse et expertise en matière d'emploi et de main d'œuvre ;
 - Entreprendre toutes études et enquêtes liées à l'accompagnement de sa mission ;
 - Développer et normaliser les instruments et outils permettant le développement de la fonction d'observation du marché de l'emploi ;
 - Recueillir et mettre en relation l'offre et la demande de travail.
- **Les conditions d'éligibilité au bénéfice du dispositif DAIP :**
 - Etre de nationalité algérienne ;
 - Agé entre 18 et 35 ans ;
 - Justifier de la situation vis-à-vis du service national ;
 - Fournir les diplômes et autres justifications du niveau d'instruction, de qualification et d'acquis professionnels ;

¹¹³ Agence Nationale de l'Emploi : www.anem.dz

- Etre inscrit comme demandeur d'emploi auprès de l'agence locale de l'emploi du lieu de résidence.
- **Le dispositif d'aide DAIP « Dispositif d'Aide à l'Insertion Professionnelle » :** C'est un dispositif destiné aux jeunes primo demandeurs d'emploi pris en charge financièrement par l'Etat. Il est mis en œuvre par l'ANEM et les Directions d'Emploi de Wilaya.
 - **Les avantages des entreprises en DAIP :**
 - Prise en charge du paiement des insérés dans le cadre du DAIP par l'état ;
 - Microentreprises créées dans le cadre ANSEJ et CNAC ouvrent droit à recruter (02) deux primo-demandeur d'emploi dans le cadre DAIP à la phase du démarrage de leur activité ;
 - Les employeurs ayant réalisé un taux de recrutement supérieur à 25%, peuvent bénéficier d'une affectation supplémentaire dans la limite de 30% de leur effectif total.
 - **La rémunération des insérés en DAIP :**

CID « Le contrat d'insertion des diplômés » :

- Universitaire : 15000 DA
- TS : 10000 DA
- DEUA : 10000 DA

CIP « Le contrat d'insertion professionnelle » :

- 8000 DA

CFI « Le contrat de formation insertion » :

- Chantiers : 12000 DA
- Unités de production : 6000 DA
- Artisans : 4000 DA

4.1.4 Structures d'appuis du secteur de la recherche scientifique :

4.1.4.1 INAPI ¹¹⁴:

Placé sous la tutelle du Ministère de l'Industrie et des Mines, l'Institut National Algérien de la Propriété Industrielle (INAPI) a été érigé en établissement public à caractère industriel et commercial (EPIC) par Décret exécutif n°98-69 du 21 Février 1998 dans le cadre de la restructuration de l'INAPI mère (Institut Algérien de Normalisation et de Propriété Industriel).

L'Algérie est membre de l'Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle et cela implique une dimension internationale de l'activité de l'INAPI qui s'exerce dans un cadre juridique très précis constitué par une législation nationale et des engagements internationaux.

Les perspectives de travail concernent outre la modernisation de l'Institut notamment par le biais des nouvelles technologies de la communication et de l'information, le développement de l'information au profit des opérateurs. En effet, les questions de propriété industrielle demeurent assez peu maîtrisées dans le monde économique. De même que le système national de recherche scientifique et technique doit être plus en rapport avec l'information contenue dans la bibliothèque des brevets détenue par l'INAPI. Cette bibliothèque constitue, en effet, une piste privilégiée d'accès à l'information sur l'état de la technique.

En renforçant son intervention sur ces six stratégiques, l'INAPI poursuivra son action d'agent du développement de l'économie et des entreprises algériennes et ce en facilitant le recours à la propriété industrielle qui constitue un élément clé d'une stratégie de développement économique reposant sur l'innovation.

Axe 1. Améliorer le service rendu aux utilisateurs à travers la réduction des délais de traitement des demandes ;

Axe 2. Faciliter l'accès à l'information via un site internet inapi.dz

Axe 3. Encourager le recours à la propriété industrielle afin de favoriser la croissance par l'innovation ;

¹¹⁴ Institut National Algérien de la Propriété Industriel : <http://e-services.inapi.org/SITE/>

Axe 4. Contribuer à l'amélioration de l'environnement juridique et institutionnel ;

Axe 5. Etre un acteur central de la lutte contre la contrefaçon ;

Axe 6. Poursuivre sa transformation interne d'une culture de procédures à une culture de services.

▪ **Missions de l'INAPI :** L'INAPI est tenue de réaliser deux missions principales, définies par l'article 07 du décret 98-68, portant statut de l'institut.

- Missions au profit de l'état (service public) : mettre en œuvre la politique nationale de propriété industrielle.
- Missions en faveur des opérateurs économiques et chercheurs dont :
 - L'examen, l'enregistrement et la protection des droits moraux (marques, dessins, modèles et appellations d'origines et Brevets d'invention) ;
 - Faciliter l'accès aux informations techniques et mettre à la disposition du public toute documentation et information en rapport avec son domaine de compétence ;
 - Promouvoir, développer et renforcer la capacité inventive et innovatrice par des mesures d'incitation matérielles et morales.

4.1.4.2 CATI ¹¹⁵:

Les CATI/TISC « Les Centres d'Appui à la Technologie et à l'Innovation/Technologie and Innovation Support Center » sont des centres créés dans le cadre du plan d'action de l'OMPI (Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle) pour le développement afin de promouvoir l'innovation à travers la valorisation de la connaissance et du savoir-faire. Ils visent à développer le potentiel créatif inhérent aux domaines universitaires, industriel et commercial et permettre aux innovateurs d'avoir accès à des prestations locales de services d'information technologique de qualité et d'autres services connexes comme :

- L'accès aux ressources scientifiques et techniques en ligne ;
- L'accès aux publications relatives à la propriété industrielle ;
- Une aide à la recherche d'informations en matière de technologie.

D'autres services que peuvent offrir certains CATI sont notamment :

- Une formation à la recherche dans les bases de données ;

¹¹⁵ ENSSMAL

- Des recherches à la demande (nouveau, état de la technique et atteintes aux droits) ;
- La surveillance des avancées technologiques et des concurrents ;
- Des informations de base sur la législation relative à la propriété industrielle ;
- Des informations de base sur la gestion de la propriété industrielle et les stratégies propres au domaine ;
- Des informations de base sur la commercialisation de la technologie.

4.1.4.3 ANVREDET ¹¹⁶:

L'Agence Nationale de Valorisation des Résultats de la Recherche et du Développement Technologique (ANVREDET) se place comme l'instrument national permettant d'absorber les tensions entretenues entre la rigueur et la stabilité d'une part, et le changement, condition de survie, d'autre part.

La relation, à laquelle nous aspirons tous acteurs de l'innovation, qui met en jeu des produits de recherche à valoriser, et leur transfert technologique ne saurait se faire que par « un pont » à construire ou l'ANVREDET est l'acteur.

L'urgence de construction de ce pont de partenariat « université – entreprise » devra se faire donc en tenant compte de tous plusieurs paramètres, on parle ici des nouveaux besoins économiques et sociaux de notre pays et de sa nouvelle stratégie de transition énergétique.

ANVREDET axe son travail autour d'une stratégie bien étudiée et centrée autour de son métier de base : valorisation des résultats de la recherche. Que ce soit ces résultats sont issus des universités, centres de recherche rattachés à la DGRSDT ou des idées projet sélectionnées au sein même d'ANVREDET qui assure l'accompagnement de cette idée depuis son émergence jusqu'à son parachèvement en passant par les différentes étapes complexes de maturation.

Ainsi, et pour arriver à cette dernière étape exige l'intervention de plusieurs structures notamment les départements : Valorisation qui a comme principale mission la sensibilisation à développer l'esprit entrepreneurial et la détection des opportunités, département innovation qui assure la liaison entre toutes les parties prenantes. Le département Management qui va incubé l'idée projet dans l'un des 12 incubateurs que gère l'ANVREDET. Le département juridique qui établit les contrats porteurs de projet et les conventions cadres avec lesdites

¹¹⁶ Agence Nationale de Valorisation des Résultats de la Recherche et du Développement Technologique : <https://www.anvredet.org.dz/>

parties prenantes et enfin le département coopération qui cherche les débouchés socio-économiques pour transformer le prototype en un produit à insérer sur le marché.

4.2 Les programmes de soutien aux startups en Algérie :

4.2.1 Les sociétés de Capital-Risque :

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

Six sociétés de capital-risque sont opérationnelle ou en cours de constitution selon le ministère de l'industrie et des mines. Ce sont toutes des filiales des banques publiques : BADR, BNA, BEA, BDL et CPA. Il s'agit des capitaux-risque suivants : Sofinance, Finalep, Afric invest, Maghreb fund, Proparco et El Djazair Istithmar

Selon le fonds de capital-risque Partech Africa, 560 millions de dollars ont été investis en capital-risque dans 124 startups technologiques africaines en 2017 dont 63% des investissements sont réalisés dans 3 pays : Afrique du Sud, Nigeria et Kenya. On remarque l'absence des startups algériennes dans ce type de financement (Aucun investissement), 3,9 Millions ont été investis au Maroc et 1,5 Millions en Tunisie¹¹⁷.

4.2.2 Casbah Business Angels¹¹⁸ :

Casbah Business Angels « CBA » a été lancée en 2012 dans le cadre du « Programme d'opportunité économiques pour la jeunesse algérienne » une initiative dirigée par la communauté algéro-américaine résidant aux États-Unis.

C'est un groupe d'entrepreneurs et d'investisseurs providentiels intéressés à investir leur temps et leur argent dans les nouvelles et existantes entreprises en démarrage. C'est également une plateforme de réseautage où les investisseurs et les entrepreneurs peuvent se rencontrer pour partager des idées, discuter de mentorat et des opportunités d'investissement. Le but de cette initiative est d'exploiter les compétences et l'expérience de professionnels Algériens aux États-Unis pour soutenir et guider les jeunes Algériens dans leur objectif de devenir des entrepreneurs prospères. C'est le premier réseau indépendant de Business Angels à émerger de l'Algérie. L'objectif durable est que les membres de CBA, qui sont tous des professionnels chevronnés, fournissent une base solide d'expertise dans les affaires.

¹¹⁷ Enquête annuelle du fonds de capital-risque Partech Africa. Disponible sur : <https://partechpartners.com/>

¹¹⁸ Casbah Business Angels CBA

L'approche de CBA est semblable à d'autres plates-formes de réseautage spécifiques de la région qui ont connu une croissance significative aux États-Unis, notamment la Silicon Valley. Grâce à leur approche intégrative de mentorat, le transfert de connaissance et de l'investissement potentiel, CBA représente un véhicule intéressant et une initiative leader dans les régions en développement.

- **Valeur ajoutée des Business Angels dans le développement de l'entreprise :** Les Business Angels sont des experts en création, management et développement de l'entreprise qui :
 - Investissent personnellement dans des projets innovants qu'ils ont sélectionné et auxquels ils croient profondément ;
 - Accompagnent et aident à réussir les premières années de « décollage » des entreprises non cotées, innovantes, à fort potentiel de croissance en apportant leur savoir-faire et leurs réseaux aux créateurs d'entreprises ;

Les Business Angels ont à la fois un rôle d'investissement et un rôle de mentors. Son but est d'exploiter les compétences et l'expérience de professionnels Algériens pour soutenir et guider les jeunes Algériens dans leur objectif de devenir des entrepreneurs prospères. Casbah Business Angels représente un véhicule intéressant et une initiative leader dans les régions en développement.

CBA a pour mission :

- Promouvoir l'investissement par les Business Angels en Algérie afin d'en multiplier rapidement et fortement le nombre et ainsi rendre cette ressource accessible au plus grand nombre d'entrepreneurs à la recherche de financement alternatif ;
- Représenter les Business Angels auprès des institutions Algériennes, publiques et privées, notamment en vue de créer les conditions favorables au développement de cette activité ;
- **Critères d'éligibilité :**
 - Startup établie ayant un business plan et un bilan financier détaillé ;
 - Disposer d'un registre de commerce (personne morale ou personne physique – commerçant). En l'absence de registre de commerce, il faut au minimum prouver l'intérêt qu'un client potentiel pourrait avoir pour la solution ou le produit développés par la startup concernée ;

- Avoir déjà réalisé un chiffre d'affaires ou bien être en discussion avec un client (société ou particulier), pour la vente d'un produit ou d'un service réalisé dans le cadre du projet de la startup.
- **Critères de sélection :**
 - Qualité et viabilité économique du projet ;
 - Complétude du profil et/ou des informations relatives au projet/entreprise ;
 - Complétude et présentation du business plan ;
 - Entretien préparatoire et décisif avant la rencontre.
- **Bilan :**
 - Vingt (20) startups ont présenté leurs projets aux Business Angels depuis 2016 ;
 - Sept (07) startups ont bénéficié des conseils et de l'expertise des Business Angels (Accompagnement) ;
 - Une (01) startup a reçu un investissement, deux (02) startups sont en cours (phase de finalisation) et une (01) startup est en discussion.

4.2.3 IncubMe ¹¹⁹:

IncubMe, est une initiative entreprise par des algériens venant du monde économique, établies en Algérie et à l'étranger, ayant développé de façon commune le souhait de partager leur vécu et leur expérience dans le but de faire grandir et éclore des idées d'entreprises dans le pays.

Le principe consiste à sélectionner des projets jeunes et innovants afin de leur apporter : de l'accompagnement, du conseil et un suivi sur les plans (technique, matériel/logistique, administratif,...)

Elle a été pensée selon les standards internationaux puisqu'il s'inscrit dans la mondialisation des idées et des projets. Ainsi, les incubés sont retenus sur des critères tenant compte de l'intérêt de l'ouverture sur le monde, que ce soit pour le produit, le service ou l'approche entrepreneuriale qu'ils envisagent.

Les startups et porteurs d'idées accompagnés par IncubMe ont accès à des événements économiques majeurs (conférences ; colloques), source d'inspiration et de motivation, et qui permettent de se tenir informés de qui se pense et se réalise dans le monde.

¹¹⁹ L'incubateur privé IncubMe : <https://incubme.com/>

L'objectif étant de susciter une impulsion, des interactions et de semer dans les esprits une vision globale de l'entrepreneuriat moderne.

▪ **Les critères d'éligibilité :**

IncubMe est une structure ouverte à tous sans distinction d'âge, de formation, de niveau intellectuel, de nationalité, de sexe ou toute autre critère qui pourrait éliminer un candidat de l'incubation « une équipe ou un porteur de projet ou d'idée souhaitant créer une entreprise innovante dans les régions couverte par IncubMe / les profils peuvent être divers : salariés, étudiants, demandeurs d'emplois... » Prenant en considération les critères d'éligibilité :

- Projets cohérents, pertinents et à fort potentiel économique
- Personnes déterminées, travailleurs et vraiment désireux de réussir leur projet.

▪ **Procédure de sélection des projets :**

- Contenu du dossier :
 - Un descriptif détaillé du projet
 - Le parcours personnel et professionnel du ou des porteurs
 - Les attentes de l'incubation
- Présélection : Le comité de sélection d'IncubMe évalue et valide les projets des porteurs désirant bénéficier d'une incubation.
- Entretien de sélection : les projets ayant été retenus lors de la présélection continueront le parcours par un entretien afin d'affiner la présentation du projet.
- Notification de sélection : les candidats sélectionnés seront contactés, l'évènement sera annoncé sur le site IncubMe.dz.
- Début de l'incubation

4.2.4 tStart ¹²⁰:

Le programme tStart est né d'une initiative commune de l'ANDPME (Agence Nationale de Développement de la Petite et Moyenne Entreprise) relevant du Ministère de l'Industrie, de la Petite et Moyenne Entreprise et de la Promotion de l'Investissement et de l'opérateur leader en télécommunication 3G Ooredoo.

¹²⁰ Compétition nationale de business plans pour la création de Start-ups : <https://tstart.dz>

Exemple de partenariat public privé, l'ambition de ce programme est de susciter des vocations d'entrepreneurs et de développer l'esprit d'entreprise des jeunes Algériens avec pour but de les aider à la création d'entreprise ou de Startups innovantes dans les domaines ayant aux NTIC tels que les logiciels, les télécoms, le web, la sécurité informatique, ou encore les technologies vertes ou l'énergie.

C'est dans cet esprit que les équipes du tStart sillone les universités et les grandes écoles du pays en organisant des conférences et challenge pour œuvrer à sensibiliser les jeunes à l'utilisation des nouvelles technologies et à la création d'entreprises innovantes. Cette initiative s'adresse à tous les porteurs de projets (étudiants, professeurs, entrepreneurs, sans emplois...) dont l'idée est de fournir une solution ou un service répondant à un besoin bien identifier et ce de manière innovante.

A travers tous ces challenges et événements organisés par Ooredoo, les équipes de tStart ont créé une communauté où l'échange, le partage et l'entraide en sont la pierre angulaire. Toutes ces interactions et échanges au sein de cette communauté ont donné naissance à un foisonnement d'idées et d'énergie qui ne demande qu'à être canalisé.

Pour ce faire des pépinières d'idées et d'entreprises sont lancées dans plusieurs villes du pays et se matérialisent par un incubateur et un InnovLab entièrement équipé aux standards internationaux et doté des toutes dernières technologies. Ces pépinières donnent l'opportunité à cette communauté d'être prise en charge dans l'un des trois cadres suivant :

- La préincubation :

- Aider le porteur de projet à formaliser le projet innovant ;
- Valider la faisabilité sur les aspects technique, juridique, marketing et financier ;
- Mettre le porteur de projet en relation avec les spécialistes.

- L'incubation :

- Accompagnement personnalisé ;
- Hébergement et soutien logistique ;
- Accès à des formations spécifiques ;
- Montage du Business Plan et recherche de financements associés ;
- Consolidation de l'équipe.

- L'accélération :

- Accompagnement pour devenir un entrepreneur avéré ;
- Surmonter les difficultés liées à l'activité ;

- Mentorat professionnel.

Ces structures destinées à faciliter la création d'entreprises en apportant un soutien technique et financier, des conseils et des services qui consistent à fournir des bureaux entièrement équipés, des espaces logistiques mutualisés (accueil, salles de réunions, ...) et des services d'accompagnement (conseils, formation, intégration dans les réseaux économiques,...)

4.2.5 FAUDTIC¹²¹ :

Le Fonds d'Appropriation des Usages et du Développement des Technologies de l'Information et de la Communication « FAUDTIC » a été institué par la loi n°08-21 correspondant au 30 décembre 2008 portant loi de finances pour 2009 et a été mis en place par le Gouvernement Algérien dans le cadre du financement des actions de mise en œuvre du programme stratégique – Algérie électronique (e-Algérie)

Le « FAUDTIC » est un fonds destiné à accorder un financement total ou partiel aux projets initiés par toute personne morale de droit public ou privé, de nature à promouvoir les usages et le développement des technologies de l'information et de la communication.

Les organismes concernés par le financement de ce fonds sont :

- Les administrations ;
 - Entreprises publiques ou privées ;
 - Associations professionnelles des TIC ;
 - Les usagers des TIC
- **La nature des projets financés par le « FAUDTIC » :**
 - Acquisition d'équipements informatiques et logiciels ;
 - Acquisition d'équipements réseaux ;
 - Investissement matériels et immatériels concourant à la mise à niveau d'entreprises TIC ;
 - Mise en ligne de services ;
 - Développement et gestion de portails d'accès aux services ;
 - Soutien technique et expertise ;
 - Arabisation du contenu ;
 - Développement de contenu éducatif et multimédia ;
 - Plate-forme de développement logiciel ;

¹²¹ Ministère de la Poste et des Technologies de l'Information et de la Communication : www.mptic.dz

- Plate-forme de développement de contenu multimédia et numérisation des cours ;
- Développement de site web.

4.2.6 ELIP « Entrepreneurship, Leadership & Innovation Program »¹²² :

Initié par GEN Algeria est soutenu par le Middle East Partnership Initiative – MEPI, (USA). ELIP est un programme de formation et d'accélération qui reprend l'approche concrète et efficace pour créer un modèle de startup scalable à ambition mondiale.

Le programme est présent dans 19 wilayas du pays, à savoir : Alger, Blida, Tipaza, Tizi-ouzou, Boumerdes, Oran, Mostaganem, Tlemcen, Annaba, Constantine, Batna, Tebessa, Bordj bou Arreridj, Bejaia, Ouargla, Batna, Biskra, Adrar et Ghardaia.

Il est destiné aux étudiants qui ont une ou plusieurs idées de business avec un programme qui se présente comme suit :

- « ELIP Start » : Un training de 05 jours, qui apporte les bases et crée chez les porteurs de projets des déclics pour guider les premiers pas dans l'entrepreneuriat ;
- « ELIP Launch » : Un training de 05 jours, qui permet, grâce à des nouvelles méthodes d'apprentissage et des outils innovants, d'immerger dans la magie de la création de Startup.
- « ELIP Connect » : Des sessions de coaching d'une durée de 2 mois pour créer l'entreprise.
- « ELIP Accelerate » : accompagnement sous forme de mentorat pendant une période de 6 mois dans un processus d'accélération pour guider la startup vers la croissance.
- « ELIP Win » : le programme challengera les meilleurs.

4.2.7 CHALLENGE STARTUPPER DE L'ANNEE PAR TOTAL¹²³ :

Total soutenu les idées et les projets qui ont pour but de résoudre des inégalités, de trouver des solutions positives à des problèmes de société. Il peut s'agir de faciliter l'accès à l'éducation, de réduire la mortalité infantile, d'améliorer la santé publique, de développer l'accès à l'électricité dans des zones rurales, d'améliorer la sécurité sur les routes ou de

¹²² Entrepreneurship, Leadership & Innovation Program : <https://elipalgeria.org>

¹²³ CHALLENGE STARTUPPER DE L'ANNEE PAR TOTAL : <https://startupper.total.com/>

construire des maisons à partir de matériaux écologiques... ou autre idée innovante (tout ce qui peut améliorer les conditions de vie et avoir un impact positif sur la société).

▪ **Critères de sélection :**

- -35 : Le fondateur du projet ou de l'entreprise ne doit pas avoir plus de 35 ans ;
- Nationalité : Le participant doit avoir la nationalité du pays dans lequel il/elle concourt ;
- Maturité du projet : Le projet peut en être au stade de l'idée ou bien une startup créée au cours des deux dernières années ;
- Impact social et sociétal : Le projet doit proposer une solution qui répond à un problème lié à la santé, la sécurité, l'éducation, l'accessibilité ou tout autre domaine en lien avec les communautés locales ;
- Caractère innovant du projet : Le projet ne contient pas forcément une innovation révolutionnaire impliquant une transformation totale. Elle peut être incrémentale, en améliorant une technologie, un produit ou un service existant ou même une façon de fonctionner ;
- Faisabilité ou potentiel de développement : Les projets doivent être réalisables si on est au stade de l'idée, et avoir le potentiel d'être mis en place et déployés dans le pays.

4.2.8 FIE « Formation Ingénieur Entreprendre » ¹²⁴:

La Formation Ingénieur Entreprendre « FIE » est une formation complémentaire dont les conditions d'accès sont fixées par le protocole d'accord cadre de collaboration entre les écoles supérieures Algériennes.

Le concept est né à l'INSA « Institut National des Sciences Appliquées » de Lyon en 1999 ;

- La filière Ingénieur Entreprendre est un programme de formation à la création d'entreprises ;
- Elle s'appuie sur des projets vivants et innovants ;
- Elle permet aux élèves ingénieurs d'appréhender et assumer les risques propres à l'entreprise ;

¹²⁴ Protocole d'accord cadre de collaboration entre les écoles supérieures Algériennes. ENSSMAL

- Joue le rôle de pré-incubateur pour les élèves ingénieurs ;
 - S'adresse aux étudiants en fin de cursus (porteurs de leur propre projet ou pour le compte d'une entreprise ; 20 en moyenne par école) ;
 - Groupes restreints de 3 à 5 étudiants ;
 - Les cours se déroulent de février à début Juillet ;
 - Soutenance devant un jury de professionnels de la création ;
 - Attestation « Manager Entreprendre » est délivrée en plus du diplôme d'ingénieur ;
- **Objectifs pédagogiques :** Ils se résument dans les points suivants :
 - Former les étudiants aux méthodes permettant de passer d'une idée-projet à une activité rentable ou un projet rentable ;
 - Développer l'esprit d'entreprendre (apprendre à entreprendre) ;
 - Accompagner de futurs diplômés dans le processus de création d'entreprise ou d'activité.

4.2.9 ALGERIA WEB AWARDS¹²⁵ :

Algeria Web Awards est la compétition nationale qui récompense les meilleurs projets et créateurs du web algérien dans plusieurs domaines. La compétition vise à créer une dynamique d'amélioration continue du digital algérien. Elle a été lancée en 2012 par M. Faïçal Azouaou, enseignant à l'Ecole Supérieure d'Informatique (ESI) et responsable du pôle web, avec la contribution et la participation active du Club Scientifique de l'ESI. La première année a connu un grand engouement, étant la première fois qu'une compétition du genre est organisée en Algérie. Cette édition a vu la participation de 436 sites web et plusieurs dizaines de freelancers.

En 2013 la compétition a vu la participation de plus de 500 sites web. L'édition 2014 voit l'introduction des catégories mobile. Le nombre des catégories est réduit à 22 pour les sites web, et 10 l'ajout de 10 catégories pour les applications mobiles.

2016 est l'année du renouveau pour les AWA, qui reviennent après une absence de deux 2 ans avec une nouvelle équipe de Shift'IN (Agence Digitale). Cette édition est marquée par une participation record : plus de 1000 projets de 44 wilayas du pays. Les AWA en sont à leurs 5^{ème}s éditions 2019.

¹²⁵ Algeria Web Awards : www.awa.dz

▪ **AWA 2019 en quelques chiffres :**

L'édition AWA 2019 a permis d'atteindre la couverture globale de sa présence, sur les 48 Wilayas du pays avec plus de 767 projets inscrits répartis comme suit : 357 pages/comptes réseaux sociaux, 36 applications mobiles, 358 sites web et 46 autres.

4.2.10 ONE-TIC « Orientation des Nouvelles Entreprises vers les tics »¹²⁶ :

Le One Tic a pour initiative d'orienter les jeunes entreprises vers les technologies de l'information et de la communication et provoquer des impacts multidimensionnels visant à orienter les entreprises vers les nouvelles technologies de l'information pour améliorer leur productivité et contribuer à la relance de l'économie Algérienne.

En 2016, 4000 packs management d'une valeur de près de 2000000DA ont été offerts aux 4000 premières entreprises inscrites sur le site www.one-tic.dz. Le Package Management comporte :

- Un ERP qui signifie Entreprise Resource Planning (un ensemble de logiciels de gestion permettant la couverture totale des besoins d'une entreprise) fournis par EGC informatique et (www.egc1988.com) qui comprend 14 logiciels de gestion d'entreprise, de haut niveau, intégrant les nouvelles technologies, dont le système d'information est fédéré autour d'une base de données unique avec un niveau de performance et de sécurité de premier ordre. Ce package couvre toutes les fonctions métiers standards et spécifiques de nos entreprises ainsi qu'un hébergement de site internet.
- Accès annuel à 178 formations en lignes dans les TIC allant de l'utilisateur à l'expert et dans tous les domaines informatiques offert par Alphorm Algérie (www.alphorm.com)
- Accès recruteur annuel comprenant une annonce matching, une annonce normale et la consultation de 100 CV en lignes ainsi qu'une formation e-recrutement offert par Emploitic (www.emploitic.com)
- Accès annuel sur la plateforme de consultation des avis d'appel d'offre DZTENDER (www.dztenders.com)

¹²⁶ Orientation des Nouvelles Entreprises vers les tics : www.one-tic.dz

- Référencement annuel avec la formule Gold dans lespagesdor.com et Compte Pro pendant une année sur le site Winannonces.com offert par GISCO Systems (www.giscos.com)
- VEGORE offre un large choix de possibilité pour la création d'un CRM, E-commerce, Site One Page et Site Web dynamique accessible directement depuis l'hébergement WEB (www.vegore.com)
- Le Cerist offre Nom de Domaine.Dz afin d'accompagner l'évènement (www.cerist.com)
- Formation en ligne d'anglais business offerte par ALC Algeria Learning Center (www.alc-dz.net).

4.2.11 THE ALGERIAN ACCELERATION PROGRAM – Sylabs¹²⁷ :

Sylabs est une entreprise fondée fin 2015, elle œuvre pour l'inclusion des initiatives entrepreneuriales, notamment jeunes, dans le paysage économique algérien, en pleine mutation. Afin d'atteindre cette objectif, Sylabs c'est construit un plan d'activités visant à :

- Soutenir l'entrepreneuriat dans toutes ses formes : elle propose un large panel d'outils, de conseils, d'accompagnement personnalisé et de mise en relation d'affaires à tous ceux qui souhaitent lancer ou développer une nouvelle activité ;
- Développer l'écosystème : elle agisse directement auprès des décideurs publics et privés afin de faire entendre la voix des entrepreneurs et contribuer à la création d'un environnement propice aux affaires ;
- Créer des passerelles entre les corporates et les enjeux de développement local

Le programme Algérien d'accélération est un programme de 6 mois visant à propulser les jeunes entreprises algériennes à un niveau supérieur, par l'offert d'un cadre professionnel et d'un suivi rapproché afin d'atteindre leurs objectifs de croissance. Après un parcours de

¹²⁷THE ALGERIAN ACCELERATION PROGRAM : www.sylabs-dz.com

sélection, 8 à 10 jeunes entreprises rejoindront le programme d'accélération, et recevront financement et accompagnement. Ce programme offre :

- Entre 500000 et 1500000 DA de financement aux entreprises et projets sélectionnés ;
- Un parcours de succès co-construit : des étapes claires pour atteindre un objectif de croissance en un délai convenu, avec des méthodes, outils, sessions de trainings et de mentoring prédéfinies ;
- Un suivi rapproché et sur-mesure par un cabinet professionnel de management financier ;
- Un accès au réseau Sylabs et à ses partenaires ;
- Un espace de travail pour l'ensemble de l'équipe durant le programme.

Ce programme est ouvert pour :

- Jeunes entreprises (officiellement enregistrées) avec une vision de croissance, ou des projets (pas encore enregistrées) avec un potentiel de croissance ;
 - Projets et jeunes entreprises qui souhaitent croître et atteindre des niveaux élevés de rentabilité ;
 - Equipes capables de gérer un financement et de l'utiliser efficacement.
- **Critères supplémentaires :**
 - Jeunes entreprises ou projets travaillant sur un ou plusieurs challenges socio-économiques en Algérie (exemple : inclusion financière, inclusion des femmes et des jeunes, développement rural, optimisation logistique, employabilité des jeunes) ;
 - Jeunes entreprises ou projets travaillant dans des secteurs économiques prometteurs (Transport, économie collaborative, tourisme, formation professionnelle, éducation,..) ;
 - **Secteur cible :** Technologie, tourisme, agriculture, vente en ligne, services, art et culture, formation, sport, énergie renouvelables, emploi, transport et santé,... (Liste non exhaustive).
 - **Sylabs en chiffres :**

10000 personnes formées, 9 événements par mois, 48 Startups passées par Sylabs et 7 Startups installées.

- **Les services offerts aux startups :**

- Accompagnement ;
- Mise en relation ;
- Domiciliation ;
- Espace de travail

4.2.12 Le Centre Algérien d'Entrepreneuriat Social ACSE

¹²⁸.

The Algerian Centre for Social Entrepreneurship (ACSE) a été créé en 2013 par un groupe de jeunes étudiants algériens, convaincus que l'entrepreneuriat pouvait être mis au service de l'intérêt général, être économiquement viable, créateurs d'emplois et de richesse, et mu par des objectifs sociaux ou environnementaux. C'est ainsi que Yanis Bouda, Zina Belhedad et Lilia Lazi, avec les conseils de Tarik Ghezali et Ismail Chaib, posèrent les premières briques de l'entrepreneuriat social en Algérie.

- **Sa vision :**

Une Algérie dans laquelle les citoyens trouvent, ensemble, des solutions aux problèmes économiques, sociaux et environnementaux qui les impactent, avec la préservation de toutes les ressources utilisées.

- **Incubateur d'entreprises sociales (ACSEUP) ¹²⁹:** L'incubateur d'entreprises

sociales ACSEUP consiste en un accompagnement exhaustif et personnalisé de huit mois dont l'objectif est de favoriser la naissance de nouvelles entreprises sociales en assurant leur croissance jusqu'à ce qu'elles s'établissent sur le terrain, à travers :

- **Montée en compétences :** ateliers collectifs et individuels sur les étapes de la création d'entreprises sociales ;
- **Coaching et mentoring :** Semaine de développement personnel et des ateliers collectifs en soft skills mentoring ;
- **Appui personnalisé :** advisory board (comité stratégique) / Ateliers collectifs de créativité (hold-up) / Suivi bi-mensuel Regards croisés ;
- **Mise en réseau :** rencontres professionnelles / événements organisés par les incubés/ Date with an entrepreneur ;

¹²⁸ Brochure ACSE

¹²⁹ Brochure ACSEUP : présentation

- **Hébergement et domiciliation** : accès aux espace de l'incubateur ACSE UP / Tarif réduit pour la domiciliation commerciale.

- **Promotion 2019/2020 :**

Constituée de treize entrepreneurs répartis en 6 entreprises sociales en devenir, entre 20 et 30 ans, étant entrés dans l'incubation après avoir dépassé le stade d'idéation et avoir confronté leurs solutions au terrain (étude empathique, étude de marché, MVP et/ou prototype) et étant dans l'optique d'implémenter son entreprise sociale et d'en vivre.

Deux projets dans l'éco-tourisme ;

Un projet dans l'éducation ;

Un projet dans l'économie circulaire ;

Un projet dans l'éco-design / construction ;

Un projet dans la médiation culturelle.

Conclusion du chapitre :

Même si l'écosystème startup algérien ne dispose pas les caractéristiques et les attraits de l'écosystème startup de la Silicon Valley, l'Algérie offre cependant des programmes d'appui et de soutien, publics et privés, pour mieux accompagner la startup dans son développement. Dans le chapitre suivant, nous analyserons l'adaptation du dispositif de soutien à l'emploi des jeunes ANSEJ à la particularité des startups

CHAPITRE 5 :
LA PRESENTATION, L'ANALYSE ET
L'INTERPRETATION DES
RESULTATS DE LA RECHERCHE

Dans ce chapitre, nous allons présenter le dispositif de l'ANSEJ et quelques chiffres clés de ce dispositif, ensuite nous allons parler des résultats de la recherche, la vérification des hypothèses, les difficultés rencontrées, les limites et nous allons conclure ce chapitre par l'établissement de quelques suggestions

5.1 Présentation de l'ANSEJ (Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes) ¹⁶⁰:

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, placé sous la tutelle du Ministre chargé de l'emploi. L'ANSEJ accompagne les porteurs de projets pour la création et l'extension des microentreprises 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.

L'ANSEJ a pour objectifs :

- Favoriser la création et l'extension d'activité de biens et de services par les jeunes promoteurs.
- Encourager toutes formes d'actions et de mesures tendant à promouvoir l'entrepreneuriat.

L'ANSEJ a pour missions :

- Soutenir, conseiller et accompagner les jeunes promoteurs à la création d'activités.
- Mettre à la disposition des jeunes promoteurs 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 microentreprise au profit des jeunes promoteurs.

¹⁶⁰ Décret exécutif n°96-296 du 24 Rabie Ethani 1417 correspondant au 08 Septembre 1996 portant création et fixant les statuts de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes

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

5.1.1 Les conditions d'éligibilité :

Lors de la création de leurs activités, le ou les jeunes promoteurs doivent pour le bénéfice de l'aide du fonds national de soutien à l'emploi des jeunes, remplir les conditions suivantes :

- Etre âgé (s) de 19 à 35 ans. Lorsque l'investissement génère au moins trois (3) emplois permanents (y compris les jeunes promoteurs associés dans l'entreprise) l'âge limite du gérant de l'entreprise créée pourra être porté à quarante (40) ans.
- Etre titulaire d'un diplôme, d'une qualification professionnelle et/ou posséder un savoir-faire reconnu.
- Mobiliser un apport personnel sous forme de fonds propres qui varie selon le type de financement et le niveau de l'investissement.
- Ne pas occuper un emploi rémunéré au moment de l'introduction du formulaire d'inscription pour bénéficier de l'aide.
- Etre inscrit auprès des services de l'Agence Nationale de l'Emploi 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 la création d'activité.

5.1.2 Les conditions d'extension des capacités de production :

L'extension des capacités de production concerne les entreprises ayant déjà été financées, et après l'expiration de la période d'exonération souhaiteraient étendre leurs activités, par l'acquisition de nouveaux équipements pour faire face à une demande supplémentaire des produits ou services réalisés par la microentreprise, ou également d'acquérir des équipements qui peuvent améliorer la qualité de ses prestations, pour répondre aux exigences du marché.

Le bénéfice des aides et avantages en phase extension, est soumis aux conditions suivantes :

- Avoir dépassé la période des avantages fiscaux liés à la phase création ;
- Avoir remboursé 70% du crédit bancaire et 50% du prêt non rémunéré (PNR) dans le cadre du financement triangulaire. Cette condition doit être vérifiée même pour

les promoteurs dont l'échéancier n'a pas atteint ce niveau de remboursement (paiement par anticipation) ;

- 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 ;
- Etre 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 pourcentages exigés ci-dessus ;
- Présenter les trois derniers bilans ;
- Disposer de la totalité des équipements essentiels à l'activité initialement acquis.

L'extension obéit aux mêmes règles que la création et les avantages sont les mêmes que ceux octroyés lors de la phase de création. Les avantages fiscaux accordés dans cette phase concernent uniquement les nouveaux investissements de la phase extension. Le prorata est déterminé par rapport au total des apports.

Le montant maximum de l'investissement est de dix millions de dinars (10.000.000 DA), pour chacune des phases : création et extension.

5.1.3 Les modes de financement :

Le dispositif prévoit trois modes de financement :

- Le financement triangulaire ;
- Le financement mixte ;
- L'autofinancement.

A. financement triangulaire : le financement triangulaire est constitué de :

- Apport personnel du jeune promoteur.
- Prêt non rémunéré de l'ANSEJ (PNR).
- Crédit bancaire bonifié à 100% pour tous les secteurs d'activités, garanti par le Fonds de Caution Mutuelle de Garantie Risque/Crédits Jeunes Promoteurs.

Structure financière du financement triangulaire :

Tableau 17 : structure financière du financement triangulaire ANSEJ

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

Source : ANSEJ

B. Financement mixte : le financement mixte est constitué de :

- Apport personnel du jeune promoteur.
- Prêt Non Rémunéré de l'ANSEJ (PNR)

Structure financière du financement mixte :

Tableau 18 : structure financière du financement mixte ANSEJ

Niveau	Montant de l'investissement	Prêt Non Rémunéré (ANSEJ)	Apport personnel	Crédit bancaire
Niveau 1	Jusqu'à 5.000.000DA	29%	71%	0%
Niveau 2	De 5.000.001 DA à 10.000.000 DA	28%	72%	0%

Source : ANSEJ

C. L'autofinancement : les autoentrepreneurs peuvent bénéficier des mêmes avantages fiscaux dont bénéficient les autres investisseurs financés par l'ANSEJ :

Tableau 19 : structure financière de l'autofinancement ANSEJ

Montant de l'investissement	Prêt Non Rémunéré (ANSEJ)	Apport personnel	Crédit bancaire
Autofinancement	0%	100%	0%

Source : ANSEJ

5.1.4 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 :

A. Prêt Non Rémunéré « Location » PNR-LO : le PNR-LO 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 aux cabinets groupés, 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, destiné à abriter l'activité projetée.

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.

B. 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, présentés par des 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.

C. 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.

D. La prime de particularité technologique : la prime technologique est un soutien financier non remboursable. Elle a été créée par l'ANSEJ dans le cadre d'encourager, d'accompagner et de financer les porteurs de projets innovants dans le domaine de la technologie.

Le fonds peut également octroyer, à titre exceptionnel, une prime en faveur des projets présentant une particularité technologique appréciable¹⁶¹.

La prime accordée à titre exceptionnel aux projets présentant une particularité technologique appréciable dont le montant est modulé en fonction de l'importance et du contenu technologique du projet, ainsi que de son impact sur l'économie locale ou nationale. La dite prime ne saurait excéder 10% du coût de l'investissement¹⁶².

Le directeur générale de l'Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes peut faire appel à des experts pour apprécier les éléments d'évaluation de l'aspect technologique du projet¹⁶³.

En vue d'obtenir les différentes aides proposées par le dispositif ANSEJ, la demande formulée par le jeune promoteur doit comporter toutes les pièces et documents justifiant les conditions d'éligibilité énoncées aux articles 2 à 5 du décret exécutif n°03-290 du 9 Rajab 1424 correspondant au 6 Septembre 2003 fixant les conditions et le niveau d'aide apportée aux jeunes promoteurs¹⁶⁴.

Depuis sa création, l'Ansej a accordé 38 primes avec un montant de 11 millions de dinars dans les différents salons organisés sous forme de concours¹⁶⁵.

5.1.5 Le cheminement d'accompagnement au niveau de l'ANSEJ :

- A. Idée du projet : l'idée du projet doit être en cohérence avec les qualifications (diplômantes/qualifiantes) et les capacités du promoteur pour sa réalisation
- B. Accueil et orientation : Le promoteur se rapproche de l'annexe la plus proche de son lieu de résidence pour s'informer sur le dispositif et sur les démarches de création d'une microentreprise.
- C. Inscription : l'inscription du promoteur au niveau de l'ANSEJ, se fait exclusivement à travers le site promoteur.ansej.org.dz en remplissant le formulaire électronique.
- D. Etude du projet et plan d'affaire : après le renseignement du formulaire et l'inscription, le promoteur, assisté de son accompagnateur, élabore un plan d'affaire sur la base de l'étude du projet, contenant :
 - Les équipements à acquérir ;

¹⁶¹ Article 7 du décret présidentiel n°96-234 du 16 Safar 1417 correspondant au 2 Juillet 1996 relatif au soutien à l'emploi de Jeunes

¹⁶² Arrêté interministériel du 21 Ramadhan 1437 correspondant au 26 juin 2016 fixant la nomenclature des recettes et des dépenses du compte d'affectation spéciale n°302-087 intitulé « Fonds national de soutien à l'emploi des jeunes ».

¹⁶³ Article 14 du décret exécutif n°03-290 du 09 Rajab 1424 correspondant au 06 Septembre 2003 fixant les conditions et le niveau d'aide apportée aux jeunes promoteurs

¹⁶⁴ Article 15 du décret exécutif n°03-290 du 09 Rajab 1424 correspondant au 06 Septembre 2003 fixant les conditions et le niveau d'aide apportée aux jeunes promoteurs

¹⁶⁵ ANSEJ Direction Générale

- L'implantation du projet et l'environnement de la future microentreprise ;
 - L'étude de marché ;
 - Les choix techniques ;
 - La ressource humaine ;
 - L'étude financière.
- E. Présentation du projet au Comité de Sélection, de Validation et de Financement des projets (CSVF) : le promoteur doit présenter son projet au niveau du CSVF pour étude et prise de décision par une validation, un ajournement ou un rejet :
- Cas de validation : dépôt du dossier administratif et financier dans un délai ne dépassant pas sept (7) jours.
 - Cas d'ajournement : levée des réserves émises par le comité et représentation du projet.
 - Cas de rejet : possibilité de présenter un recours dans un délai de quinze (15) jours après notification de la décision de rejet du comité.
- F. Etablissement et remise de l'attestation d'éligibilité ou de conformité.
- G. Accord bancaire : le dossier est déposé au niveau de la banque par le représentant de l'ANSEJ pour l'obtention de l'accord bancaire. Cette étape concerne exclusivement le financement triangulaire.
- H. Création juridique de la microentreprise :
- Création juridique de la microentreprise.
 - Ouverture d'un compte bancaire et versement de l'apport personnel.
- I. Formation du promoteur : avant le financement du projet, le promoteur doit obligatoirement suivre une formation sur les techniques de gestion de sa microentreprise, assurée en interne par les formateurs de l'ANSEJ.
- J. Financement du projet : après la création juridique de la microentreprise, la formation du promoteur, l'établissement de la décision d'octroi d'avantages fiscaux et aides financières en phase réalisation, la signature du cahier des charges, la signature de la convention de prêt et la signature des billets à ordre, l'ANSEJ procède au financement du projet du promoteur.
- K. Réalisation du projet : après le financement du projet, le promoteur doit acquérir ses équipements sur la base de deux ordres d'enlèvement de chèques (10% à la commande et 90% après l'acquisition du matériel).

- L. Entrée en exploitation de l'activité : les services de l'ANSEJ procèdent à une visite sur site pour confirmer l'entrée en exploitation de la microentreprise avant la délivrance de la décision d'octroi d'avantages en phase exploitation.

5.1.6 Principales orientations du dispositif par rapport au financement :

- Orientation du dispositif vers des activités créatrices de richesse et d'emplois, à l'effet de contribuer à la réduction du chômage, à la diminution de la pauvreté, à la participation au développement local et à la baisse de la facture des importations ;
- Réduction des inégalités sociales ;
- Diversification des activités des promoteurs dans le sens des priorités retenues par le programme gouvernemental en matière de développement de filières (industrie, agriculture, environnement, TIC, tourisme, etc.) ;
- Encouragement de la création de projets innovants et de qualité et à forte valeur ajoutée (TIC et Startup) en privilégiant les jeunes diplômés de la formation professionnelle et des universités ;
- Régulation des activités selon les besoins économiques locaux et du pays ;
- Encouragement de l'entrepreneuriat féminin à travers un accompagnement spécifique ;
- Accompagnement des promoteurs en post-crédation (commande publique, signature de conventions de partenariat, etc.).

5.1.7 La maison de l'entrepreneuriat :

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

Bilan des maisons d'entrepreneuriat :

- 58 Maisons d'entrepreneuriat installées couvrant tous le terroir national ;
- La mise en œuvre du plan d'action annuel a permis la réalisation de 1623 activités durant la période (2013- 1^{er} trimestre 2017) ;

- Le taux de création de microentreprises par des diplômés universitaires est passé de 6% en 2013 à 13% en 2015 et 18% en 2016 et 9% depuis sa création jusqu'au 31/12/2016 ;
- sur 671 étudiants ayant bénéficié des actions réalisées dans la maison de l'entrepreneuriat de l'antenne d'Alger Ouest de l'ANSEJ, seules 7 étudiants qui ont procédé à la création de leurs microentreprises soit un pourcentage de 1.04%.

5.1.8 Les chiffres clés :

Tableau 20 : Projets financés par secteur d'activité (cumul au 30/06/2018) :

Secteur d'activité	Projets financés	%	Impact emplois	Nombre moyen d'emploi	Montant d'investissement (Unité : DA)	Cout moyen de l'emploi (Unité : DA)	Cout moyen d'une entreprise (Unité : DA)
Agriculture	55232	14.76	130155	2	202177508536	1537935	3629614
Artisanat	42772	11.43	125799	3	109955451632	873108	2570262
BTPH	33144	8.85	96532	3	126376742933	1294748	3780722
Hydraulique	545	0.15	2021	4	3198085711	1579607	5865452
Industrie	25586	6.84	74081	3	117501970312	1565883	4545037
Maintenance	9699	2.59	22367	2	25510378974	1113713	2576921
Pêche	1131	0.30	5549	5	7499507851	1351506	6630865
Profession libérale	10323	2.76	23230	2	25891374915	1066414	2401548
Service	106992	28.58	248915	2	345093884199	1380400	3209460
Transport frigorifique	13385	3.58	24132	2	33767158812	1398996	2522269
Transport de marchandise	56530	15.10	96237	2	145557153559	1512486	2574866
Transport de voyageurs	18986	5.07	43681	2	46632841373	1067561	2456132
Total	374325	100.00	892699	2	1189162058806	1332097	3176817

Source : ANSEJ

Selon le tableau le secteur des services, est le secteur le plus attractif pour les porteurs de projets accompagnés par l'ANSEJ depuis le lancement de ce dispositif (avec 106992 projets) suivi du secteur de transport de marchandises avec 56530 projets, puis le secteur de l'agriculture avec 55232 projets financés.

Tableau 21 : Le nombre des startups et des projets innovants technologiques financés (depuis la création au 31/12/2016) :

	Total projets financés	Projets financés TIC	Taux
Depuis la création au 31/12/2010	140503	6858	5%
2011	42832	451	1%
2012	65812	616	1%
2013	43039	591	1%
2014	40856	750	2%
2015	23676	655	3%
2016	11262	628	6%
Depuis la création au 31/12/2016	367980	10549	3%

Source : ANSEJ

Depuis sa création en 1996 au 31/12/2016, seules 3% du total des projets financés étaient des startups et des projets innovants et technologiques.

Tableau 22 : Projets financés par niveau d’instruction (depuis la création au 31/12/2016) :

Niveau d’instruction	Formation professionnelle	%	Universitaire	%	Total projets financés
Depuis la création au 31/12/2010	33561	24%	14747	10%	140503
2011	6920	16%	2906	7%	42832
2012	10469	16%	3371	5%	65812
2013	10675	25%	2964	7%	43039
2014	13737	34%	3539	9%	40856
2015	11979	51%	3024	13%	23676
2016	7451	66%	2001	18%	11262
Depuis la création au 31/12/2016	94792	26%	32552	9%	367980

Source : ANSEJ

Le taux des projets financés dont les promoteurs sont issus de la formation professionnelle est passé de 34% en 2014, à 51% en 2015 et à 66% durant l’année 2016. Alors que le taux des promoteurs universitaires est passé de 9% en 2014, à 13% en 2015 et à 18% durant l’année 2016. Le taux des promoteurs issus de la formation professionnelle et des universitaires représente 35% des projets financés depuis la création au 31/12/2016.

Le taux des promoteurs universitaires depuis la création au 31/12/2016 représente uniquement 9% du total des projets financés.

5.2 Analyse et interprétation des résultats de la recherche :

5.2.1 Présentation de la recherche :

Comme nous l'avons évoqué précédemment, nous avons fait recours à la méthode qualitative dont nous avons utilisé la technique documentaire pour mieux cerner le sujet et la technique d'interview pour mieux analyser et interpréter les données collectées, à travers des entretiens individuels exploratoires et semi-directifs.

Pendant toute la période de notre présence au sein du milieu professionnel de l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes de l'antenne d'Alger Ouest, les employés étaient sincères et ouverts à notre égard et ils ont parfaitement collaboré avec nous.

▪ **Techniques de recherche : documentaire et interview**

- **La technique documentaire** : C'est une technique qui nous a permis l'accès à des documents qui nous ont permis de collecter les données et les informations nécessaires à notre recherche. Pour GRAWITZ, Madeleine (1979, p.571) cette technique désigne une fouille systématique de tout ce qui est écrit ayant une liaison avec le domaine de recherche. Il s'agit les rapports, les ouvrages, les mémoires, les sites web, les articles scientifiques,...¹⁶⁶
- **La technique d'interview** : Selon Jean-Marie DE KETELE, Xavier ROEGIERS (2015) la technique d'interview « *est une méthode de recueil d'informations qui consiste en des entretiens oraux, individuels ou de groupes, avec plusieurs personnes sélectionnées soigneusement, afin d'obtenir des informations sur des faits ou des représentations, dont on analyse le degré de pertinence, de validité et de fiabilité en regard des objectifs du recueil d'informations* »¹⁶⁷.

- **L'entretien semi-directif** : est une technique d'enquête qualitative fréquemment utilisée dans les recherches en sciences humaines et sociales. Il permet d'orienter en partie le discours des personnes interrogées autour de différents thèmes définis au préalable par les enquêteurs et consignés dans un guide d'entretien. Il peut venir compléter et approfondir des domaines spécifiques liés à l'entretien non directif qui se déroule librement à partir d'une question¹⁶⁸.

¹⁶⁶ GRAWITZ, Z : Méthodes des sciences sociales, 4ème éd. Dalloz, Paris, 1979, p.571

¹⁶⁷ Méthodologie du recueil d'informations. Fondements des méthodes d'observation, de questionnaire, d'interview et d'étude de documents. 5ème édition. Jean-Marie DE KETELE, Xavier ROEGIERS. De Boeck Supérieur s.a, 2015

¹⁶⁸ La définition de l'entretien semi-directif. Disponible sur : https://fr.wikipedia.org/wiki/Entretien_semi-directif

Nous ne pourrions pas préparer un guide d'entretien « voir l'annexe N°1 » sans passer par des recherches documentaires et des entretiens exploratoires (non directif) qui servent à explorer les thèmes principaux et les sujets les plus pertinents de notre recherche.

Après l'obtention de l'accord du directeur de l'antenne d'Alger Ouest de l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes, nous avons commencé par le premier entretien, dans l'objectif d'expliquer le thème et l'objectif de la recherche au premier responsable de l'organisme d'accueil, qui nous a orienté par la suite vers les employés chargés de l'accompagnement au sein de l'antenne qui sont au nombre de 22 accompagnateurs / accompagnatrices soit 33% de l'effectif total de l'antenne. L'ensemble des accompagnateurs de l'antenne ont répondu favorablement à notre préoccupation « 100% ».

Le guide d'entretien élaboré est axé sur un thème principal et sous thèmes. Il s'agit de l'accompagnement des startups comme un thème principal et la particularité de l'accompagnement des startups sur les trois volets « Environnement, pilotage et financement » comme thèmes secondaires.

- **Le Profil des interviewés :**

Tableau N°23. Répartition de l'effectif total de l'antenne selon le sexe :

Effectif de l'antenne Alger Ouest		
Hommes	Femmes	Total
41	29	70 employés
59%	41%	100%

Source : ANSEJ Alger Ouest

Tableau N°24. Sexe des cadres interviewés :

N°	Sexe	Effectif interviewé	Pourcentage	Effectif global
1	Masculin	9	39%	13%
2	Féminin	14	61%	20%
Total		23	100%	33%

Source : ANSEJ Alger Ouest

Tableau N°25. Catégorie socioprofessionnelle des cadres interviewés :

N°	Catégorie socioprofessionnelle	Effectif interviewé
1	Directeur	1
2	Chef d'annexe	3
3	Accompagnateur	19
Total		23

Source : ANSEJ Alger Ouest

5.2.2 Les résultats de la recherche :

Dans l'optique de notre travail et pour avoir des informations complémentaires aux données collectées afin de vérifier nos hypothèses, notre entretien s'est mené autour de trois volets essentiels, à savoir : le pilotage, le financement et l'environnement.

▪ Le pilotage :

- La définition et l'identification de la startup au sein de l'ANSEJ :

- 87% des cadres interviewés ne savent pas ce qu'est une startup (20/23).
- L'ensemble des interviewés ont confirmé l'absence des critères de sélection et d'identification de la startup au sein de l'ANSEJ.
- Comme nous l'ont confirmé les cadres interviewés, le taux des startups au sein de l'ANSEJ est inférieur à 3%, car ce taux regroupe l'ensemble des projets financés dans le secteur des Technologies de l'Information et de la Communication TIC (selon une nomenclature de 55 activités – voir l'annexe 2 –).

- **La procédure d'accompagnement des startups au sein de l'ANSEJ :** La majorité des cadres interviewés nous ont affirmé l'existence d'une seule procédure d'accompagnement destinée à tous les porteurs de projets selon un document interne qui définit les lignes directrices à suivre en matière d'accompagnement « le manuel de procédure ». D'autres cadres nous ont parlé sur des initiatives personnelles dans ce sens, à travers un accompagnement psychologique personnalisé réservé aux startuppeurs afin de les encourager dans la réalisation de leurs projets même si les services proposés ne sont pas adaptés à leurs usages et à leurs besoins (la startup est une PME pour eux).

- **Les difficultés rencontrées dans l'accompagnement des startups :** Les principales difficultés exprimées par les cadres interviewés sont :

- Le manque de connaissance dans le sujet des startups (ambiguïté du projet).
- Les conditions d'éligibilité, pour les étudiants porteurs de projets, pour les jeunes qui travaillent à temps partiel et pour les startups établies déjà, sont des barrières à l'accès au dispositif de l'ANSEJ.
- les difficultés dans l'élaboration du plan d'affaire de la startup via le modèle « plan d'affaire ANSEJ » (fonds de roulement, budget marketing, salaires, hébergement du site, ...)

- Le cheminement d'accompagnement imposé dans le manuel des procédures interrompt l'exigence de la rapidité de la levée de fonds.
 - Les difficultés dans l'accompagnement juridique, fiscal et législatif de la startup « statut, réglementation, ... »
- **Le financement :**
- **La prime de particularité technologique dédiée aux projets innovants :** 95% des cadres interviewés ne savent absolument pas l'existence de cette prime qui est un soutien financier non remboursable, de valeur de 10% du montant global d'investissement, accordée à titre exceptionnel aux projets présentant une particularité technologique appréciable.
 - **Le financement de l'immatériel :** Les startups ont un fort besoin en recrutement des marqueteurs, informaticiens, développeurs, des data-scientists, commerciaux,.... Elles ont besoin aussi d'un budget marketing, d'hébergement du site, des suscriptions auprès des fournisseurs logiciels et plateformes de développement, d'un budget de livraison, d'un budget pour la conception d'un prototype et la réalisation des essais, d'un budget pour la recherche et développement, d'un budget pour la propriété intellectuelle et l'innovation, Donc elles nécessitent un financement pour l'acquisition de ce patrimoine immatériel. Après leurs avoir expliqué les spécificités du besoin en financement de la startup, nos cadres interviewés nous ont informé que les prêts de l'ANSEJ sont orientés vers le financement des biens matériels. Et en ce qui concerne le financement de l'immatériel, ils ont ajouté que, mis à part un financement limité du fonds de roulement, logiciels et hébergement du site justifiés par des factures pro forma et autres frais, ce type de financement n'existe pas au sein de l'ANSEJ.
 - **Le financement participatif :** Tous les changements apportés aux statuts de l'entreprise suite à une levée de fonds, intégrer des nouveaux associés ou des actionnaires doivent passer par l'ANSEJ et les nouveaux adhérents doivent remplir les conditions d'éligibilité de l'ANSEJ. Toute procédure hors les articles mentionnés dans le cahier des charges mène vers le retrait des avantages.

▪ L'environnement :

- Les acteurs de l'écosystème startup Algérien :

- Mis à part une convention avec l'ANTP, le CDTA et l'université, les cadres interviewés nous ont affirmé l'absence des conventions de partenariat avec les acteurs de l'écosystème startup Algérien tels que : les business angels, les capitaux-risque, les incubateurs privés ou publics, les pépinières d'entreprise, les investisseurs, les accélérateurs, ... et nous ont indiqué que les porteurs de projets issus de l'ANTP, le CDTA ou de l'université auront la même procédure d'accompagnement.
- La majorité des cadres interviewés ne connaissent pas les différents programmes de soutien aux startups et les différentes structures d'appui qui existent en Algérie pour mieux orienter la startup vers le mécanisme idoine qui correspond aux besoins des porteurs de projets.

5.3 La vérification des hypothèses :

Les hypothèses telles que posées dans le premier chapitre peuvent être confirmées ou infirmées.

Les différents résultats nous amènent à infirmer la première hypothèse H1 « *l'absence des entrepreneurs potentiels intéressés par la création des startups* » et à confirmer la deuxième hypothèse H2 « *l'inadéquation du dispositif ANSEJ à la spécificité des startups* ».

5.4 Les difficultés rencontrées :

La première difficulté à souligner est liée essentiellement à l'absence d'une définition juridique et législative de la startup en Algérie. La deuxième contrainte est liée à la non-disponibilité des données nécessaires. Il n'y a pas d'informations spécifiques sur les startups au sein de l'ANSEJ « difficultés d'identification vu l'absence des critères de sélection ».

5.5 Les limites :

Notre travail de recherche présente quelques limites :

- Le développement théorique est limité par les ouvrages et les lectures que nous avons choisis. Nous avons mentionné les auteurs connus pour leurs contributions sur le sujet des startups.
- Les données utilisées pour vérifier la première hypothèse ne sont pas forcément les meilleures mais ce sont celles disponibles.

- Notre travail de recherche est axé sur l'accompagnement des startups au niveau de l'ANSEJ. Les résultats auraient pu être meilleurs si nous avons étudié les politiques macro-économiques entreprises par l'état en direction de ces entreprises, eu égard à leurs particularités.

5.6 Les suggestions :

Au terme des constats énumérés ci-dessus, nous suggérons dans l'objectif d'apporter une contribution à l'amélioration de la qualité de l'accompagnement des startups au sein de l'ANSEJ, les points suivants :

- Adapter le manuel de procédure de l'accompagnateur ANSEJ au contexte et aux spécificités de la startup afin de permettre aux accompagnateurs d'effectuer efficacement leur travail d'accompagnement des startups ;
- Ajuster le modèle du plan d'affaire ANSEJ aux spécificités des startups (Business Model Canvas, Lean Canvas,...)
- Former l'ensemble des accompagnateurs, des chefs d'annexes et des chefs de service d'accompagnement de l'ANSEJ sur l'accompagnement des startups
- Impliquer les parties prenantes de l'écosystème startup algérien dans le processus d'accompagnement à travers des conventions de partenariat et de coopération (INAPI, ANVREDET, ANEM, investisseurs, capital-risque, business angels, incubateurs, pépinières d'entreprises, les groupes industriels,...) ;
- Faire participer les représentants des business angels, des capitaux-risques, des investisseurs, ... dans le Comité de Sélection, de Validation et de Financement des Projets CSVF s'il s'agit d'une startup qui va passer devant la commission ;
- Signer une convention de partenariat avec l'ANEM pour aider les startups à recruter des salariés via les dispositifs DAIP et CTA (plus de 2 salariés)
- Revoir la structure de la maison de l'entrepreneuriat et renforcer l'équipe animatrice par des experts en la matière et réserver un accompagnement personnalisé au sein de l'ANSEJ pour les porteurs de projets innovants issus des maisons d'entrepreneuriat ;
- Revoir les conditions d'éligibilité pour les startups déjà établies, les étudiants, et pour les chômeurs ingénieurs qui travaillent à temps partiel ;

- Organiser des concours nationaux annuels ou semestriels, pour les meilleures startups de l'ANSEJ (startups établies ou encours de création) en leur accordant la prime technologique ANSEJ et les participants au concours auront la possibilité de rencontrer et de présenter leurs projets devant des investisseurs, des sponsors, des business angels, des capitaux-risque, des groupes industriels, ...

CONCLUSION GENERALE

Nous voici à la fin de notre recherche qui s'intitule : l'accompagnement des startups en Algérie « Cas de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes ANSEJ ». Pour franchir la fin de notre cycle de Master 2.

Ayant constaté que le thème est si pertinent, nous nous sommes posé certaines questions dont la principale question est la suivante : pourquoi les startups créées dans le cadre du dispositif ANSEJ ne sont pas assez nombreuses ?

En cela, nous avons émis les hypothèses suivantes :

- L'hypothèse H 1 : l'absence des entrepreneurs potentiels intéressés par la création des startups.
- L'hypothèse H 2 : l'inadéquation du dispositif ANSEJ à la spécificité des startups.

Dans l'objectif de vérifier nos hypothèses, nous avons fait recours à la méthode qualitative ainsi que deux techniques : la technique documentaire et la technique d'interview, comme nous l'avons mentionné au premier chapitre.

La recherche s'est subdivisée en cinq chapitres hormis l'introduction et la conclusion générale.

Au cours du deuxième chapitre, nous avons abordé la PME et la startup pour distinguer l'une de l'autre. Au terme de ce chapitre, nous avons constaté que la startup n'est pas une entreprise comme les autres. Elle est caractérisée par la forte croissance, l'intégration d'une nouvelle technologie, le fort besoin en financement spécifique de particularité immatérielle et la présence sur un marché plein d'incertitude ou le risque est très élevé... au fait, cette particularité nécessite un accompagnement personnalisé différent de ce que proposent les structures d'accompagnement et de financement aux PME. C'est justement ce que nous avons traité dans le troisième chapitre pour montrer les besoins en accompagnement liés à chaque phase de développement, à savoir : l'offre business, la ressource humaine, l'organisation et l'écosystème.

Au niveau du quatrième chapitre, nous avons essayé de présenter les programmes d'appuis aux entrepreneurs et au développement économique en Algérie qui constituent l'écosystème Algérien.

La présentation, l'analyse et l'interprétation des résultats de la recherche a été l'objet du cinquième chapitre. Et finalement, nous avons terminé ce travail par cette conclusion générale.

Au regard des résultats obtenus, ils nous ont permis de conclure que notre deuxième hypothèse disant que le dispositif ANSEJ n'est pas adéquat à la spécificité des startups est confirmée.

Il est donc opportun de prendre des décisions stratégiques au niveau micro et macro, en ce qui concerne l'accompagnement des startups à l'ANSEJ. Il s'agit d'ajuster la procédure et de former l'ensemble des accompagnateurs de l'ANSEJ sur le sujet des startups et de mobiliser et d'intégrer tous les acteurs de l'écosystème startup algérien pouvant contribuer à l'accompagnement et au financement de la startup à travers le travail en synergie avec les pouvoirs publics pour l'élaboration d'une politique de développement de la startup en Algérie.

Au final, plusieurs voies de recherches dérivent de notre étude que d'autres chercheurs peuvent entreprendre ultérieurement. A ce propos nous pouvons citer : l'intention de créer une startup chez les jeunes étudiants Algériens, les critères de sélection d'une startup, le développement d'une définition Algérienne pour la startup, comment soutenir la croissance de la startup, le financement des startups, comment peut-on construire et améliorer l'écosystème startup Algérien, développement d'un guide pour les startups Algériennes, ...

« Seul n'a de valeur que le travail réalisé en profondeur, dans un engagement total, et dans une lutte ou se livre tout entier ».

Werner Bischof

Références bibliographiques

- Laurence Leseur. Startup Mode d'emploi. Les 8 clés de la réussite 2018. Pages 1, 8
- 2019 Silicon Valley Index.
- Guide : The Boston Consulting Group BCG & la boussole, Devenir une licorne (Quel bon accompagnement à chaque étape pour les entrepreneurs). Avril 2018
- Rapport annuel partech Africa 2019. Page 6
- ERIC RIES. Lean Startup, Adoptez l'innovation continue 2012
- GRAWITZ M., Méthodes en sciences sociales, Dalloz, Paris, 6^{ème} éd., 1984, p.408
- DE LANSHEEERE, G., Introduction à la recherche pédagogique, Ed. Armand Colin, Paris, 1970, p.211
- GRAWITZ, Madeleine : Méthodes de recherche en sciences sociales », Dalloz, Paris, 2001, p. 35
- LAUBET (D.B) Jean Louis, « Initiation aux méthodes de recherche en sciences sociales », L'Harmattan, Paris, 2000, p. 120
- Van Maanen, J. (1983). Reclaiming qualitative methods for organizational research a preface. J. Van Maanen (Èd.), Qualitative Methodology, Beverly Hills : Sage, 9-19.
- THE GAZETTE OF INDIA: EXTRAORDINARY [PART II—SEC. 3 (i). Notification du gouvernement Indien pour définir la startup. Page 3.
- Taylor, S. J., Bogdan, R. (1984). Introduction to qualitative research methods : the search of meaning, 2e Èdition, New York : Wiley.
- GRAWITZ, Madeleine. : Méthodologie de recherche en science sociales, Dalloz, 1979.
- GRAWITZ, Z. : Méthodes des sciences sociales, 4^{ème} éd. Dalloz, Paris, 1979, p.571.
- Union européenne. Commission européenne. Guide de l'utilisateur pour la définition des PME.2015
- Bulletin officiel, 2002-09-05, n° 5036 Loi n° 53-00 Loi n° 53-00 Faculté des sciences juridiques – économiques et sociales (Oujda), Maroc. Dahir n° 1-02-188 du 23 juillet 2002 promulguant la loi n° 53-00 formant Charte de la petite et moyenne entreprise.
- M.AMOKRANE, thèse de doctorat intitulée : LES PETITES ENTREPRISES ; CONCEPTS, ENVIRONNEMENTS ET EXPERIENCES – CAS DE L'ALGERIE, Université Alger III, 2010-2011, P33.

- Journal officiel, Loi n° 01-18 du 27 Ramadhan 1422 correspondant au 12 décembre 2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise (PME).
- Journal officiel, Loi n° 17-02 du 11 Rabie Ethani 1438 correspondant au 10 janvier 2017 portant loi d'orientation sur le développement de la petite et moyenne entreprise (PME).
- Bulletin d'information statistique de la PME N°33. Edition Novembre 2018 (Données du 1^{er} semestre 2018)
- Rapport de synthèse réalisé par le professeur M. Woitrin, directeur scientifique du Centre de perfectionnement dans la direction des entreprises – université catholique de Louvain avec la collaboration de M. L. Stampa, chargé de recherches – 1964 page 14
- Liste terminologique publiée au Journal Officiel N°173 du 28 juillet 2001
- Manuel de définitions et de concepts clés en RDT&I Edition 2013. Page 21 (DIRECTION GENERALE DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE ET DU DEVELOPPEMENT TECHNOLOGIQUE)
- Eric RIES (2011) The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses New York Crown Publishing Group. P 27
- EL AMIRI Mehdi et CARFACHE Anas, rapport LE FONCTIONNEMENT DES ACCELERATEURS : UN CREATEUR D'INNOVATION ? SORBONNE UNIVERSITES, PDF page 3.
- Eric Cauvin, Laurent Bescos. L'EVALUATION DES PERFORMANCES : UNE COMPARAISON ENTRE LES PRATIQUES DES START-UPS ET DES ENTREPRISES TRADITIONNELLES FRANÇAISES ET AMERICAINES. Technologie et management de l'information : enjeux et impacts dans la comptabilité, le contrôle et l'audit, May 2002, France. Pp.CD-Rom, 2002. <halshs-00584455>
- Guide : The Boston Consulting Group BCG & la boussole, Devenir une licorne (Quel bon accompagnement à chaque étape pour les entrepreneurs). Avril 2018
- LEGER-JARNIOU C., (2008), Accompagnement des créateurs d'entreprise : regard critique et propositions, in G. KIZABA (Ed), Entrepreneuriat et accompagnement, L'Harmattan, Paris, pp. 73-99

- A strategy for American innovation, National Economic Council and Office of Science and Technology Policy. Octobre 2015
- Sammut S. 2003 l'accompagnement de la jeune entreprise, Revue Française de Gestion, Vol. 29, N° 144, Mai-Juin 2003 (N° Spécial consacré à « la petite entreprise ») p153-163.
- EULER HERMES, Ecosystème Startup on vous explique tout ! Saurez-vous détecter des opportunités ? 2018 pages 6, 7, 8, 9, 10 & 11
- In DOUHANE Amar et ROCCHI Jean-Michel, Techniques d'ingénierie financières : pratique et méthodologie des montages financiers, Ed. SEFI, Paris, 1977,
- Th. Weil, Des histoires de la Silicon Valley, juin 2009 p.18, 19 et 20/24
- Olivier Ezratty. Guide des Startups en France Avril 2018 22^e édition. Page 458/506
- Décret exécutif n°02-373 du 6 Ramadhan 1423 correspondant au 11 novembre 2002.
- Décret présidentiel 04-134 du 19 avril 2004 portant statuts de la Caisse pour soutenir la création et le développement de la PME.
- Décret exécutif n°15-15 du 22 janvier 2015, portant création, missions et organisation de la direction de wilaya de l'industrie et des mines.
- Le décret exécutif n°06-355 du 09 octobre 2006 relatif aux attributions, à la composition, à l'organisation et au fonctionnement du Conseil National de l'Investissement.
- décret exécutif n°04-91 du 3 Safar 1425 correspondant au 24 mars 2004 portant création de l'agence nationale de promotion et de développement des parcs technologiques et fixant son organisation et son fonctionnement.
- Casbah Business Angels CBA
- Protocole d'accord cadre de collaboration entre les écoles supérieures Algériennes ENSSMAL
- Décret exécutif n°96-296 du 24 Rabie Ethani 1417 correspondant au 08 Septembre 1996 portant création et fixant les statuts de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes
- Article 7 du décret présidentiel n°96-234 du 16 Safar 1417 correspondant au 2 Juillet 1996 relatif au soutien à l'emploi de Jeunes
- Arrêté interministériel du 21 Ramadhan 1437 correspondant au 26 juin 2016 fixant la nomenclature des recettes et des dépenses du compte d'affectation spéciale n°302-087 intitulé « Fonds national de soutien à l'emploi des jeunes ».

- Article 14 du décret exécutif n°03-290 du 09 Rajab 1424 correspondant au 06 Septembre 2003 fixant les conditions et le niveau d'aide apportée aux jeunes promoteurs
- Loi Tunisienne N°2018-20 du 17 avril 2018 relative aux Startups
- Décret Tunisien Gouvernemental N°2018- 840 du 11 octobre 2018 portant fixation des conditions, des procédures et des délais d'octroi et de retrait du Label Startup et du bénéfice des encouragements et des avantages au titre de Startups et de l'organisation, des prérogatives et des modalités de fonctionnement du Comité de Labélisation
- Article 15 du décret exécutif n°03-290 du 09 Rajab 1424 correspondant au 06 Septembre 2003 fixant les conditions et le niveau d'aide apportée aux jeunes promoteurs
- GRAWITZ, Z : Méthodes des sciences sociales, 4^{ème} éd. Dalloz, Paris, 1979, p.571
- Jean-Marie DE KETELE, Xavier ROEGIERS. De Boeck Supérieur s.a : Méthodologie du recueil d'informations. Fondements des méthodes d'observation, de questionnaire, d'interview et d'étude de documents. 5^{ème} édition. 2015
- Brochure ACSEUP

Références disponible sur internet :

- 2018 Global Entrepreneurship Index rankings disponible sur: <https://thegedi.org/global-entrepreneurship-and-development-index/>
- TEF, édition 2018 - Insee Références. Page 148. Disponible sur : www.insee.fr
- CB Insight la plateforme de veille technologique qui analyse les données sur le capital-risque, les startups, les brevets, les partenariats et les mentions d'actualité « <https://www.cbinsights.com/> »
- <https://www.sba.gov/federal-contracting/contracting-guide/size-standards>.
- <https://www.thebalancesmb.com/sme-small-to-medium-enterprise-definition-2947962>.
- http://www.stat.gouv.qc.ca/statistiques/science-technologie-innovation/financement_pme/cdmi.html.
- Du Ministère de l'industrie et des technologies de l'information, du Bureau national de la statistique, de la Commission nationale du développement et des réformes et du Ministère du commerce. Disponible sur :

http://english.gov.cn/state_council/2014/08/23/content_281474983035940.htm /
<http://www.stats.gov.cn/english/>.

- Small and Medium Enterprise Agency :
http://www.chusho.meti.go.jp/sme_english/outline/08/01_01.html
- <http://bvmt.com.tn/sites/default/files/communiqués-presse/communiqué-du-conseil-du-marché-financier-relatif-la-définition-de-la-notion-des-petites-et.pdf>
- Reyes Gregory. Article la moyenne entreprise est-elle spécifique ? Page 5 disponible sur :
https://www.researchgate.net/publication/266471528_La_moyenne_entreprise_est-elle_specifique.
- Paul Graham. Article « STARTUP = GROWTH » disponible sur:
<http://www.paulgraham.com/growth.html>
- Steve Blank. Article « What's a startup first principles » disponible sur :
<https://steveblank.com/2010/01/25/whats-a-startup-first-principles/>
- Gagnon, E., Moulin, P. & Eysermann, B. (2011). Ce qu'accompagner veut dire. Reflets, 17, (1), 90-111. Disponible sur: <https://doi.org/10.7202/1005234ar>
- Maela PAUL. Revue scientifique Carriérologie – FORRES Ce qu'accompagner veut dire. 2007. Disponible sur : http://carrierologie.uqam.ca/volume09_1-2/07_paul/index.html (10 sur 14)28.02.2007
- Le classement mondial des licornes disponible sur : <https://www.cbinsights.com>.
- L'investissement des Business Angels en 2017. Fédération Nationale des Business Angels. FRANCEangels disponible sur : www.franceangels.org.
- 2018 CBINSIGHTS. The Global Unicorn Club. Disponible sur : www.cbinsights.com. Consulté le 27/03/2019
- Enquête annuelle du fonds de capital-risque Partech Africa. Disponible sur : <https://partechpartners.com>
- Définition de l'entretien semi-directif. Disponible sur : https://fr.wikipedia.org/wiki/Entretien_semi-directif

Sites web :

- Institut National de la statistique et des études économiques INSEE
 « <https://www.insee.fr/fr/accueil> »
- Forum économique Mondial : <https://www.weforum.org>
- Office Nationale des Statistiques ONS « <http://www.ons.dz/> »

- Ministère de Enseignement Supérieurs et de la Recherche Scientifique MESRS
« <https://www.mesrs.dz/> »
- Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes ANSEJ
« <http://www.ansej.org.dz/> »
- Dictionnaire Larousse « <https://www.larousse.com/> »
- Université de Stanford « www.stanford.edu »
- Agence Nationale de Développement de la PME « www.andpme.org.dz »
- Ministère de l'Industrie et des Mines « www.mdipi.gov.dz »
- Ministère de Développement Industriel et de la Promotion de l'Investissement
www.andpme.dz
- Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur « www.algex.dz »
- Agence Nationale de Promotion et de Développement des Parcs Technologiques
« WWW.NATP.DZ »
- Caisse Nationale d'Assurance-Chômage « www.cnac.dz »
- Agence National de Gestion du Micro-crédit « www.angem.dz »
- Agence Nationale d'Intermédiation et de Régulation Foncière « www.aniref.dz »
- Agence Nationale de l'Emploi « www.anem.dz »
- Institut National Algérien de la Propriété Industrielle « <http://e-services.inapi.org/SITE/> »
- Agence Nationale de Valorisation des Résultats de la Recherche et du Développement Technologique « <https://www.anvredet.org.dz/> »
- Incubateur privé IncubMe « <https://incubme.com/> »
- Compétition national de business plan pour la création de Startups
« <https://tstart.dz> »
- Ministère de la Poste et des Technologies de l'Information et de la Communication
« www.mptic.dz »
- Entrepreneurship, Leadership & Innovation Program « <https://elipalgeria.org> »
- Challenge Startupper de l'Année par Total « <https://startupper.total.com/> »
- Algeria Web Awards « www.awa.dz »
- Orientation des Nouvelles Entreprises vers les Tics « www.one-tic.dz »
- SYLABS. Hub Technologique et Entrepreneurial Algérien « www.sylabs-dz.com »

Annexes

1- Guide d'entretien

L'entretien est une situation de communication orale, l'un est l'enquêteur et l'autre l'enquêté. Les données recueillies sont essentiellement des opinions, des motivations c'est-à-dire des informations qualitatives.

L'outil qui sert de support est le guide d'entretien, document qui liste les thèmes ou les questions à aborder et qui permet parfois de saisir les réponses au fur et à mesure de l'entretien. Le guide d'entretien liste :

- Les thèmes à aborder pour un entretien non directif.
 - Plusieurs questions qu'il est possible de poser pour un entretien semi-directif.
- Le guide prévoit parfois des questions de substitution, complémentaires ou de clarification lorsque la réponse n'est pas satisfaisante.
- Les questions sous forme d'un questionnaire pour un entretien direct.

Ce guide est destiné aux accompagnateurs de l'antenne d'Alger Ouest de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes ANSEJ.

« Guide d'entretien sur l'accompagnement des startups à l'ANSEJ »

Présentation de l'intervieweur
Bonjour, je m'appelle MIHOUBI Bassem étudiant en deuxième année Master à l'ENSM. Je réalise une enquête sur l'accompagnement des startups au sein de l'ANSEJ. La durée de cet entretien n'excédera pas une heure. Au cours de l'entretien, j'aimerais que nous abordions additivement au thème principal de l'accompagnement des startups, les thèmes suivants : le pilotage de la startup, le financement de la startup et l'environnement « écosystème ».

Questions principales	Questions complémentaires et de clarification
Pilotage	
<ul style="list-style-type: none"> • Pouvez-vous me parler sur le sujet de la startup ? définitions, particularité, ... • Pouvez-vous me donner le nombre des startups accompagnés par votre antenne ? • Existe-t-il une procédure d'accompagnement spéciale pour les startups au sein de l'ANSEJ ? • Quelles sont les difficultés que vous rencontrez dans l'accompagnement des startups ? 	Pour quelle raisons ? Comment ? Pouvez-vous m'en dire un peu plus ? Pouvez-vous m'en dire davantage
Financement	
<ul style="list-style-type: none"> • Quels sont les avantages qu'offre l'ANSEJ uniquement aux startups ? • Savez-vous que l'ANSEJ accorde un soutien financier non remboursable aux projets innovants et technologique notamment les startups ? « la prime de particularité technologique » • Quelle est la procédure de bénéfice de cette prime ? • Les startups ont un fort besoin en recrutement des marketeurs, informaticiens, développeurs, des data-scientistes, commerciaux,.... Elles ont besoin aussi d'un budget marketing, d'hébergement du site, 	Questions complémentaires et de clarification

<p>des souscriptions auprès des fournisseurs logiciels et plateformes de développement, d'un budget de livraison, d'un budget pour la conception d'un prototype et la réalisation des essais, d'un budget pour la recherche et développement, d'un budget pour la propriété intellectuelle et l'innovation, Donc elles nécessitent un financement pour l'acquisition de ce patrimoine immatériel. Acceptez-vous le financement et la prise en charge de ce patrimoine immatériel ou pas ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pouvez-vous m'en dire plus sur le financement au sein de l'ANSEJ ? 	
<p>Environnement</p>	
<ul style="list-style-type: none"> • Pouvez-vous me parler sur l'écosystème startups algérien et ses acteurs ? • Les programmes de soutien aux startups ? quels programmes connaissez-vous ? • Est-ce qu'il y a d'autres points que nous n'avons pas abordés et qui vous semblent préoccupants ? • Avez-vous quelques choses à ajouter sur notre sujet ? 	<p>Questions complémentaires et de clarification</p>
<p>Je vous remercie pour votre disponibilité et pour votre réponse. Mais avant de terminer, j'aimerais confirmer avec vous les points suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vous m'avez confirmé que ... - Et ... - ... 	

Source : étudiant

2- Nomenclature des activités du secteur des TIC à l'ANSEJ :

N°	Activité
1	ACTIVITÉS DE FABRICATION DE MATÉRIELS ET APPAREILLAGES ELECTRIQUES, TÉLÉPHONIQUES, RADIOELECTRIQUES, ELECTRONIQUES
2	AGENCE DE COMMUNICATION
3	AGENCE DE COMMUNICATION ET DE PUBLICITE
4	AGENCE DE PRESSE
5	AGENCE DE PUBLICITE
6	ARTISAN COMPOSEUR EN IMPRIMERIE (COMPOSITION MECANIQUE)
7	ARTISAN GRAVEUR (GRAVURE)
8	ARTISAN GRAVEUR EN IMPRIMERIE (GRAVURE EN IMPRIMERIE)
9	ARTISAN IMPRIMEUR "MINUTE" (IMPRIMERIE MINUTE)
10	ARTISAN INSTALLATEUR D'EQUIPEMENTS DE PRODUCTION AUDIO-VISUELLE
11	ARTISAN INSTALLATEUR DES RESEAUX (INSTALLATION DES RESEAUX INFORMATIQUES)
12	ARTISAN PHOTOGRAVEUR (PHOTOGRAVURE)
13	ARTISAN REPARATEUR DE L'EQUIPEMENT D'INFORMATIQUE ET ACCESSOIRES (REPARATION DES EQUIPEMENTS D'INFORMATIQUE)
14	ARTISAN REPARATEUR DE TELEPHONE FIXE ET MOBILE ET DES APPAREILS DE COMMUNICATION A DISTANCE (REPARATION ET MAINTENANCE D
15	ARTISAN SERIGRAPHE (SERIGRAPHIE)
16	ARTISAN TYPOGRAPHE (TYPOGRAPHIE)
17	BUREAU D'ETUDE ET DE CONSEIL EN INFORMATIQUE (CONSULTING)
18	BUREAU D'ETUDE ET REALISATION EN INFORMATIQUE
19	BUREAU D'ETUDES EN ARCHIVES, DOCUMENTATION ET INFORMATION
20	CENTRE D'APPELS (CALL CENTER)
21	CYBER- CAFE
22	ECOLE DE FORMATION EN INFORMATIQUE
23	EDITION ET DISTRIBUTION DE PRODUITS AUDIOVISUELS
24	ENTREPRISE ARTISANALE DE SERIGRAPHIE
25	ENTREPRISE CINEMATOGRAPHIQUE
26	ENTREPRISE DE PHOTOGRAVURE
27	ENTREPRISE DE SERIGRAPHIE
28	ENTREPRISE D'EDITION ET DE DIFFUSION
29	ENTREPRISE DES RESEAUX DE TELECOMMUNICATION
30	ENTREPRISE D'ETALONNAGE ET DE VERIFICATION DES MACHINES ET APPAREILS D'ESSAIS MECANIQUE ET D'INSTRUMENTS DE MESURE
31	ENTREPRISE D'EXPLOITATION DES SERVICES INTERNET
32	ENTREPRISE D'INGENIERIE EN INFORMATIQUE INDUSTRIELLE ET PRODUCTIQUE
33	ENTREPRISE D'INSTALLATION DE RESEAUX ET DE CENTRALES ELECTRIQUES ET TELEPHONIQUES
34	FABRICATION D'APPAREILS RADIOELECTRIQUES ET ELECTRONIQUES
35	FABRICATION DE CABLES ELECTRIQUES ET TELEPHONIQUES

36	FABRICATION DE COMPTEURS, D'APPAREILS DE PESAGE ET DE CONTROLE ET D'INSTRUMENTS DE METROLOGIE
37	FABRICATION DE MACHINES ET MATERIELS ELECTRIQUES ET D'APPAREILLAGES DE DISTRIBUTION
38	FABRICATION DE PETIT APPAREILLAGE D'INSTALLATION ET D'ECLAIRAGE ELECTRIQUE, MATERIEL TELEPHONIQUE ET TELEGRAPHIQUE
39	FABRICATION D'EQUIPEMENT, D'APPAREIL ET INSTRUMENT DESTINES A L'EXPERIMENTATION, LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE.
40	FABRICATION DES MATERIELS, EQUIPEMENTS ET PRODUITS LIES AU DOMAINE DE LA PUBLICITE ET DE L'EXPOSITION
41	IMPRESSION TRIDIMENSIONNELLE
42	IMPRIMERIE INDUSTRIELLE
43	INSTALLATION DE RESEAUX ET TRAITEMENT DE DONNEES
44	INSTALLATION ET ENTRETIEN DES EQUIPEMENTS DE TELECOMMUNICATION
45	INSTALLATION ET MAINTENANCE ELECTRONIQUE ET INFORMATIQUE
46	MESSAGERIE OU ENTREPRISE DE PRESSE
47	MONTAGE ET MAINTENANCE DES EQUIPEMENTS INFORMATIQUES
48	PHOTOGRAVEUR
49	PRESTATION DE SERVICES INFORMATIQUES ET BUREAUTIQUES
50	CALLIGRAPHE AMBULANT
51	ARTISAN INSTALLATEUR DES RESEAUX INSTALLATEUR DES RESEAUX INFORMATIQUES (INSTALLATION DES RESEAUX INFORMATIQUES)
52	ACTIVITÉS DE FABRICATION D'INSTRUMENTS ET APPAREILS DE MESURE, DE PESAGE ET DE CONTROLE, DE PRÉCISION ET D'OPTIQUE, DE M
53	INSTALLATION ELECTRONIQUES ET MAINTENANCES
54	ARTISAN INSTALLATEUR D'EQUIPEMENTS ET OUTILS GENERATEURS D'ENERGIE SOLAIRE (INSTALLATION D'EQUIPEMENTS ET OUTILS D'ENERG
55	PROGRAMMATION INFORMATIQUE

Source : ANSEJ Alger Ouest

