

Université Abderrahmane MIRA-BEJAIA



Faculté des Sciences Economiques, Commerciale et des Sciences de Gestion

Département Sciences de Gestion

## *Mémoire de fin de Cycle*

Pour l'obtention du diplôme de Master en Sciences de gestion

Option : Management

Thème :

*Le rôle de l'incubateur dans la création et  
développement des startups*

*Cas de l'incubateur ABPSPACE Bejaïa*

Réalisé par :

✚ KOURTA Lina  
✚ MEZGHICHE Latifa

Encadré par :

Dr. BENKHIDER Naima

Soutenue le 18 juin 2023 devant les jurys composés de :

Présidente : Dr MESSAOUDI Wafa

Examineur : AMALOU.A

Encadreur : Dr BENKHIDER Naima

**Année Universitaire : 2022-2023**

# *Remerciements*

*Nous tenons tout d'abord à remercier dieu tout puissant qui nous a procuré le courage et la volonté pour élaborer ce modeste travail.*

*Nous tenons à exprimer nos remerciements les plus distingués à Mme BENKHIDER Naïma de nous avoir fait l'honneur d'assurer l'encadrement de notre travail. Elle nous a apporté des conseils et critiques précieux tout au long de cette période.*

*Nous remercions aussi à la direction de l'incubateur ABP SPACE, qui nous a fourni les informations nécessaires à la réalisation de ce mémoire, en particulier Mr Moussounilounis pour son accueil et sa disponibilité de répondre à l'ensemble de nos questions.*

*Nous voudrions remercier également tous les enseignants qui ont contribué à notre formation et au personnel du département des sciences de gestion pour leur sympathie et patience.*



*-M.Latifa&K.Lina-*

# *Dédicace*

*Je tiens à dédier ce travail à :*

*A ma mère la femme la plus merveilleuse au monde  
A celle qui m'a donné la vie, le symbole de tendresse, qui s'est  
sacrifiée pour mon bonheur et ma réussite.*

*A mon cher père dont je suis très fière, qui m'a soutenu et  
encouragé, je le remercie infiniment pour les sacrifices qu'il a  
faits pour notre éducation et la confiance qu'il m'a toujours  
accordé.*

*A mes frères : BOUHOU, SAID, SAMIR .Mes très chères sœurs  
: TAOUS, LAMIA, ZAHRA. Et à toute ma famille KORATA.*

*Je n'oublie surtout pas mes amis avec qui j'ai passé des années  
en or durant tout mon cursus universitaire.*



*-K.Lina-*

# *Dédicace*

*Je dédie se travaillé :*

*A ma cher famille, elle qui m'a doté d'une éducation digne, son amour a fait de moi ce que je suis aujourd'hui.*

*Particulièrement à mes chers parents pour leur patience, leur amour, leur soutien et leurs encouragements.*

*A ma cher sœur KATIA*

*A mes cher frères MOULOUD et FAOUZI*

*A mes cher copine Fatma, Selma, Lydia*

*A tous mes amies et proches*

*Sans oublier toute la famille MEZGHICHE et KERNOU*



*-M.Latifa-*

# *Sommaire*

## *Sommaire*

---

Remerciements

**Dédicace**

**Sommaire**

Liste d'abréviation

Liste des tableaux

Liste des figures

**Introduction Générale .....1**

### **Chapitre I**

#### **généralité sur les startups**

**Introduction .....6**

**Section 01 : Définition et concept de base sur les startups .....6**

**Section 02 : Processus et développements des startups .....11**

**Conclusion .....25**

### **Chapitre II**

#### **Les fondements et la dynamique des incubateurs**

**Introduction .....27**

**Section 01 : Définition et concept de base sur l'incubateur .....27**

**Section 02 : Le fonctionnement et processus de l'incubation des startups .....38**

**Conclusion .....47**

### **Chapitre III**

#### **L'accompagnement des startups par l'incubateur ABP SPACE Bejaia**

**Introduction .....49**

**Section 01 : Contexte et méthodologie de la recherche .....49**

**Section 02 : Présentation et interprétation des résultats .....54**

**Conclusion Générale .....64**

**Référence bibliographiques .....67**

**Annexes .....72**

**Tables des matières .....79**

## *Liste d'abréviation*

---

### **Liste d'abréviation**

**ABP** : Algérie Business Plan

**ANTP** : L'Agence Nationale de Promotion et de Développement des Parcs Technologiques

**BADR** : La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural.

**BDL** : Banque de Développement Local

**BM**: Business Model

**BP**: Business Plan

**CNAC** : Caisse Nationale D'assurance Chômage

**CNEP** : Caisse Nationale d'épargne et de Prévoyance-Banque

**EURL**: Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée

**FINALEP** : La Financier Alegro-européenne de Participation

**IBS** : L'Impôt sur les Bénéfices des Sociétés

**IRG** : l'Impôt sur le Revenu Global

**L' NBIA**: National Business Incubation Association

**L'ANGEM** : Agence Nationale de Gestion du Microcrédit

**L'UE**: l'Union Européen

**L'UKBI**: United Kingdom Business Incubation

**SA** : Société Anonyme

**SARL** : Société à Responsabilité limitée

**SAS** : Société par Actions Simplifiée

**ANSEJ** : Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes

**MVP** : Minimum Viable Product

**PE** : Petite Entreprise

## *Liste d'abréviation*

---

**PME** : Petite et Moyen Entreprise

**TAP** : Temps d'Activités Périscolaires

**TIC** : Information and communication technologies

**TVA** : Taxe sur la valeur ajoutée

**Liste des tableaux et figures :**

**Les tableaux**

<b>Tableau 1:</b> Caractéristiques distinctives des startups .....	9
<b>Tableau 2:</b> Canaux de communication de l'incubateur .....	55
<b>Tableau 3:</b> Les types d'accompagnement .....	56

**Les figures**

<b>Figure 1 :</b> Caractéristiques des startups.....	10
<b>Figure 2 :</b> Business Model Canvas .....	23
<b>Figure 3 :</b> Les phases du processus d'incubation proposé par Hulett et Pérez.....	41
<b>Figure 4 :</b> Le processus d'incubation .....	42

# *Introduction Générale*

## *Introduction Générale*

---

Aujourd'hui, il est largement admis que l'innovation et l'entrepreneuriat sont des moteurs de croissance économique et de richesse pour les nations. Dans cette optique, de nombreux gouvernements ont pris des initiatives visant à encourager l'entrepreneuriat innovant et à créer un écosystème entrepreneurial dynamique. Les structures d'accompagnement, telles que les incubateurs d'entreprises, jouent un rôle clé dans la réalisation de ces initiatives.

L'accompagnement entrepreneurial est devenu un sujet de plus en plus important dans le domaine de l'entrepreneuriat. Ces dernières années, la littérature en management s'intéresse beaucoup à la création des petites entreprises, considérées comme le principal moteur de création de richesse, de développement, de croissance et de réduction de chômage<sup>1</sup>.

L'objectif des organismes d'aide à la création d'entreprise, tels que l'ANADE est de favoriser l'émergence et le développement d'entreprises innovantes et créatrices d'emplois, en accompagnant les startups en leur fournissant un soutien complet et personnalisé. Ils proposent des programmes de formation, de conseil et de mentorat pour aider les entrepreneurs à développer leurs compétences en gestion d'entreprise.

Aujourd'hui, nous entendons beaucoup parler des structures d'accompagnement des startups, à titre d'illustration les incubateurs. L'incubation représente un processus de soutien offert par ces incubateurs pour aider les startups en leur fournissant divers services de soutien, tels que l'aide à la préparation de plans de développement et de plans marketing, la constitution de l'équipe de gestion, l'obtention de financement et l'accès à des services professionnels spécialisés. Il fournit également un espace flexible, des équipements partagés et des services administratifs en commun.

En Algérie, suite à sa transition vers une économie de marché, les autorités publiques ont pris des mesures pour encourager l'entrepreneuriat et la création d'entreprises, depuis la promulgation de loi 90-10 du 14/04/1990 de journal officiel de la république algérienne ; en favorisant l'accès au financement en créant des dispositifs d'aide de l'Etat. Malheureusement, cette politique n'a donné suffisamment de résultat satisfaisant<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup>Jacques Arlotto, André Cyr, Olivier Meier, Jean-Claude Pacitto « Très petite entreprise et croissance : à la découverte d'un continent inexploré » Dans *Management & Avenir* 2011/3 (n° 43), pages 16 à 36

<sup>2</sup> International Labour Organization, Journal officiel, 1990-04-18, no 16, pp. 450-473

## *Introduction Générale*

---

La crise sanitaire a joué un rôle primordiale dans le développement de la culture entrepreneuriale dans la société, ce qui a poussé beaucoup de jeunes de se lancer dans le domaine des startups. En 2020, l'année qui concède avec la pandémie COVID 19, les pouvoirs publics ont pris certaines mesures qui favorisent la création de startup, ce qui a donné naissance a un nouveau ministère délégué des startups<sup>3</sup>. Ces politiques sont considérées comme des mesures indispensables pour la garantie de la croissance et de la relance économique. Dans ce contexte, il est important que les pouvoirs publics repensent l'écosystème actuel et encouragent une collaboration entre le secteur public et privé pour mettre en place une configuration adaptée aux besoins de l'ensemble des parties prenantes ; par exemple l'émergence des incubateurs dans les universités a favorisé le développement des startups en créant les conditions favorables pour assurer leur réussite. L'ancien ministre de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique, Abedlbaki BENZIANE a annoncé que 44 incubateurs ont été créés à travers les établissements de l'enseignement supérieur au niveau national<sup>4</sup>. Ainsi que le secteur privé est fondé sur le mouvement de la création des incubateurs pour assurer l'accompagnement du porteur de projets innovants. Dans cet état d'esprit, une seule incubatrice privée a été créé dans la Wilaya de Bejaia qui est ABP SPACE.

C'est dans ce cadre que nous inscrivons notre travail porte sur le rôle des incubateurs dans le développement des startups. Pour ce faire, nous allons analyser le cas de l'incubateur privé ABP SPACE Bejaia. Nous essayons alors de répondre à la question principale suivante :

***Quel est le rôle de l'incubateur ABP dans le lancement et le développement des startups ?***

Pour mieux cerner notre travail de recherche, nous tenterons à répondre aux questions secondaires suivantes :

- Comment APB SPACE assure le lancement des startups ? Et quel sont les outils déployés et les services offerts par cet incubateur ?
- Depuis la naissance d'ABP en 2021, a-t-il assuré le lancement et le développement de startups ?

---

<sup>3</sup> <http://www.ilo.org/> consulter le 04/04/2023

<sup>4</sup> <https://www.aps.dz/sante-science-technologie/> consulter le 20/03/2023

## *Introduction Générale*

---

– Quel sont les obstacles qui freinent ABP SPACE dans la réalisation de ces missions ? et quels sont les freins rencontré par les startups les poussant à être incubé ?

Pour apporter des éléments de réponse à l'ensemble de ces questions, nous avons formulé les hypothèses suivantes :

**Hypothèse 01** : Les startups ont besoin de disposer d'un environnement propice à leur création et développement, dans cette optique les incubateurs offrent cette potentialité pour assister leur processus de lancement et de croissance.

**Hypothèse 02** : le rôle de l'incubateur est plus important dans la phase de la création des startups que dans son lancement et développement.

Cette étude vise un double objectif. Tout d'abord ,elle se concentre sur l'analyse du processus d'incubation dans le contexte de l'évolution entrepreneuriale .Ensuite, elle examine les pratiques et les moyens mis en place par l'incubateur ABP SPACE pour accompagner les startups tout au long de leur développement. En résumé, cette étude se penche sur la compréhension du processus d'incubation et explore les différentes méthodes utilisées par l'incubateur ABP SPACE pour soutenir les startups dans leur croissance.

Afin de mener à bien cette étude, nous avons suivi une méthodologie en deux étapes. Tout d'abord, nous avons entrepris une recherche documentaire approfondie, en analysant des articles, des ouvrages, ainsi que des thèses pertinentes sur le sujet de l'incubation et du développement des startups. Cette étape nous a permis de nous familiariser avec les connaissances existantes et d'obtenir une base solide pour notre recherche.

Ensuite, dans la deuxième étape, nous avons réalisé une étude sur le terrain en effectuant un stage pratique à l'incubateur ABP SPACE Bejaïa. Nous avons mené des entretiens avec le directeur de l'incubateur et avec l'une des startups qui sont hébergés. Cette approche nous a permis d'obtenir des informations de première main sur les pratiques et les moyens mis en œuvre par l'incubateur pour accompagner les startups dans leur lancement et développement.

Pour bien répondre à notre question de départ, nous avons devisé notre travail en trois chapitres. Le premier chapitre porte sur les différents concepts liés à la startup, notamment sa définition, ses caractéristiques, ses principes ainsi le processus et développement des startups. Le deuxième est consacré à l'étude du phénomène d'incubation om nous allons aborder les éléments de base comme les définitions, les types et les structures d'incubations

## *Introduction Générale*

---

ainsi son processus, sa méthode de fonctionnement et son rôle dans la création des startups. Le troisième chapitre, quant à lui, concrétise les deux premiers chapitres en traitant une étude de cas pratique. Cette étude porte focus sur l'incubateur ABP SPACE Bejaia. Une analyse a été menée pour examiner de manière concrète et spécifique les activités, les processus et les résultats de cet incubateur avec les startups.

# *Chapitre I*

## *Généralité sur les startups*

## **Introduction**

Il existe plusieurs manières permettant de définir l'entrepreneuriat. Ce dernier est considéré comme un phénomène d'organisation qui diffère avec la diversité des appuis théoriques, la diversité des approches et des méthodes, selon les pays et à travers le temps. L'étude de l'entrepreneuriat consiste à examiner la création de nouvelles entités ou activités par un individu ; ce qui implique de comprendre comment de nouvelles organisations naissent et se développent.

### **Section 01 : Définition et concept de base sur les startups**

Les startups, des entreprises récemment créées en vue de développer des activités innovantes, ont connus une croissance phénoménale ces dernier temps attirant ainsi l'attention des investisseurs, des médias et des consommateurs. Ces jeunes entreprises innovantes ont pris d'assaut les industries traditionnelles avec des idées novatrices et une agilité entrepreneuriale qui leur permet de se développer rapidement. Leur capacité à créer des produits et services qui répondent aux besoins des consommateurs tout en étant en mesure de s'adapter rapidement aux changements de marché leur permet de défier les grandes entreprises établies et de révolutionner l'économie. Dans ce premier chapitre nous allons explorer les tenants et aboutissants de l'univers des startups, en discutant de leurs bases et leur processus de développement dans le monde des affaires.

#### **I.1. L'apparaissant de la start-up**

Les start-up sont apparues à la fin des années 1990 et parais bien s'intégrer dans un cadre de réflexion. Elles sont des entreprises qui ont fait le choix d'explorer de nouvelle situation porteuse d'opportunité et qui développent une certaine capacité d'imaginer et d'adopter de nouvelles façons d'organiser leur entreprise pour mieux gérer cette opportunité, à l'instar de l'entrepreneur-innovateur de Shumpeter (1951). Boutilier et Uzunidis (1999) soulignant que la capacité d'innover des entreprises se manifestent par la personnalité de celui qui entreprend, et selon un environnement propice à innover (tissu industrielle, ressources, mode de financement...)<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> GAUJARD.C,(2008),«L'idéal type de la startup: une synthèse de l'organisation du travail et de l'emploi d'un contexte de ruptures», Cahiers du labo de recherche sur l'industrie et l'innovation(n°178),p05

## **I.2. Définition d'une start-up**

Start-up est un terme qui vient des États-Unis. Il a commencé à être largement utilisé à la fin des années 1990, malgré que la bulle internet a été créée. En effet, de nombreuses définitions pouvant être à disposition dans la documentation cette dernière, nous nous permettons donc de mentionner les définitions suivantes :

Selon Balck&dorf, qui le définit comme « une organisation temporaire conclue pour rechercher un modèle économique reproductible et évolutif »<sup>1</sup>.

Pierre Vernimmen, quant à lui, définit la startup comme étant une entreprise qui vient d'être lancée par ses dirigeants et actionnaires. Elle n'a pas de passé, ni probablement d'actifs corporels importants et elle évolue souvent dans un environnement technologique très mouvant. Enfin, ses flux trésorerie disponibles sont négatifs pour quelques temps : son niveau de risque spécifique est donc très élevé ce qui explique qu'elle n'a pas d'autre choix que de se financer par capitaux propres<sup>2</sup>.

D'après Ezratty Olivier, vu d'un investisseur, une start-up est une entreprise de forte croissance, au-dessus de la moyenne des petites et moyennes entreprises (PME). Cette forte croissance s'appuie en général sur un business scalable, et pas forcément sur internet. Il existe souvent un décalage entre le démarrage de la start-up et celui des sources de revenus. Parce qu'il faut du temps pour crier l'offre et capter des utilisateurs et clients. Cela induit une notation de risque élevée, même si dans les faits la création d'un business dans des secteurs traditionnels présente aussi pas mal de risques. En effet, START signifie démarrer et up haut, pour montrer le potentiel de la croissance. Autrement dit l'entité est considérée comme une création d'entreprise, mais dans la pratique elle est essentiellement rattachée à une entreprise innovante as-tu encore et toujours les individus et les investisseurs<sup>3</sup>.

Suivant ces définitions, nous pouvons en déduire une définition commune aux startups. Une start-up est une entreprise en construction qui n'est pas encore lancée sur le marché, seulement à titre expérimental c'est à dire qu'elle est encore en phase de développement et qu'elle mène des tests et des ajustements pour s'assurer de sa viabilité avant de se lancer

---

<sup>1</sup> AICHA.B,(2020), «startup et écosystème d'accompagnement en Algérie», annales de l'université de Bechar en science économique, université TAHRI Mohamed Bechar Algérie, vol07/N°03(2020),p534

<sup>2</sup> Pierre VERNIMMEN, lexique du site [www.vernimmen.net](http://www.vernimmen.net)

<sup>3</sup> EZRATTY.O,(2014), «Guide des startups: High-Tech en France»,18eme edition , P 13

pleinement sur le marché). Une entreprise qui est dans la première phase de ses opérations, initiée par ses fondateurs autour d'une idée ou d'un problème, d'un développement d'un produit, d'une idée, d'une solution, d'une étude de marché et de recherche de partenaire professionnel, technique... avec un potentiel d'opportunité et d'impact commercial significatif.

### **I.3. Les principes de la start-up**

Le modèle start-up est un système qui associe la rigueur du management traditionnel et la nature hautement itérative de start-up. Il est susceptible d'être utilisé par toute organisation qui entend pratiquer l'innovation continue, indépendamment de sa taille, de son âge ou de sa mission. Les principes de la start-up sont ci- après<sup>1</sup> :

- **L'innovation continue** : la majorité des entrepreneurs sont à la recherche de l'innovation où ils tentent en permanence d'identifier de nouvelles opportunités, en mobilisant la créativité et les talents à tous les échelons de l'organisation.
- **La startup comme unité de travail distincte** : dans le cas où les startups cherchent à créer des cycles d'innovation continue et à identifier de nouvelles sources de croissance, elles doivent constituer une équipe capable d'expérimenter et de découvrir des nouvelles opportunités.
- **La fonction manquante** : l'intégration de start-up dans l'écosystème d'une organisation impose de gérer celle-ci en prenant de la distance par rapport aux méthodes traditionnelles. Pour la plupart des organisations, nous constatons un manque d'une compétence clé qui est l'entrepreneuriat ; une compétence aussi vital pour leur réussite future que la fonction marketing ou celle des finances.
- **La seconde fonction** : implique d'apporter un changement majeur à la structure d'une organisation, ce qui revient à la reconstruire intégralement, peu importe sa durée d'existence, qu'elle ait cinq ou cent ans.
- **La transformation continue** : Tout cela suppose de développer une nouvelle capacité organisationnelle : il convient de réorganiser leur structure afin qu'elle puisse répondre aux multiples défis.

---

<sup>1</sup>AIT DAOUD E, AMALOU T « le rôle de l'incubateur dans le développement des startups : cas ABP SPACE Bejaia », Mémoire de master en science de gestion, 2021/2022.

#### I.4. Les caractéristiques d'une startup

Pour distinguer une startup d'une entreprise traditionnelle, nous pouvons se référer à ses différentes caractéristiques uniques ; qui se résume dans le tableau ci-après<sup>1</sup> :

**Tableau 1:** Caractéristiques distinctives des startups

Caractéristiques	Définition
<b>Développement de produits</b>	se distinguent par leur capacité à innover, leur agilité, leur expertise technique, leur esprit entrepreneurial, leur collaboration interdisciplinaire, leur besoin de financement initial, et leur recherche de croissance rapide.
<b>Test client</b>	Accès facilité aux clients potentiels. Il est nettement plus facile de partager une nouvelle application/web, application, publicité avec des amis/famille pour tester et donner des commentaires.
<b>Engagement financière</b>	S'appuyer sur les prouesses techniques, le marketing et la sensibilisation pour attirer les utilisateurs, en mettant l'accent sur les actifs.
<b>Canaux de distribution</b>	Les réseaux sociaux et les plates formes mobiles sont la base principale pour accéder aux plates formes internet, ce qui facilite considérablement l'atteinte des clients

Source: Tadors, abdel-Razek, Amy&Hazem (2018, p23)

Nous pouvons citer d'autres caractéristiques pour qualifier une entreprise de startup.

- **Temporaire :** Être une startup n'est pas un objectif en soi. Une startup est une phase particulière, et le principal objectif est d'en sortir. Il s'agit comme le dit Peter Thiel, célèbre entrepreneur de la Silicon Valley : « *de passer de Zéro-to- One, de transformer une idée en entreprise, de trouver une nouvelle manière de rendre un service, de créer de la valeur* »<sup>2</sup>.
- **Recherche d'un Business Model :** Être une startup, veut dire apporter de la valeur à des clients avec un produit ou un service qui n'existaient pas auparavant. Et l'enjeu d'une

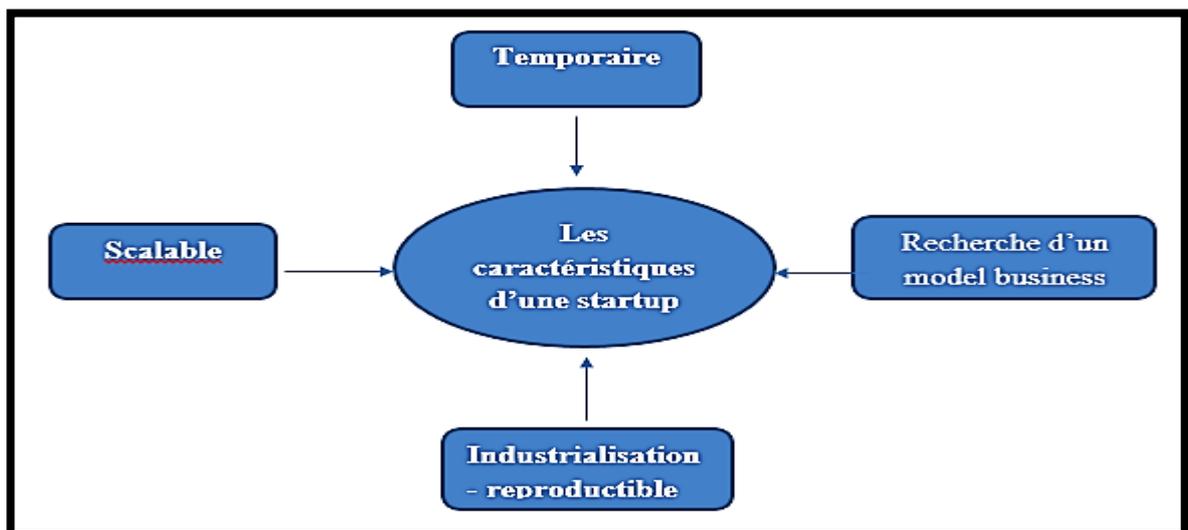
<sup>1</sup> DABAH, M-R, BENBRAIKA, A, (2021), « le crowdfunding comme mécanisme innovant de financement des startups – les plateformes Nivesti et Twiiza comme model- », Milev journal of research and Studies, vol7 n°2(2021), p357-371

<sup>2</sup><https://15marches.fr/business/peter-thiel> consulter le 15/02/2023

start-up est de trouver et construire un Business Model qui n'est pas appuyé sur une structure existante, et qui n'est pas souvent évident au lancement de la structure.

- **Industrialisable-Reproductible** : Cela signifie qu'une start-up cherche un modèle qui, une fois qu'il fonctionne, peut être réalisé à plus grande échelle, dans d'autres lieux, ou être fait par d'autres startups. L'exemple le plus parlant est celui d'Airbnb ou d'Uber, qui se déploient ville par ville à grande échelle à partir d'une idée qui fonctionne.
- **Scalable (pour une croissance exponentielle)** : La scalabilité est le fait d'avoir un modèle où plus le nombre de clients augmente, plus les marges sont grandes. Les premiers clients coûtent plus chers que les suivants, et ainsi de suite. C'est cette scalabilité, et le fait que le modèle soit reproductible, qui permet aux startups de grandir si vite et si loin, en peu de temps, comparativement à une entreprise plus classique<sup>1</sup>.

**Figure 1** : Caractéristiques des startups



Source : Etablie par nous-mêmes d'après la revue de littérature

### I.5. Différence entre entreprise traditionnelle et entreprise startup

La différence entre une entreprise traditionnelle et une entreprise startup, c'est que l'entreprise traditionnelle prend les commandes de l'exploitation du projet après la matérialisation du modèle économique, alors que la startup c'est elle qui en a conçu l'idée.

<sup>1</sup> WISSEM.E, (2019), « start up acte : cadre juridique régissant les start up en Tunisie », directeur de l'économie numérique, ministère de technologie de la communication et de l'économie numérique, de l'investissement et de la statistique, Tunisie, p04

S'engager dans une startup implique de prendre des risques et de parier sur l'avenir. Les employés, principalement jeunes, célibataires et hautement employables, sont conscients qu'ils pourraient éventuellement perdre leur temps et leur énergie. Cependant, ils considèrent cette expérience comme enrichissante. (Marty, 2002).

En Algérie cette différence, entre ces deux organisations, pose un énorme problème pour l'éligibilité des startups aux sources traditionnelles de financement à l'exemple des banques des dispositifs d'aides aux jeunes, telles l'ANSEJ ou la CNAC etc., du fait que les conditions y afférentes à ces crédits ; qui sont généralement orientées vers les entreprises traditionnelles. Seules quelques sociétés de capital d'investissement, au nombre de cinq, se partagent le marché des financements des investissements et disposent d'une dotation en capital de 3 milliards de dinars, pour l'ensemble, ce qui est vraiment dérisoire.<sup>1</sup>

## **Section 02 : Processus et développements des startups**

Dans cette section consacré aux "Processus et Développements des Startups", nous explorerons les différentes phases clés que traversent ces entreprises innovantes. Nous examinerons en détail les étapes essentielles telles que l'idéation, la validation des idées, le développement des produits, la recherche de financement, le lancement sur le marché et la phase de croissance.

### **I.1. L'écosystème startups**

L'écosystème des startups est un réseau complexe d'acteurs et d'organisations qui travaillent ensemble pour soutenir la croissance et le développement des entreprises innovantes. Chacun de ces acteurs joue un rôle important dans le soutien aux start-ups à différents stades de leur développement, en fournissant des ressources, des connexions et des compétences pour aider ces entreprises à réussir<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Y. DJEKIDEL, M. DOUA, M. RAIS... La startup en Algérie: Caractéristiques et Obligations, Vol 05, N°01 (2021), P417-427

<sup>2</sup><https://fastercapital.com/fr/contenu/L-ecosysteme-des-startupsA---un-guide-complet.html#L-ecosysteme>  
consulter le 9/03/2023

Les universités sont souvent un élément clé de l'écosystème des start-ups, car elles peuvent fournir une formation et des ressources pour les entrepreneurs, ainsi que des connexions avec des chercheurs et des professionnels de l'industrie.

Les organisations de financement, telles que les fonds de capital-risque et les investisseurs providentiels, jouent également un rôle important dans le soutien aux start-ups, en fournissant des fonds pour la croissance et le développement de l'entreprise.

Les organisations d'accompagnement, comme les incubateurs, les accélérateurs et les espaces de travail collectifs, sont également cruciales pour les startups. Ces organisations peuvent fournir un espace de travail, des ressources techniques et commerciales, ainsi que des mentorats<sup>1</sup>.

## **I.2. La création de startup**

Les startups sont souvent créées dans le but de développer des activités innovantes et de profiter d'un marché en croissance, mais elles doivent également trouver un modèle économique innovant et durable pour assurer leur croissance et leur réussite à long terme. La recherche de ce modèle économique peut être un processus difficile et nécessite souvent des ajustements tant que l'entreprise se développe et évolue.

Le financement est également un aspect clé de la création d'une start-up. Les entrepreneurs doivent souvent investir du temps, de l'énergie et des ressources financières importantes pour développer leurs entreprises.

Les entrepreneurs doivent également être capables de gérer la croissance rapide de leur entreprise tout en maintenant la qualité de leur produit ou service et en répondant aux besoins de leurs clients.

Enfin, la création d'une startup nécessite une planification minutieuse, de la persévérance et une vision claire de la direction que l'entreprise doit prendre pour réussir. Cela implique souvent des ajustements constants pour s'adapter aux besoins changeants du

---

<sup>1</sup> ZIOUAL.T, « créer et développer une Startup », université IBNKHALDOUN-TIARET, p5

marché et des clients, mais si l'entreprise parvient à trouver son modèle économique innovant et à répondre à ces besoins, elle peut connaître une croissance rapide et durable<sup>1</sup>.

### **I.3. Les étapes de la création de startup en Algérie**

La création d'une startup comprend les étapes clés suivantes : génération de l'idée, validation de l'idée, développement du produit, recherche de financement, lancement sur le marché et phase de croissance. Chaque étape joue un rôle crucial dans le succès global de la startup, allant de l'inspiration initiale à la concrétisation d'une entreprise prospère. La validation de l'idée, le développement du produit, la recherche de financement et le lancement sur le marché sont des étapes essentielles pour transformer une idée en une réalité commerciale. La phase de croissance permet ensuite à la startup de se développer et de s'adapter aux opportunités et aux défis du marché.

**-Etape 01 :** La première étape pour créer une start-up est de rechercher une idée pertinente, unique et nouvelle. Cela implique de réaliser une étude comparative et une étude de marché pour s'assurer que l'idée est viable et répond à un besoin réel sur le marché. Il est également important de vérifier que l'idée correspond aux compétences et qualifications du créateur de la start-up et qu'elle est en ligne avec ses objectifs.

Il est conseillé de ne pas limiter trop étroitement les domaines d'action de la start-up pour assurer sa pérennité à long terme. Le créateur de la start-up doit également s'assurer que l'idée est rentable en effectuant une analyse financière pour évaluer les coûts de démarrage et les revenus potentiels.

Une fois que l'idée de la start-up a été validée, il est également important de tester le marché pour ajuster les produits et services proposés en fonction des besoins et des retours des clients potentiels. Cette étape peut aider à affiner l'idée et à augmenter les chances de succès de la startup.

**-Etape 02 :** la deuxième étape de la création d'une startup consiste à formaliser le projet. Cette étape permet d'évaluer la faisabilité du projet ainsi que son potentiel de croissance. Pour cela, il est nécessaire de rassembler plusieurs éléments clés tels que :

---

<sup>1</sup><https://www.leblogdudirigeant.com/les-etapes-pour-creer-sa-start-up/> consulter le 02/03/2023

- **Le business plan** : un document détaillé qui présente le projet, les aspects financiers, la stratégie de développement, les objectifs à court et à long terme, les risques et les opportunités.
- **L'exécutive summary** : un résumé synthétique du business plan qui met en avant les points clés du projet.
- **Le business model** : la manière dont l'entreprise va générer des revenus et créer de la valeur pour ses clients.
- **Le pitch** : un discours court et percutant qui permet de présenter rapidement le projet et de valoriser ses points forts.

Ces éléments permettront aux investisseurs d'évaluer le projet de création de la start-up, sa faisabilité et sa rentabilité. Il est donc important de les préparer avec soin pour maximiser ses chances de succès.<sup>1</sup>

**-Etape 03** : La troisième étape la création de start-up c'est de rechercher des financements après la formalisation de son projet l'entrepreneur doit passer par l'étape de rechercher de financement dans cette étape on va utiliser les modes de financement notamment :

- **Autofinancement** : un apport personnel ou familial sera un atout indiscutable pour la création de start-up,
- **Les aides et subventions de l'État** : telles que le fond d'appui et de développement de l'écosystème start-up (numéro 302-150 publié dans la loi de finances 2020 et la loi de finances complémentaire) qui comprend les financements pour les études de faisabilité, l'élaboration du business plan, les formations, l'incubation des start-ups et la promotion de l'écosystème start-up.
- **ANSEJ (Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes)** est un organisme public en Algérie qui soutient les jeunes entrepreneurs dans la création et le développement de micro-entreprises. L'agence offre une assistance financière sous forme de prêt pour aider les porteurs de projets à financer leurs entreprises. L'objectif principal d'ANSEJ est de réduire le chômage chez les jeunes en encourageant l'entrepreneuriat et la création d'emplois.

---

<sup>1</sup>ZIOUAL.T, op, cit, p 2-3

– **La CNAC** est une institution publique de sécurité sociale en Algérie qui est un dispositif de soutien à la création et à l'extension d'activités pour les chômeurs promoteurs âgés de 19 à 45 ans. Son but est d'encourager l'entrepreneuriat et la création d'emplois pour réduire le taux de chômage en Algérie.

– **L'ANGEM** : est en effet un organisme public en Algérie qui a pour objectif d'octroyer des microcrédits sans intérêts à des catégories de citoyens ayant des besoins de financement spécifiques. L'agence accorde ces microcrédits à des personnes âgées de plus de 18 ans qui n'ont pas accès aux financements bancaires classiques.

Les microcrédits de l'ANGEM sont destinés à financer des projets d'entrepreneuriat, de création ou de développement de petites entreprises, d'artisanat, de commerce ou d'autres activités économiques. L'objectif principal de l'ANGEM est de promouvoir l'entrepreneuriat et de contribuer à la création d'emplois en Algérie.

– **La prise de participation de capitale** : Est le processus par lequel une startup permet à des investisseurs d'acquérir une part de son capital en échange de financement. Cela permet à la startup d'obtenir des ressources financières pour sa croissance, mais implique la dilution de la propriété et la nécessité de négocier des conditions favorables avec les investisseurs<sup>1</sup>.

✓ **SOFINANCE** : « société financier d'investissement, de participation et de placement » est un établissement financier public dont son activité principale est couvre la participation au capital.

✓ **El Djazair Istithmar** : « société de capitale investissement » est une filiale de deux banque public la BADR et la CENP banque, elle est pour but de couvre la participation en numéraire, minoritaire et temporaire dans le capitale sociale d'une PE et PME.

✓ **FINALEP** : « la financier allegro-européenne de participation » est une société par action inclut la banque de développement local (BDL), le crédit populaire d'Algérie et l'agence française de développement.

✓ **LE BUSINESSE ANGELES** : sont des investisseurs individuels qui fournissent des fonds pour des entreprises en démarrage et des entreprises en phase de croissance. Ils apportent non seulement un financement, mais également leur expérience, leurs compétences et leurs réseaux de contacts pour aider les entrepreneurs à réussir.

---

<sup>1</sup><https://bpifrance-creation.fr> consulter le 15/04/2023

➤ **Les gains de concours**

En général, les gains de concours peuvent prendre différentes formes, telles que des prix en espèces, des subventions, des investissements, des bourses d'études, ou d'autres types de récompenses.

Les prix en espèces peuvent être très importants, surtout dans les concours destinés aux entrepreneurs et aux startups. Les subventions peuvent également être un prix courant dans les concours destinés à des projets spécifiques, comme les projets environnementaux ou les projets sociaux.

Dans le cas des concours d'investissement, le gagnant peut se voir offrir un investissement en capital de la part d'investisseurs ou de fonds d'investissement. Ces types de concours sont souvent organisés dans le but de trouver des start-ups ou des entrepreneurs prometteurs à financer.

➤ **Le financement participatif (crowdfunding)**

C'est un mode de financement qui est de plus en plus courant, de trouver des plateformes de financement participatif en ligne qui permettent aux porteurs de projets de collecter des fonds auprès d'un grand nombre de personnes, généralement via des réseaux sociaux et autres canaux en ligne<sup>1</sup>.

Le financement participatif a l'avantage de permettre aux porteurs de projet de collecter des fonds auprès d'un large public de contributeurs, ce qui peut aider à démarrer des projets qui n'auraient pas pu être financés autrement. Cela peut également être un moyen pour les investisseurs de soutenir des projets qui leur tiennent à cœur et de diversifier leur portefeuille d'investissement.

**-Etape 04 :** elle consiste à choisir une forme sociale pour créer sa startup, par ailleurs, aucune loi n'impose un statut particulier pour ce type de structure. Pour cela, il est préférable de choisir une forme juridique flexible pouvant s'adapter aux besoins changeants de la start-up. Une start-up regroupe le plus souvent plusieurs membres fondateurs et des investisseurs lors de sa phase de création. Cela permet de financer la phase de lancement de la jeune entreprise. Il est alors conseillé d'opter pour un statut juridique permettant d'accueillir

---

<sup>1</sup> RSDT, « introduction au parcours de la création d'une startup », Edition 2020

plusieurs actionnaires ou associés. Pour créer une start-up, les formes sociétales pluripersonnelles suivantes demeurent majoritairement recommandées :

- La SARL (Société à Responsabilité limitée)
- La SAS (Société par Actions Simplifiée)
- La SA (Société Anonyme)<sup>1</sup>.

**-Etape 05 :** C'est l'étape de lancement, qui consiste à créer la start-up elle-même. Elle comprend plusieurs phases du choix du statut juridique à la l'immatriculation de la start-up, De manière générale, elles comprennent :

- La rédaction des statuts de la start-up
- Le dépôt et l'enregistrement des statuts
- La déclaration des activités de l'entreprise
- La publication se portant sur la constitution de la start-up sur un journal d'annonces légales.
- L'immatriculation de la start-up.<sup>2</sup>

## **I.4. Design Thinking**

### **I.4.1. Définition du design Thinking**

Le design thinking est une approche de conception globale d'idée et de projet de startup qui est centrée sur l'utilisateur et permettant de réaliser des services ou produits innovants. Sous cette appellation se cache un processus de co-créativité impliquant à la fois les membres de la startup et l'utilisateur final.

### **I.4.2. Design thinking pour développer l'idée de startup**

On distingue 5 étapes qui ne sont pas linéaires mais plutôt cycliques. Il possible de revenir à l'une des phases pour améliorer ou trouver de meilleures idées<sup>3</sup>:

---

<sup>1</sup> <https://www.legalplace.fr/> consulter le 01/04/2023

<sup>2</sup> ZIOUAL.T, op, cit, p 4

<sup>3</sup> Article sur le design thinking : <https://www.klap.io/definition-design-thinking/> consulter le 08/03/2024

**➤ Définir**

Définir le processus et l'approche design qui permettront de concevoir l'expérience en fonction du point de vue de l'utilisateur :

- Utilisateur : comprendre la typologie des utilisateurs.
- Besoins et problèmes : sélectionner les besoins qui sont importants à couvrir et problèmes à résoudre.
- Idées : énoncer les principes de base qui vont donner la direction du projet.

**➤ L'empathie**

C'est de comprendre l'expérience, l'émotion et la situation des personnes qui vont utiliser le produit ou service :

- Observer le comportement de vos utilisateurs dans leur contexte, il faut regarder ce que les utilisateurs font et pas ce qu'ils disent qu'ils font, et donc s'imprégner du sujet.
- Engager la discussion avec les utilisateurs en les questionnant.
- Analyser les réactions et besoins des utilisateurs pendant une action ou l'accomplissement d'une tâche.

**➤ L'idéation**

Transformer les problèmes en solution. Explore une large quantité et variété d'idées pour éviter d'aller vers des solutions déjà existantes, les méthodes d'idéation utilisées en workshop sont très efficaces pour réunir l'ensemble des parties prenantes et accorder les objectifs de chacun :

- Créativité : combiner la rationalité avec l'émotion et l'imagination.
- Synergie : tirer profit de la génération d'idées collectives.
- Liberté : dépasser les contraintes et préjugés pour générer un maximum d'idées.

**➤ Le prototypage**

Faire pour comprendre. Une manière simple, rapide et pas chère pour expérimenter la solution. Dans un prototype brut, les personnes voient un potentiel, dans un prototype raffiné, elles voient des problèmes.

- Basse fidélité : il faut être rapide et peu coûteux.
- Tangible : cela permet de se projeter plus facilement dans l'utilisation.
- Objectif : un prototype doit toujours être accompagné d'un parcours qui répond à une question d'usage.

➤ **Les tests**

Demander aux utilisateurs de tester les prototypes pour récolter des informations permettant d'améliorer le produit, et d'apercevoir rapidement des erreurs qui pourraient compromettre véritablement la valeur d'un produit

- Libre : faire tester un prototype et observer comment il est utilisé en écoutant les remarques
- Raconté : créer des expériences et laisser les utilisateurs raconter leurs ressentis et opinions.

### **I.4.3. Les avantages de l'approche du design Thinking**

Le Design Thinking comporte de nombreux avantages dont nous pouvons citer :

- Les nouveaux usages numériques font que les comportements évoluent très rapidement.
- Il devient difficile de trouver sa place sur un marché concurrentiel où toutes les entreprises visent l'innovation. La pensée design, de ce point de vue, présenterait notamment les avantages suivants :
- L'humain (utilisateur, collaborateur ou client) est au centre des préoccupations.
- Les usages des produits peuvent ainsi être repensés pour toucher vraiment leur cible.
- Les interactions de qualité dans l'équipe amènent de meilleures relations entre l'entreprise et le client.
- Le fait d'impliquer tous les acteurs du projet valorise chacune des compétences et améliore la productivité dans l'entreprise.
- L'aspect pluridisciplinaire évite aussi l'écueil de la conception «par un expert, pour un expert».

- Le recours rapide à des prototypes basse fidélité (ex. maquette papier-crayon) permet de réduire le coût financier de repérer rapidement les erreurs ou les impasses.
- La prise en compte de la réalité du marché et les tests rendent les innovations pertinentes.

## **I.5. Business model des startups**

### **I.5.1. Définition du business model**

« C'est la façon dont l'entreprise est organisée pour gagner de l'argent : son fonctionnement, son organisation, ses objectifs, ses moyens, la tarification et le mode de distribution de ses produits et services »<sup>1</sup> Aussi nommé modèle économique.

La distinction fondamentale entre une entreprise et une startup est que l'entreprise est organisée pour exécuter et optimiser un Business Model qui fonctionne, alors qu'une startup est organisée pour en trouver un.

Il ne faut pas confondre le business model et le business plan/modèle d'affaire, le deuxième étant un business model très approfondi en matière d'Etude Marketing, Etude technique et Etude financière.

Le business plan comprend souvent une analyse de marché, une étude de la concurrence, une description des produits ou des services proposés, une analyse de la structure des coûts et des revenus, ainsi qu'une projection financière à moyen et long terme. En somme, le business plan est un document de planification stratégique qui permet aux entrepreneurs de définir leur stratégie commerciale, identifier les risques et les opportunités, et de convaincre des investisseurs potentiels.

Le Business Model Canvas, quant à lui, décrit « la logique générale de fonctionnement d'un projet, de sa stratégie. Il explique comment l'entreprise crée, délivre et capture de la valeur »<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup>Livre blanc « Optimiser son Business Model », P.FACTORY, la tribu des startups, p 2. Édition 2018.

<sup>2</sup> CCI Entreprendre « D'UNE IDÉE A UN BUSINESS MODEL INNOVANT » Nathalie CARRE, Février 2015.

### **I.5.2. Les composantes de business model canevas des startups**

Dans le business model canevas, nous pouvons compter 9 composantes qui sont les suivantes:

➤ **Les segments clients :** La raison d'être d'un projet c'est la clientèle, nous devons déterminer précisément quelle est la clientèle ciblée. En présence de plusieurs typologies de clients et en fonction de différents critères tels que l'âge, le sexe, les intérêts, les besoin ...etc. plus la segmentation de marché est précise, plus il est possible de proposer une offre personnalisée au public cible.

➤ **L'offre, proposition de valeur :** Elle doit résoudre avant tout un problème réel ou répondre à un besoin existant. Elle peut également révéler un besoin récent et le satisfaire : c'est le cas de l'innovation de rupture. L'offre est indissociable du client ciblé, autrement dit la valeur de la solution viens de la combinaison de la valeur de problème a traiter et des caractéristiques du produit. Vu du client, la valeur proviendra du « retour sur investissement», Il y a deux cas de figure selon qui paye le produit ou le service :

- **En modèle B to B classique,** le client de l'entreprise paye directement le service ou produit proposé par la startup. Dans ce cas, il est généralement possible de décrire la valeur économique produite par l'offre de la startup. Et possible de manière quantifiable. Ici, la création de valeur est à peu près synchrone avec la monétisation.

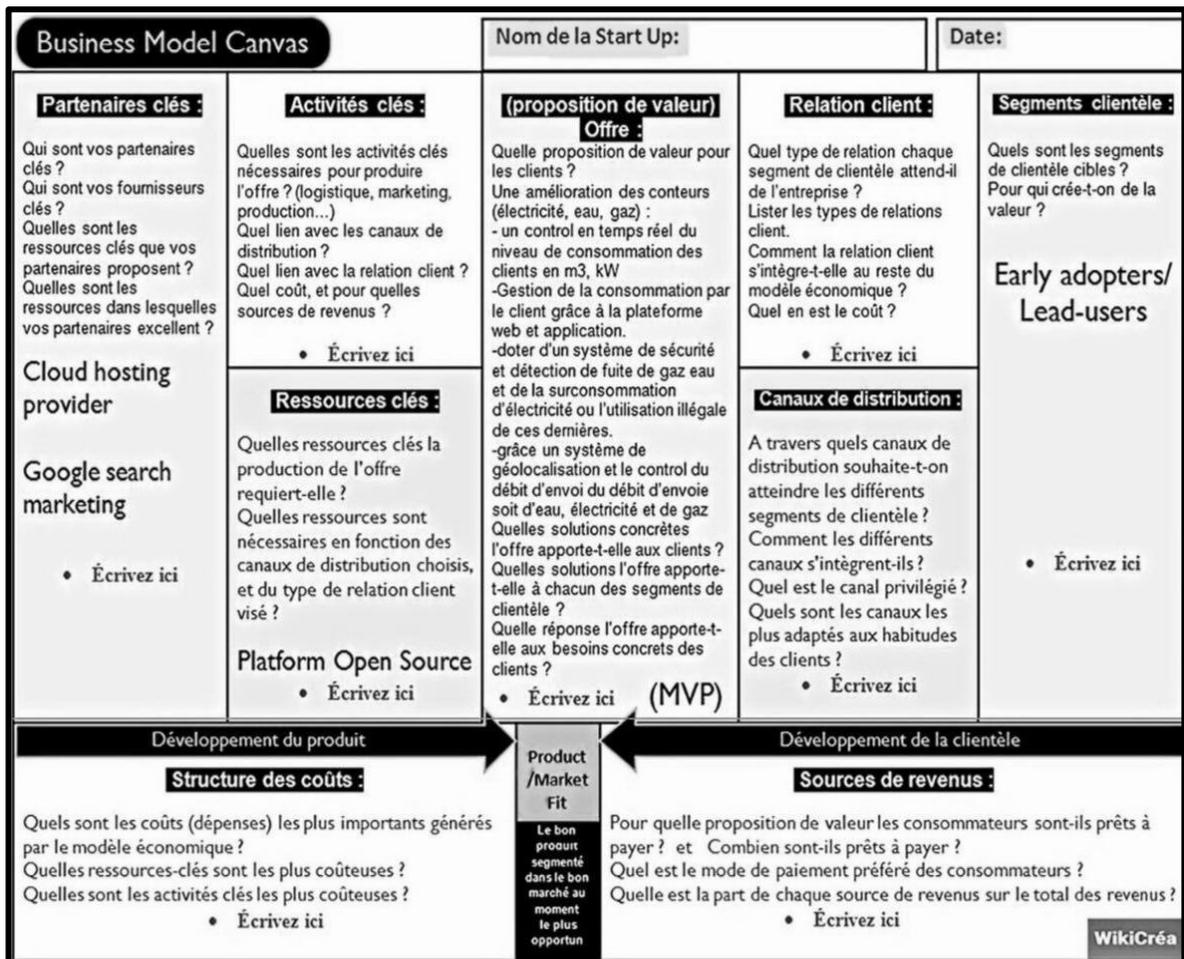
- **En modèle B to C,** le service peut-être gratuit ou partiellement gratuit (en modèle Freemium). La création de valeur peut-être asynchrone avec sa monétisation. Dans les modèles Freemium, il faut en effet d'abord créer une base d'utilisateurs de la version gratuite avant de la transformer en potentiel d'utilisateurs payants.

➤ **Les canaux :** Il s'agit des moyens par lesquels nous allons commercialiser les services ou les produits proposés tels que les magasins physiques, les sites web, les applications mobiles, les réseaux sociaux, etc. nous devons identifier les canaux les plus efficaces pour atteindre notre marché cible.

➤ **La relation client :** Elle englobe tous les moyens employés, au-delà du produit ou du service vendu, pour garantir la fidélité des clients, en acquérir de nouveaux, faciliter l'acte d'achat, voire augmenter la fréquence d'achat. Il peut s'agir de fournir une assistance personnelle dédiée et service de retour des marchandises, une carte de fidélité et politique de réseaux sociaux, etc.

- **Les revenus :** Il s'agit de toutes les rentrées d'argent générées par l'activité. Ils peuvent être ponctuels ou récurrents, fixes ou variables. Autrement dit : identifier les sources de revenus potentiels pour l'entreprise tels que la vente directe, la publicité, la commission sur les ventes, les abonnements...etc. on doit trouver un équilibre entre les prix et les valeurs qu'on apporte aux clients.
- **Les ressources clés :** Il consiste tous les moyens matériels, immatériels, humains, et financiers que l'entreprise doit réunir pour produire une offre répondant aux attentes de ses clients comme : les salariés, le fonds de commerce, le mobilier, le matériel, les véhicules, le site internet, les ressources financières, les locaux, un savoir-faire, une compétence, une expertise, un fichier qualifié de prospects, une base de données, brevets et licence, etc.
- **Les activités clés :** Cet élément correspond aux activités qui sont essentielles au fonctionnement de l'entreprise. Sans les exercer, l'entreprise ne peut pas fonctionner. Par exemple :
  - Pour un projet consistant en l'ouverture d'une boulangerie, il est nécessaire de fabriquer le pain. Sans la fabrication, il est impossible d'exercer l'activité.
  - Pour un projet e-commerce, la véritable activité consiste à gérer un site web ou une application, ainsi que la logistique.
- **Les partenaires clés :** Ce sont les alliés extérieurs de l'entreprise grâce auxquels on pourra faire évoluer et améliorer notre offre. Il peut s'agir de fournisseurs, de sous-traitants, de coproducteurs, Investisseurs, distributeurs...Une bonne relation partenariale peut par ailleurs garantir certains avantages sur les concurrents : contrôle des prix, exclusivité d'un savoir-faire, maîtrise du cycle de production, etc. Les partenaires clés prennent en charge les activités opérationnelles essentielles de second degré par rapport aux activités clés.
- **Les coûts :** Il est important d'évaluer l'ensemble des coûts indispensables au bon fonctionnement de l'activité décrite, ils peuvent être variables, c'est-à-dire dépendre du niveau d'activité de la startup ; ils augmentent au fur et à mesure que le chiffre d'affaires augmente (achat de marchandises, de matière première, etc.), certains coûts sont fixes ; ce sont des dépenses incompressibles indépendantes du chiffre d'affaires (loyer, prime d'assurance, etc.) Il convient de trouver un moyen de minimiser les couts pour maximiser la rentabilité.

Figure 2 : Business Model Canvas



Source: Business Canvas de Wikicrea; creerentreprise.fr

### I.6. La Start up en Algérie

En Algérie, il existe de nombreuses politiques destinées à aider et soutenir la création d'entreprises, telles que les pépinières d'entreprises, les incubateurs, les dispositifs de l'ANADE, du CNAC et de l'ANGEM. Ces initiatives offrent une base solide aux porteurs de projets en répondant à leurs besoins d'informations, de formations, de financement et de mise en relation avec les partenaires économiques qui peuvent contribuer à la réussite de leurs projets. Les universités, à travers les institutions telles que l'ANPT et l'ANVREDET, jouent également un rôle important dans l'accompagnement. De plus en plus d'opérateurs privés s'investissent dans ce domaine, tels qu'Incube Me et l'incubateur Tstart d'Ooredoo. Cependant, il est difficile de recenser toutes les structures d'accompagnement en Algérie et encore moins d'évaluer leurs résultats. En raison de la complexité de l'écosystème dans

lequel l'entrepreneur évolue, il peut être difficile de s'y retrouver parmi les multiples acteurs, parfois animés par des intérêts et des motivations divergentes<sup>1</sup>.

La politique de l'État algérien en matière de création et de développement des start-up vise à encourager et à soutenir l'entrepreneuriat et l'innovation dans le pays. L'objectif est de stimuler la croissance économique, de créer des emplois et de favoriser l'émergence d'une économie basée sur la connaissance.

Dans cette optique, l'État a mis en place plusieurs mesures et initiatives. Tout d'abord, il encourage les jeunes étudiants et diplômés à créer leurs propres start-up en leur offrant un environnement propice à l'entrepreneuriat. Des programmes de sensibilisation et de formation sont mis en place dans les établissements d'enseignement supérieur pour inciter les étudiants à développer leurs compétences entrepreneuriales.

L'État soutient également financièrement les start-up en mettant en place des fonds d'investissement et des dispositifs de financement adaptés. Des partenariats sont établis avec des acteurs du secteur privé et des institutions financières pour faciliter l'accès au financement et au capital-risque.

Parallèlement, des structures d'accompagnement et d'incubation sont créées pour fournir un soutien technique, des conseils en gestion et des espaces de travail aux start-up émergentes. Des réseaux d'incubateurs et d'entrepreneurs sont développés pour favoriser l'échange de connaissances et la collaboration entre les acteurs de l'écosystème entrepreneurial.

En outre, l'État encourage la protection de la propriété intellectuelle en facilitant les procédures d'enregistrement des idées innovantes et en mettant en place des mécanismes de soutien pour la création et la protection des brevets.

De plus de ces politiques, l'État a mis en place un nouvel arrêté<sup>o</sup> 1275 portant sur le mécanisme "un diplôme... une startup" ou "un diplôme...un brevet" où le ministère mise sur l'orientation des étudiants vers les incubateurs de projets universitaires ainsi que les plateformes technologiques.

---

<sup>1</sup> [www.startup.dz](http://www.startup.dz) consultation 18/04/2023

Cet arrêté ministériel se divise en quatre grands axes : l'aspect pédagogique, la sensibilisation et le coaching, la relation avec l'environnement socioéconomique, et les brevets d'invention "label projet innovant" et "label startup".

L'aspect pédagogique du projet : L'aspect pédagogique repose sur six points essentiels: l'idée innovante, le groupe de travail, l'élaboration du mémoire, l'encadrement et la supervision, et le jury.

La Sensibilisation et coaching : La sensibilisation du projet startup se fait à travers les réseaux sociaux, les sites web des universités, les incubateurs, et lors de journées d'information au sein des facultés, départements et instituts.

De plus, il porte sur la relation avec l'environnement extérieur. Pour renforcer la relation avec l'environnement extérieur, il est prévu d'activer le rôle du bureau de liaison entre l'université et l'entreprise, de signer des conventions de coopération, d'organiser des sorties auprès des grandes entreprises, des visites aux foires d'expositions, des concours, des hackathons, des colloques et des séminaires. Les chefs d'entreprises seront invités à l'université pour rencontrer

En résumé, la politique de l'État algérien en matière de start-up vise à créer un écosystème favorable à l'entrepreneuriat, à l'innovation et à la croissance économique. Elle comprend des mesures de sensibilisation, de financement, d'accompagnement et de protection de la propriété intellectuelle pour encourager la création et le développement des start-up en Algérie.

## **Conclusion**

La qualification de startup est apparue avec le développement d'internet, elle se caractérise souvent par une structure organisationnelle flexible, une culture d'entreprise dynamique. Les startups sont une force motrice importante dans l'économie mondiale car elles contribuent à la création d'emplois, et peuvent transformer des industries entières.

Malgré cela, le succès des startups n'est jamais garanti et il y a de plusieurs défis à relever, notamment la concurrence, la gestion des ressources financières et humaines, et la pression pour obtenir des résultats rapidement pour cette raison les fondateurs de startups doivent être des entrepreneurs visionnaires, créatifs et persévérants qui sont prêts à prendre des risques et à surmonter les obstacles pour réussir.

## *Chapitre II*

# *Les fondements et la dynamique des incubateurs*

**Introduction**

Ces dernières années, la recherche scientifique sur l'entrepreneuriat s'est beaucoup développée et structurée, avec la création de revues spécialisées, d'associations, d'académies et de réseaux d'étude. Les travaux de recherche portent sur le processus de création d'entreprise, les traits de personnalité de l'entrepreneur ainsi que les réseaux d'aide à la création d'entreprise. Cependant, de nombreux potentiels entrepreneurs manquent des compétences nécessaires en affaires pour lancer avec succès une nouvelle entreprise, en plus des barrières à l'entrée élevées.

Les entrepreneurs font face à plusieurs difficultés lors de la création de leur entreprise, ce qui rend cette tâche encore plus difficile et conduit à un taux élevé d'échec et de disparition de nombreuses nouvelles entreprises avant même qu'elles n'atteignent les 5 premières années d'existence. Pour répondre à ces défis, des systèmes d'accompagnement et de soutien à la création d'entreprise ont été développés, notamment les incubateurs d'entreprises qui se concentrent sur la création d'entreprises innovantes et technologiques. Ce chapitre est réservé à l'étude des structures d'incubation et à la compréhension du processus d'incubation.

**Section 01 : Définition et concept de base sur l'incubateur**

Il est couramment admis que peu d'entreprises survivent à leurs premières années, surtout celles impliquant des projets et des idées avec une incertitude élevée quant à leur succès. Les raisons principales de l'échec des entreprises sont souvent attribuées aux problèmes de gestion et à la concurrence mondiale intense<sup>1</sup>. Les incubateurs ont été créés pour combler ces lacunes en fournissant des services d'assistance, en réduisant les coûts opérationnels tels que le loyer et les frais de services à un stade précoce, et en établissant les entrepreneurs dans un réseau de soutien d'entreprises locales. Plus précisément, ces structures offrent une assistance pratique en matière de gestion, un accès au financement, des services de bureaux partagés, ainsi que l'accès aux équipements nécessaires.

---

<sup>1</sup>TRIANAFYLLOPOULOU Christina, « Business Incubators From Theory to Practice », travail présenté en vue d'obtention du diplôme de Master de la science économique et en affaires et stratégie, Université de Pirée, Grèce, 2006, p. 9.

## II.1. L'origine des incubateurs

Le concept est apparu aux Etats-Unis avec la création de « The Batavia Industrial Centre », le premier incubateur, un centre privé à but lucratif, fondé en 1959 à Batavia, New York<sup>69</sup>. De ces humbles débuts, l'industrie de l'incubateur a mûri pour devenir un outil international de développement économique. Dans les années 1970, le concept d'incubateur d'entreprise s'est propagé à la Silicon Valley comme un outil économique pour soutenir le démarrage et la croissance de la technologie universitaires basé en « *spin-off* ». Mais, ce ne fut que dans les années 1980 que les incubateurs d'entreprises sont devenus un phénomène très répandu, d'abord aux États-Unis et en Europe, puis dans les pays d'Asie et d'Amérique latine<sup>1</sup>.

L'«incubation» est probablement plus connue dans les hôpitaux et les maternités comme une procédure pour les enfants prématurés. Les embryons qui ne sont pas en condition de résister ou de vivre dans un environnement normal, de la même manière qu'un enfant normale en bonne santé serait, sont placés dans des incubateurs jusqu'à ce qu'ils deviennent capables de vivre de leur propre moyen. L'incubateur simule un environnement et surveille les systèmes de vie afin que l'enfant arrive à un stade où il peut être nourri et élevé comme un enfant normal<sup>2</sup>.

Cependant, le concept d'incubateur a évolué vers d'autres domaines et disciplines. Afin de comprendre le concept d'un incubateur d'entreprises, nous devrions établir une corrélation entre le rapprochement ci-dessus avec d'autres termes, simplement en considérant l'enfant prématuré comme une nouvelle petite entreprise et l'incubateur médicale comme un environnement protégé pour les jeunes entreprises en croissance. Ainsi, les incubateurs nourrissent les jeunes entreprises, les aidants à survivre et se développer pendant la période de démarrage période à laquelle elles sont le plus vulnérables.

---

<sup>1</sup> DA SILVA F. Q. B., « *Incubation in Science Parks* » UNESCO-IASP Pre-conference Workshop on «*Fundamentals of Science Park Management* », Johannesburg, South Africa, 14th September 2008, p. 2.

<sup>2</sup> Rodriguez Monteiro AguiarVar;Maneul Antonio, « l'entrepreneuriat et l'utilité des incubateurs dans le lancement de projets innovants :cas d'incubateur de sidi abedellah »,travail présenté en vue d'obtention du diplôme de master en science commerciales option marketing et management des entreprises, université de Tizi ouzou,2014-2015

- Un incubateur est un organisme d'aide et d'accompagnement à la création d'entreprise, sa mission principale est d'assister les porteurs de projets innovants et technologiques. Certains incubateurs s'adressent à des projets naissants alors que d'autres sont destinés à des entreprises en recherche de croissance voire de développement .

## II.2. Définition et objectifs des incubateurs

Les incubateurs d'entreprises sont considérés comme un processus intermédiaire entre la phase de démarrage et la phase de croissance des entreprises, de sorte que l'incubateur d'entreprises est un processus intermédiaire entre la phase de démarrage-phase de démarrage du projet et de sa croissance afin de transformer le projet en un plan d'action, afin que la société puisse en bénéficier. Ce processus devrait comprendre la fourniture aux initiateurs de projets les outils nécessaires à la réussite et à la poursuite du projet.<sup>1</sup>

L'UE l'a définie comme étant « *les incubateurs comme le développement de la dynamique de l'entreprise économique en s'attaquant aux entraves des petites et moyennes entreprises dans les premières étapes de création, après avoir fourni le soutien nécessaire* »<sup>2</sup>.

D'après L' NBIA<sup>3</sup> (National Business Incubation Association), l'incubation d'entreprises « *est un processus dynamique de développement des entreprises. Les incubateurs nourrissent les jeunes entreprises les aidants à survivre et à se développer pendant la période de démarrage, moment où elles sont les plus vulnérables. Il les offre une assistance pratique de gestion, l'accès au financement et l'exposition orchestrée aux affaires critiques ou services de soutien technique. Ils offrent également aux entreprises entrepreneuriales services partagés de bureau, l'accès aux équipements, baux flexibles et un espace extensible - le tout sous un même toit* »<sup>4</sup>

L'UKBI (*United Kingdom Business Incubation*), quant à lui, définit l'incubateur d'entreprise comme étant une propriété qui propose de petites unités de travail pour les entrepreneurs en démarrage, en fournissant un environnement favorable à l'apprentissage pendant les premières années de vie de l'entreprise. L'incubation d'entreprise est considérée comme un processus dynamique de développement d'entreprise qui couvre diverses activités visant à réduire le taux d'échec des entreprises en démarrage et à accélérer la croissance des

---

<sup>1</sup>(Alyaa Hussain Khalaf Al-Zorkosh Mohamed Leith Talal, 2017, p. 10)

<sup>2</sup>(Huda Abdel Radi Ali Wafa Jaafar Al-Mahdawi, 2009, p. 04) 98.

<sup>3</sup> Créé aux États-Unis en 1985, elle est la première organisation mondiale dans le domaine d'incubation d'entreprise et elle devenu, en Septembre 2015, l'INBIA (International Business Innovation Association) avec des membres à travers plus de 60 pays. Dans [www.inbia.org](http://www.inbia.org) dernier consultation le 10/04/2023

<sup>4</sup>*European Commission Enterprise Directorate General, « Benchmarking of Business Incubators », Final Report, Centre for Strategy & Evaluation Services (CSES), Belgium, 2002, p. 5.*

entreprises ayant le potentiel de créer des emplois et de la richesse. Les incubateurs offrent trois éléments clés pour favoriser la croissance d'entreprises prospères : un environnement d'apprentissage entrepreneurial, un accès facile à des mentors et investisseurs, et une visibilité sur le marché<sup>1</sup>.

Malgré les multiples définitions, il reste évident que les incubateurs d'entreprises sont des structures nourrissant des jeunes entreprises qui, sont aidées à survivre et à croître pendant les périodes d'incertitude, en particulier pendant la phase de démarrage. Ils sont conçus pour remédier aux défaillances inhérentes du marché et sont un outil de développement économique d'une région.

Si la majorité des jeunes entrepreneurs sont handicapés par des obstacles de toute nature, il importe de trouver des moyens efficaces pour les motiver et mettre en œuvre leurs idées une fois démontrées qu'elles sont potentiellement porteuses. Les idées qu'ils couvent des années durant, risquent de ne jamais se concrétiser en un projet fructueux (produit, service, organisation...) faute de moyens disponibles à investir. Les jeunes créateurs s'estiment peu crédibles au démarrage de leur projet particulièrement avec les investisseurs potentiels. En effet, inconnus des milieux d'affaires, ils sont obligés de consacrer beaucoup de temps à la recherche des fonds nécessaires au lancement de leur affaire et à se positionner sur les créneaux choisis créneaux. Mais ils risquent de perdre davantage de temps s'ils ne disposent pas d'un minimum de connaissances en management. Ils ont besoin de conseils pour faire fructifier les capitaux mis à leur disposition, pour négocier avec les partenaires stratégiques et vendre leurs idées à l'industrie. L'incubateur intervient alors en offrant les services et les compétences adaptées pour lever de telles contraintes.<sup>2</sup>La création d'incubateurs permet d'accomplir un ensemble de tâches, à savoir <sup>3</sup> :

– Le développement de nouveaux produits et services qui répondent aux besoins du marché et du produit local.

---

<sup>1</sup> La principale autorité d'incubation d'entreprise au Royaume-Uni, créée depuis 1999. Dans [www.ukbi.uk](http://www.ukbi.uk), dernière consultation le 06/02/2023.

<sup>2</sup>R.Djermane (Décembre 2003) « création et démarrage d'entreprises : le concept d'incubateur » de revue des sciences humaine N°20 P80.

<sup>3</sup>Samir Azedine;GhrissiSadouki ;Mohammed RédhaBouchikhi. « LES INCUBATEURS D'ENTREPRISES ET LEUR RÔLE DANS LE SOUTIEN DES PROGRAMMES DE DÉVELOPPEMENT DURABLE » revue des sciences commerciales vol. 21, N°01: Juin 2022, pp 93-114

- Apporter des emplois présentant des caractéristiques qualitatives et quantitatives pour les jeunes et les jeunes femmes dans la société.
- Permettre aux petites entreprises d’agir comme industries et services producteurs et complémentaires aux entreprises.
- La contribution des incubateurs d’entreprises à l’utilisation de contacts directs et continus avec les grandes entreprises, les centres de recherche, les universités, le gouvernement et les organismes privés pour servir l’incubateur.
- Services consultatifs sur l’étude de faisabilité des projets, la sélection des matériaux, des machines, de l’équipement et des méthodes de travail.
- Donner du soutien et des conseils en matière de finances, d’administration et de marketing.

### **II.3. Les caractéristiques de l’incubateur**

Un incubateur est une structure qui soutient et accompagne le développement de jeunes entreprises et startups, voici quelques caractéristiques courantes que l’on retrouve dans de nombreux incubateurs :

- Les incubateurs doivent s’inscrire dans un plan de développement spatial plus large il ne doit pas s’agir d’organisation privée, mais dédiées avec d’autres acteurs, à la promotion de stratégie régionale plus large.
- Il s’ensuit que les incubateurs doivent être promus à travers la coopération entre les autorités publiques et privées impliqués dans l’économie locale.
- Des études d’opportunités et de probabilités doivent être réalisées avant le lancement<sup>1</sup>de l’incubateur. L’idée de créer un incubateur avec des fonds publics est de pallier les défaillances du marché. Il faut donc au préalable les voir clairement.
- L’aide communautaire est essentiel à la construction et au maintien d’un incubateur.
- La mise à disposition de logements pour les entreprises est un facteur Important fourni.
- La valeur ajoutée aux entreprises dépend de la qualité des services d’accompagnement et de conseil. Actuellement, quatre domaines doivent être développés pour mieux répondre aux besoins des entrepreneurs : la formation à l’entrepreneuriat, la

---

<sup>1</sup>Ibid.,;p21-22

qualité et la liste des conseils aux entrepreneurs, l'accès au financement, l'accompagnement technique.

- Les incubateurs doivent être exposés à un marché clairement défini pour les entrepreneurs et les entreprises afin que les gestionnaires d'incubateurs acquièrent certaines compétences qui répondent le mieux aux besoins de ces entreprises.
- Il est nécessaire de mesurer la demande d'un nombre élevé d'occupant conformément aux conditions d'entrée cohérente.
- La qualité d'incubateur dépend en grand partie de la qualité des réseaux qui sont capables de s'intégrer, à la fois pour attirer des projets en amont, et pour mettre en relation les hommes d'affaires avec le meilleur du commerce, de l'industrie, de la technologie, des institutions et de partenaires publics.
- Les performances de l'incubateur doivent être suivies régulièrement, mais celle-ci doivent être mesurées davantage en termes d'objectifs à long terme par exemple un impact sur les entreprises et l'économie locale, plutôt qu'en termes d'indicateurs à court terme le taux de remplissage et le taux d'entreprises en vie.

#### **II.4. Le rôle de l'incubateur**

L'incubateur joue un rôle crucial pour les jeunes entrepreneurs qui rencontrent de nombreux obstacles au début de leur activité. Ils ont besoin d'encouragement et de moyens pour continuer à développer leurs idées commerciales. Trouver des fonds est une mission difficile pour un inconnu dans le milieu des affaires et peut prendre beaucoup de temps. De plus, lancer une start-up nécessite des compétences en gestion qui peuvent faire défaut chez les jeunes créateurs d'entreprises. L'incubateur intervient comme un facilitateur en offrant des services et des compétences qui aident à surmonter ces obstacles. Il s'agit d'un programme ambitieux visant à donner l'impulsion nécessaire aux jeunes créateurs d'entreprises en couvrant une idée commercialement porteuse<sup>1</sup>.

L'incubateur est un pôle multidisciplinaire qui réunit des compétences de haut niveau pour apporter des solutions aux problèmes rencontrés par les jeunes créateurs d'entreprise. Il offre un lieu d'hébergement pour les entreprises en phase de démarrage et un réseau de ressources partagées en commun. Les clients bénéficient d'un accompagnement en

---

<sup>1</sup>Djezila Bekkal Brikci; Amel Khedim « le rôle de l'incubateur dans l'accompagnement des startups en Algérie » vol 8, n°02(august2022)

management (business, techniques comptables, art de l'organisation, administration, marketing, commerce...) fourni par un ensemble d'experts, de praticiens et d'universitaires délégués par le top management de l'incubateur<sup>1</sup>

Les missions essentielles d'un incubateur sont de fournir un réseau relationnel, de permettre de gagner du temps, d'apporter des conseils dans différents domaines et d'assurer une formation en entrepreneuriat, management, marketing, gestion financière, comptabilité, propriété intellectuelle, droit des affaires, etc. Contrairement à une pépinière d'entreprise, un incubateur s'adresse à des sociétés jeunes ou encore en création et leur propose un ensemble de services adaptés pour les aider à réussir leur projet<sup>2</sup>.

## **II.5. Types d'incubateurs d'entreprises**

Nous pouvons trouver plusieurs classifications des incubateurs selon l'objectif pour lequel ils ont été créés. Selon l'American National Association of Business Incubators, les incubateurs d'entreprises peuvent être classés comme suit<sup>3</sup> :

- **Incubateurs d'entreprises internationales** : Vise à attirer des capitaux étrangers avec des accompagnateurs pour le transfert de technologies modernes.
- **Un incubateur régional** : c'est une zone géographique spécifique pour son développement, ainsi que le service de certaines minorités ou groupes.
- **Incubateur technologique** : Renferme de petites entreprises ayant des conceptions novatrices de nouveaux produits non traditionnels avec des machines et des équipements de pointe.
- **Incubateur industriel** : Établi dans la zone industrielle, destiné à servir un secteur ou une activité spécifique, comme les logiciels.
- **Incubateurs de projets publics non technologiques** : Se concentrer sur l'attraction des agro-entreprises, des industries d'ingénierie légère et des entreprises artisanales spécialisées.

---

<sup>1</sup> Samir Azedine;Ghrissi Sadouki ;Mohammed Rédha Bouchikhi. « LES INCUBATEURS D'ENTREPRISES ET LEUR RÔLE DANS LE SOUTIEN DES PROGRAMMES DE DÉVELOPPEMENT DURABLE » revue des sciences commerciales vol. 21, N°01: Juin 2022, pp 93-114

<sup>2</sup> <https://www.legalplace.fr>

<sup>3</sup>Iman Fouad Shokeir Amal Sulaiman, p. 194

## **II.6. Les structures d'incubation en Algérie**

Entre les composantes essentielles de l'écosystème entrepreneurial figurent les structures d'incubation. Dans le cadre de la stratégie nationale en matière de promotion et de développement de l'entrepreneuriat, plusieurs structures d'incubation en Algérie ont vu le jour (pépinières, incubateurs, accélérateurs, etc.). Ces structures jouent un rôle crucial dans l'accompagnement entrepreneurial en constituant le pont entre les entrepreneurs et l'environnement externe<sup>1</sup>.

### **II.6.1. Les pépinières (incubateurs) d'entreprises**

Le ministère algérien des PME suit une politique d'accompagnement pour les jeunes porteurs de projet en vue de la création de leur entreprise. Il a implanté à travers toutes les grandes villes, des pépinières d'entreprises dénommées incubateur dans la loi n° 03/78 du 25 février 2003 qui définit leur statut type<sup>2</sup>. La pépinière d'entreprises est une structure publique d'appui, d'accueil, d'accompagnement et de soutien aux promoteurs de projets où on offre des services logistiques, administratifs et de consultation. La durée d'hébergement varie entre 24 et 36 mois renouvelables selon le degré de maturité des projets ainsi que les besoins en accompagnement sollicités par les porteurs de projets. L'assistance apportée aux promoteurs consiste essentiellement à :

- Héberger à durée déterminée les porteurs de projet ;
- Accompagner les porteurs de projet dans toutes les démarches auprès : des institutions financières, des fonds d'aide et de soutien et wilayas, communs et autres organismes en rapport avec leurs projets.
- Donner des conseils personnalisés au plan financier, juridique, fiscal, Commercial et technique ;
- Organiser toute forme d'animation, d'assistance, de formation spécifique et de suivi des porteurs de projets jusqu'à maturation et création de leur entreprise.

---

<sup>1</sup>AICHA BEKADOROUR(2020) « startup et écosystème d'accompagnement en Algérie » de l'annuaire de Bechar en science économique vol 7 n°03 P539

<sup>2</sup> Journal officiel de la république algérienne démocratique et populaire ; mercredi 25 Dhou El Hidja 1423 correspond au 26 février 2003 N°13 P 12

**II.6.2. Les incubateurs des parcs technologiques**

Dans le cadre de l'Algérie, l'Agence nationale de promotion et de développement des parcs technologiques (ANPT) est l'instrument de l'Etat qui consiste à exécuter la stratégie nationale de développement des technologies de l'information et de la communication, par le biais de Technoparc (parcs technologiques) chargés de faciliter la création de start-up.

Certains incubateurs à travers le pays ont donc vu le jour ; le Cyber parc Sidi Abdallah d'Alger en janvier 2010, le Technoparc d'Ouargla en 2012, d'Annaba en 2014 et d'Oran lancé en 2017. Actuellement, elle travaille à la mise en place d'autres parcs technologiques. Il s'agit des Techno parcs de Sétif, Constantine et Boughezoul. La mission principale des incubateurs de L'ANPT est la prise en charge des porteurs de projets innovants dans le domaine des TIC et leur accompagnement jusqu'à la création de la start-up à travers l'expertise, l'assistanat, le coaching personnalisé et la formation.<sup>1</sup>

**II.6.3. Incubateur académique**

Les incubateurs universitaires constituent des structures d'accueil et d'accompagnement de projets innovants ayant un lien direct avec la recherche. La présence de ces incubateurs adonnés de bons résultats dans les pays développés, dans le domaine de la structuration des projets entrepreneuriaux. En Algérie, depuis quelque temps, on assiste à l'implantation des incubateurs au sein des universités et des grandes écoles. Les incubateurs universitaires favorisent le développement de l'environnement et facilitent les conditions favorables (techniques, financières, humaines) à la création d'entreprises à partir de projets issus de recherche publique et des PFE<sup>2</sup>. L'Université doit valoriser ses résultats de la recherche qui sont l'une ses missions pour :

- Réduire le décalage entre la génération des résultats de la recherche et leurs applications,
- Rapprocher les opérateurs académiques et les opérateurs socioéconomiques.

Parmi les incubateurs dédiés à la valorisation des résultats de la recherche scientifique et technique : l'incubateur INTILAK situé au niveau de l'Agence Nationale de Valorisation

---

<sup>1</sup>AICHA BEKADOROUR(2020) « startup et écosystème d'accompagnement en Algérie » de l'annal de Bechar en science économique vol 7 n°03 P540

<sup>2</sup> Philippe Albert ;Michel Bernasconi ;Lynda Gaynor(avril 2002) « les incubateurs :émergence d'une nouvelle industrie »chambre de commerce et d'industrie nice cote d'azur p30

des Résultats de la Recherche et du Développement Technologique (ANVREDET) et l'incubateur Fikra-Tech du Centre de Développement des Technologies Avancées « CDTA » créée en partenariat avec l'ANVREDET.

#### **II.6.4. Les incubateurs privés**

Ces incubateurs privés participant au dynamisme de l'écosystème des start-ups sont au nombre de deux : Alinov et Ooredoo.

##### **A. L'incubateur Alinov**

Il est le premier incubateur privé d'entreprises innovantes en Algérie. Il a été commencé en février 2009 par le cabinet « Alliance Consulting 1AC » avec le soutien du réseau de consulting international Médaf CO-Développement. Les services de l'incubateur Alinov sont proposés gratuitement aux startups innovantes ainsi qu'aux jeunes créateurs d'entreprises grâce aux aides financiers de l'Ambassade Royale de la Norvège à Alger et de la Fondation allemande Friedrich Naumann pour la liberté. Le principal objectif d'Alinov est de contribuer chaque année à la création de vingt start-up algériennes innovantes dans les secteurs suivants : technologies de l'information et de la communication/recherche et développement, conseil et formation, énergies renouvelables, agriculture et agro-alimentaire, protection de l'environnement tourisme et loisir.<sup>1</sup>

##### **B. L'incubateur d'Ooredoo**

Dans le cadre de la mise en œuvre de ses programmes Istart (soutien) et Istart (de création d'applications mobiles locales et d'objets connectés) lancés en 2013, Ooredoo a créé deux incubateurs à Alger et à Annaba pour mieux encourager les jeunes pour la création de Start-up dans le secteur des technologies de l'information et de la communication (NTIC) tels que les logiciels, les télécoms, le web, la sécurité informatique, ou encore les technologies vertes ou l'énergie.

---

<sup>1</sup> AICHA BEKADOROUR(2020) “ startup et écosystème d'accompagnent en Algérie » de l'annal de Bechar en science économique vol 7 n°03 P541

### II.6.5. D'autres structures et programmes d'accompagnement privés

En outre des incubateurs, nous assistons ces dernières années à l'émergence d'un certain nombre d'initiatives privées en tant qu'acteurs d'accompagnement à la création d'entreprise sous diverses formes <sup>1</sup>

➤ **Les accélérateurs** : ce sont des structures généralement privée, créée par des investisseurs, entrepreneurs pour accompagner les startups plus matures dans leur développement et leur quête de rentabilité. Ils ciblent startups matures, ayant déjà commercialisé leurs produits / services. En Algérie il existe deux accélérateurs privés : Sylabs et The pivot.

✓ **Sylabs** : né d'une initiative privée en 2015 pour améliorer l'écosystème des start-ups en Algérie. Il travaille en partenariat avec le gouvernement, la Wilaya d'Alger et d'autre entreprises comme General Electric pour créer un climat favorable à l'essor des start-ups.

✓ **The pivot** : créé en 2018 par l'agence Innopreneurs, spécialisée dans le conseil à la création et le développement des entreprises depuis 2013. Il a pour objectif d'assurer formation, mentorat, coaching, réseautage, ainsi que tous les besoins d'une jeune start-up. Il est réservé aux startups en cours de création, ou ayant développée un produit ou un service testé auprès de premiers clients ou utilisateurs.

➤ **Les investisseurs** : il s'agit d'investisseurs étrangers et locaux

✓ **Les investisseurs étrangers** : ces dernières années, il y a eu une augmentation des investissements directs étrangers venant d'Europe, de Chine et des autres pays arabes. Cependant, leur principal objectif reste le secteur de l'énergie. La technologie de l'information a été en dehors de la zone d'intérêt.<sup>2</sup>

✓ **Les investisseurs locaux** : pour les investisseurs locaux, la tendance est de les impliquer davantage dans les nouvelles entreprises informatiques. Ces investisseurs sont :

❖ **JiL'FCE** : l'objectif de cette plate-forme est de créer un réseau national d'entrepreneurs et de fournir un soutien financier. Les chefs d'entreprise sont disposés à investir 1 milliard de dinars algériens dans des startups sélectionnées à partir du premier semestre 2016.

---

<sup>1</sup>AICHA BEKADOROUR(2020) « startup et écosystème d'accompagnent en Algérie » de l'annal de Bechar en science économique vol 7 n°03 P541-542

<sup>2</sup>(Calza, Aliane, & Cannavale, 2009).

❖ **Casbah Business Angels** : les Business Angels sont généralement des experts en création, management et développement de l'entreprise qui investissent personnellement dans des projets innovants, et accompagnent les créateurs d'entreprises en leur apportant leur savoir-faire et leurs réseaux. Le Réseau « Casbah Business Angels » est une initiative de la diaspora algérienne dans la Silicon Valley aux USA en coopération avec des dirigeants algériens. Lancés en 2012, ils soutiennent les entreprises en démarrage par le mentorat et les investissements monétaires.

En somme, l'incubation peut offrir un soutien précieux aux startups, en leur offrant un accès à des ressources, des conseils, des financements et des réseaux qui peuvent les aider à développer leur entreprise et à atteindre leurs objectifs à long terme.

## **Section 02 : Le fonctionnement et processus de l'incubation des startups**

L'incubateur est comme un programme qui vise à soutenir et à développer de nouvelles entreprises prometteuses ; Il fournit un environnement propice à la croissance et au succès des jeunes startups ;

### **II.1. Fonctionnement de l'incubateur avec les startups**

Un incubateur est un type d'organisation qui aide les entreprises nouvelles et les startups à se développer en fournissant des services tels que des bureaux, des bureaux partagés et des services de soutien aux entreprises. L'objectif principal d'un incubateur est d'aider les startups à se développer et à réussir.

Un incubateur fournit généralement aux entreprises nouvelles et en startup un accès à des bureaux, à des bureaux partagés et à des services de soutien aux entreprises. Ces services peuvent comprendre du matériel et des fournitures de bureau, des salles de conférence et des services de réception. De nombreux incubateurs offrent également un accès à des sources de financement, telles que des investisseurs en capital-risque et des investisseurs providentiels. De plus, certains incubateurs offrent du mentorat et de l'aide au développement des affaires. Le temps qu'une start-up passe dans un incubateur varie, mais se situe généralement entre

six mois et deux ans. Pendant ce temps, la start-up travaillera pour développer son produit ou service, développer sa clientèle et sécuriser son financement<sup>1</sup>.

Le succès d'une entreprise en startup dépend de nombreux facteurs, notamment la qualité de son produit ou service, la taille de son marché potentiel et la force de son équipe de direction. Cependant, avoir accès aux ressources et aux services offerts par un incubateur peut donner à une entreprise en startup un avantage significatif dans l'atteinte de ses objectifs.<sup>2</sup>

## **II.2. Les enjeux de l'incubation pour les startups**

Les enjeux de l'incubation pour les startups sont nombreux et variés. Le défi le plus évident est la nécessité de trouver des financements. Les startups sont souvent amorcées, ce qui signifie qu'elles disposent de ressources limitées et doivent faire preuve de créativité dans leur approche pour obtenir un financement. De nombreuses startups ont également du mal à attirer et retenir les talents. Cela est dû au fait que les startups sont souvent de petites entreprises aux ressources limitées. Ils peuvent également être situés dans des endroits moins prisés, ce qui peut compliquer l'attraction et la rétention des employés. De plus, les startups ont souvent du mal à faire évoluer leurs activités. Cela est dû au fait qu'ils manquent souvent des ressources et de l'infrastructure nécessaires pour soutenir une entreprise plus importante. Enfin, les startups peuvent également être confrontées à des défis réglementaires. Cela est dû au fait qu'ils opèrent souvent dans des secteurs nouveaux et inexplorés, ce qui peut rendre difficile le respect de toutes les réglementations applicables.<sup>3</sup>

## **II.3. Les avantages de l'incubation pour les startups**

Les avantages de l'incubation pour les startups sont nombreux et variés, mais peuvent être regroupés en trois grandes catégories : financiers, opérationnels et de mise en réseau<sup>4</sup> :

### **II.3.1. Avantages financiers**

Les incubateurs offrent souvent un financement initial sous forme de subventions ou de prêts à taux réduit, ce qui peut aider les startups à démarrer leurs activités sans s'endetter

---

<sup>1</sup><http://www.ilo.org> « promouvoir l'entrepreneuriat durable au travers d'incubateurs d'entreprises, d'accélérateurs de startups et de pôles d'innovation »2021

<sup>2</sup><https://fastercapital.com> consulter le 14/02/2023

<sup>3</sup><https://fastercapital.com> consulter le 15/02/2023

<sup>4</sup><https://fastercapital.com> consulter le 14/03/2023

de manière importante. Les incubateurs peuvent également aider les startups à accéder à d'autres sources de financement, telles que des investisseurs en capital-risque ou des prêteurs institutionnels.

### **II.3.2. Avantages opérationnels**

Les incubateurs offrent généralement un large éventail de services pour aider les startups à gérer leurs opérations quotidiennes. Ces services peuvent inclure des conseils en matière de développement de produits, de marketing, de stratégie commerciale, de gestion de la chaîne d'approvisionnement et de gestion des ressources humaines. Les incubateurs peuvent également aider les startups à accéder à des ressources supplémentaires telles que des laboratoires, des équipements, des logiciels et des bases de données.

### **II.3.3. Avantages de mise en réseau**

Les incubateurs offrent souvent aux startups des opportunités de réseautage avec d'autres entrepreneurs, des mentors, des investisseurs et des représentants de l'industrie. Ces réseaux peuvent aider les startups à établir des relations commerciales, à trouver des partenaires de collaboration et à accéder à des ressources supplémentaires. Les incubateurs peuvent également aider les startups à se connecter à des événements et à des conférences liés à leur secteur d'activité.

## **II.4. Le processus d'incubation**

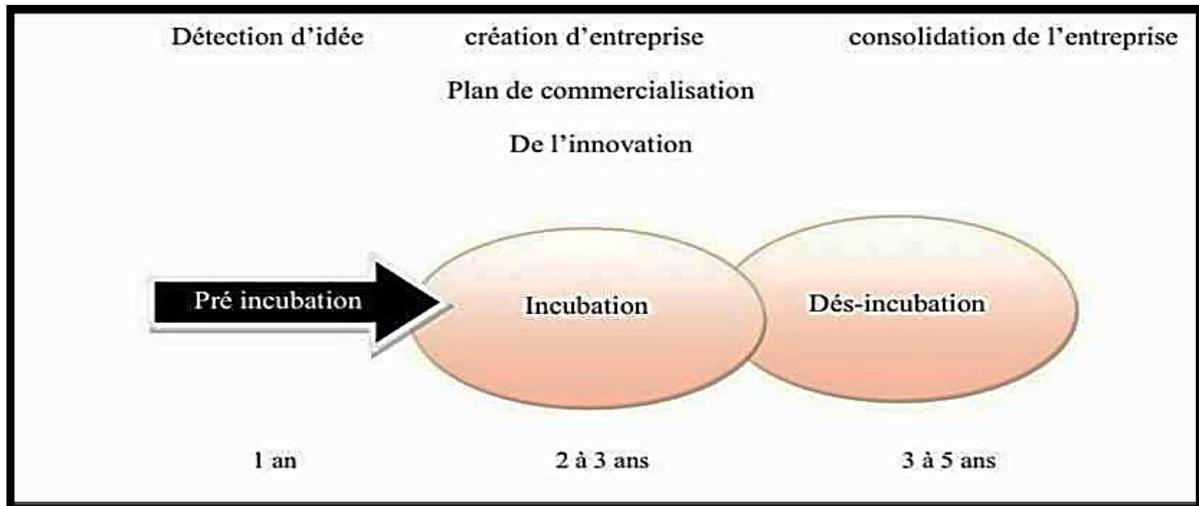
Comprendre le processus d'incubation permet de comprendre son fonctionnement et sa complexité. Selon Massmoudi, il n'y a pas de processus d'incubation universel. Chaque structure d'incubation reconnaît ses propres interventions et processus d'incubation, précisent La violette et Lou, « *le processus d'incubation dépasse l'ensemble du processus d'apprentissage dans lequel un individu ou un groupe combine des ressources et développe des compétences supplémentaires. Tout au long du processus, chaque membre de l'équipe développe des compétences entrepreneuriales différentes* ». Quel que soit le résultat d'un emploi amélioré, les créateurs d'entreprises sortent du système d'incubateur avec des compétences nouvelles ou élargies et un meilleur emploi : « *la capacité de réutiliser leurs compétences dans un autre contexte* ».<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> ANNE-LYSE.B,(2014), «le processus d'incubation d'entreprise et les petites entreprises touristiques des Pa en voie de développement : étude de cas le Burundi, en Afrique de l'EST », mémoire présentée comme exigence partielle de maîtrise en développement de tourisme, université du QUÉBEC A Montréal, P104

Hulett et Pérez (2002) décrivent le processus d'incubation universitaire UNET en trois étapes : la phase de pré incubation qui dure plus d'un an, la phase d'incubation qui varie de 2 à 3 ans et la période d'incubation qui dure entre 3 et 5ans.

**Figure 3** :Les phases du processus d'incubation proposé par Hulett et Pérez



Source :Hulett et Pérez, 2002

Bizotto(2003) décrit le processus d'incubation en 05phases<sup>1</sup> :

- La phase de processus et d'attraction des porteurs d'idées ;
- La phase de sélection des porteurs de projets ;
- La phase d'orientation, d'accompagnement et l'évaluation des entreprises incubées ;
- La phase de sortie de l'incubation ;
- La phase d'évaluation de l'incubateur.

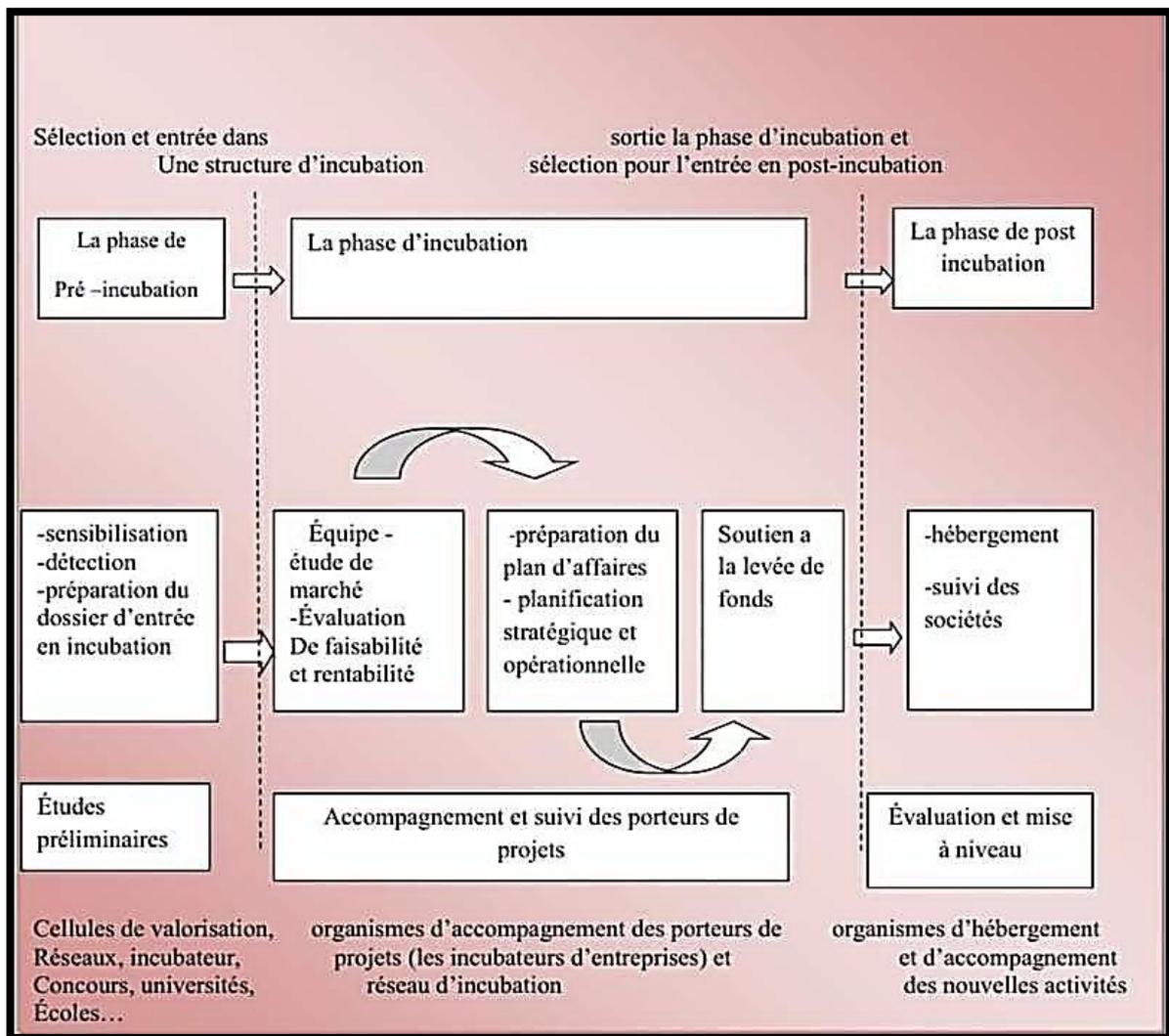
Nous propose un processus d'incubation, proche de celui de Hulett et Pérez (2002), en trois phases : une phase de pré incubation, une phase d'incubation et une phase de post incubation<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> ANNEL-Lyse.op.cit.,p118-119

<sup>2</sup>MASMOUDI, (2007), « étude exploratoire des processus et model d'incubation en entreprenariat : cas pépinières et tunisiennes », gestion et management université du sud toulon,France,p121-126

Il est important de souligner que ce processus est souvent itératif, c'est-à-dire que les fondateurs peuvent revenir à une étape précédente pour ajuster leur idée ou leur produit en fonction des résultats obtenus.

Figure 4 : Le processus d'incubation



Source : Masmoudi,2006.

Dans ce qui suit, nous allons présenter les trois phases d'incubation proposées communément par les auteurs suscités.

#### II.4.1. La phase de la pré incubation (l'idéation)

La pré incubation est une phase qui transforme de nouvelles idées ou de nouveaux projets en une entreprise viable. Cette section est conçue comme diriger le processus de production pour les étapes futures. Une incubation infrastructure et soutien stratégique fournis aux entrepreneurs pour le développement leur travail.

En d'autres, la pré incubation est un processus dans lequel la personne en charge de l'idée se transforme, à la suite de négociation professionnelles avec des entreprises extérieures, en « porteur de projet » accompagné d'un plan de travail à réaliser pendant l'incubation. Elle-même, à développer dans tous ses aspects et à valider. Ce processus peut durer un certain temps et ce temps est nécessaire pour bien définir le projet et les travaux utiles à sa validation, avant l'approbation du projet d'incubation. La pré incubation est une période de conception et de préparation qui doit permettre aux futurs entrepreneurs de réfléchir à son projet, réfléchir à une opportunité ou une idée, s'interroger sur ce choix de carrière, évaluer la réaction de ses proches<sup>1</sup>.

#### **II.4.2. La phase d'incubation (le développement)**

C'est l'étape de développement où l'équipe de la startup construit le produit ou le service minimum (MVP) . Cette étape peut prendre plusieurs mois et nécessite souvent un financement initial pour couvrir les coûts de développement . Et puis une fois le projet est intégré au système, le chef de projet entre dans la phase de l'incubation réussite.

A ce stade, l'objectif principal de l'incubateur est d'accompagner le porteur de projet, dans la construction complète de son entreprise, jusqu'à la constitution de sa société. La phase d'incubation s'inscrit dans le processus le plus important associé aux systèmes d'aide à la création d'entreprise. Verstraet (2000) montre que l'accompagnement « va de pair avec le suivi du processus de création en cours, par la mise à disposition d'une variété de ressources (matérielles et immatérielles) ». Et pour augmenter les chances de succès futur de l'entreprise.

De plus, dans la première étape, un chef de projet (ou un groupe) doit faire un ensemble de leçons avant de planifier un plan d'affaires avec une évaluation du marché, la faisabilité et la rentabilité de l'organisation.

L'objectif de ces études est de chercher les informations nécessaires la rédaction du plan d'affaires. Ce document comporte deux parties fondamentales : la planification et la planification opérationnelle. <sup>2</sup>

---

<sup>1</sup>MASMOUDI, (2007), « étude exploratoire des processus et model d'incubation en entreprenariat : cas pépinières et tunisiennes », gestion et management université du sud toulon, France, p121-126

<sup>2</sup> MASMOUDI.M, op.cit, p129-130

### **II.4.3. La phase de post incubation (le lancement du produit ou le service sur le marché)**

La phase de post-incubation est une étape cruciale pour une entreprise qui sort d'un incubateur. Elle correspond à la période où l'entreprise doit être suffisamment mature pour survivre sans le soutien de l'incubateur et doit être en mesure de faire face à la concurrence sur le marché. C'est une phase qui peut être critique pour la survie de l'entreprise, car elle doit maintenant prouver sa capacité à maintenir sa croissance et à générer des revenus sans l'aide de l'incubateur.

Les incubateurs ont généralement des outils de suivi pour évaluer la « santé » des entreprises en phase d'incubation et pour déterminer leur capacité à sortir du système. Cependant, ils ont également des limites de temps pour fournir un soutien aux entreprises. Une fois cette période écoulée, l'entreprise doit être prête à fonctionner de manière autonome.

Au cours de la phase de post-incubation, l'entreprise doit mettre en œuvre les stratégies de croissance qu'elle a élaborées pendant la phase d'incubation. Elle doit continuer à améliorer son produit ou service, à développer sa clientèle et à générer des revenus. Elle doit également être en mesure de gérer ses finances de manière efficace et d'attirer des investisseurs si nécessaire.

En résumé, la phase de post-incubation est une période critique pour une entreprise qui sort d'un incubateur. Elle doit être prête à fonctionner de manière autonome et à faire face à la concurrence sur le marché. Cela nécessite une stratégie de croissance solide, une gestion financière efficace et une capacité à attirer des investisseurs si nécessaire.<sup>1</sup>

## **II.5. Les incubateurs en Algérie**

Plusieurs incubateurs ont été créés à travers l'Algérie dans le cadre de la stratégie nationale de promotion et de développement des parcs technologiques e-Algérie. Ces incubateurs comprennent le Cyber parc de Sidi Abdallah (2010), l'incubateur d'Ouargla (2012), l'incubateur Techno bridge de l'INTTIC d'Oran (2013), l'incubateur de l'université de Batna (2013) et plus récemment, l'incubateur ABP SPACE dans la wilaya de Bejaia. Leur rôle principal consiste à soutenir les porteurs de projets innovants dans le domaine des TIC

---

<sup>1</sup>RODRIGUEZ.MONTEIRO, A.V.MANUEL.A, op.cit., p64

et à les accompagner jusqu'à la création d'une startup. Des accords de partenariat ont été signés entre l'ANPT et ces institutions<sup>1</sup>.

#### **-L'incubateur l'INTTIC d'Oran.**

Créé en 2013, l'incubateur de l'INTTIC a pour objet l'accompagnement des porteurs de projet tout au long de leur parcours de création de startup. Cet incubateur a pour vocation de favoriser la création des startups et de entreprises innovantes dans le domaine des TIC à travers toute la région Ouest. Il répond à un double objectif de dynamisation ; la valorisation des technologies et des innovations qui sont développées au sein de l'Institut et l'activité économique régionale et la création d'emplois. L'incubateur a effectivement démarré le 27 avril 2014. Il dispose de 04 grandes salles de superficie comprise entre 41 et 60 m<sup>2</sup> l'une dont la superficie globale est de 140 m<sup>2</sup>. Chacune de ces salles est aménageable en bureaux et ateliers pour les porteurs de projet. L'incubateur répondra aux 17 besoins d'espace, d'équipement, de services et même de recherche de partenaires. Toutes ces commodités sont mises à sa disposition, si le porteur de projet active dans le secteur des Technologies de l'Information et de la Communication (TIC).

#### **-L'incubateur l'ANPT d'Ouargla**

La mise en place de L'Agence Nationale de Promotion et de Développement des Parcs Technologiques (A.N.P.T) d'Alger en janvier 2007 par Décret exécutif n°04-91 du 24 mars 2004 a permis la création de L'incubateur d'Alger en janvier 2010. Cette Agence représente un établissement à caractère industriel et commercial (E.P.I.C) 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 se trouve au Cyber-parc de Sidi Abdallah. Dans le cadre du programme quinquennal de développement 2010-2014 de l'Agence nationale de promotion et de développement des parcs technologiques (ANPT) et le succès de L'ANPT d'Alger, a encouragé la création d'autres Agences au niveau du territoire national, concrétisée le 1 Mars 2012 par l'inauguration d'un autre parc technologique au niveau de Ouargla (faite par le ministre de la Poste et des Technologies de l'information et de la communication), Considéré ainsi comme le premier Technoparc régional au niveau de la wilaya de Ouargla (Incubateur Ouargla), où le Ministre a accordé la priorité aux projets novateurs en matière de TIC pour bénéficier des opérations d'accompagnement et d'orientation assurés par les parcs technologiques<sup>2</sup>.

### **II.5.1. Le label incubateur en Algérie**

---

<sup>1</sup> Mohammed. D, CHOUAM.B, « Etat des lieux des incubateurs en Algérie cas de l'incubateur de l'INTTIC D'Oran », Algérie, p46

<sup>2</sup> Journal Officiel de la république algérienne N19 du 28 mars 2004 concernant la création de l'agence national d promotion et de développement des parcs technologique et fixant son organisation et son fonctionnement, p 6.

Le décret exécutif n° 20-254 publié le 15 septembre 2020 au Journal Officiel de la République Algérienne concerne la création d'un comité des labels nationaux algériens ainsi que les conditions requises pour obtenir le label "incubateur". Toute structure publique ou privée, ou partenariat privé avec une collectivité, qui fournit un accompagnement initial et des services en termes d'hébergement, de formation, de conseil et d'accompagnement aux porteurs de projets innovants dans divers domaines, peut prétendre au label "incubateur". Les entreprises sélectionnées pour le label "incubateur" bénéficient d'exonérations de TAP, IRG et IBS pendant une période de 4 ans à partir de la date d'obtention du label. En conséquence, ces entreprises ne sont pas soumises à la TVA pour les créances permettant de réaliser leurs projets d'investissement (selon l'article 87 de la loi de finances 2021).<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup>[www.lentre.preneur.algerien.com](http://www.lentre.preneur.algerien.com) consulté le 05/04/2023

**Conclusion**

Un incubateur est un espace qui a pour mission d'accueillir et d'accompagner les porteurs de projets de création d'entreprises ou de jeunes entreprises. Il intervient tout au long du processus de création, de l'idée jusqu'à la création effective de l'entreprise. Le rôle de l'incubateur est d'aider les jeunes entreprises dans leur phase de démarrage, période durant laquelle elles sont souvent fragiles et vulnérables. Les incubateurs contribuent à la création et au développement de nouvelles entreprises innovantes, à fort potentiel de création de valeur, grâce à des dispositifs d'accompagnement adaptés aux besoins des entrepreneurs.

Ce soutien est proposé par le biais d'un processus d'incubation qui se déroule sur une période déterminée, durant laquelle les porteurs de projets sont en contact avec le réseau de l'incubateur (clients, partenaires, experts, investisseurs, associations, etc.), élément crucial pour l'avenir de l'entreprise. L'incubation vise à transformer le simple porteur de projet en un entrepreneur capable et préparé à gérer son entreprise. L'objectif principal d'un incubateur d'entreprises est de permettre la création d'entreprises prospères, qui quitteront le programme en étant techniquement et financièrement viables et totalement autonomes.

## *Chapitre III*

*L'accompagnement des  
startups par l'incubateur  
ABP SPACE Bejaía*

## **Introduction**

La connaissance, l'innovation et l'adoption de technologies sont désormais reconnues comme des éléments essentiels pour le progrès économique et social. À cet égard, l'Algérie met en place une stratégie visant à promouvoir une culture d'entreprise axée sur l'innovation et la modernisation, en élaborant des politiques facilitant la création de nouvelles entreprises. Ces jeunes entreprises jouent un rôle crucial en créant des emplois, stimulant la concurrence et contribuant à la transformation de la structure économique aux premiers stades de la croissance. Dans le cadre des politiques de soutien à la création et au développement d'entreprises novatrices et compétitives, génératrices de richesses et d'emplois, les structures d'accompagnement à l'instar des incubateurs développent des outils et des mécanismes visant le lancement et l'accompagnement de ces startups.

Ce chapitre se concentrera sur deux grands aspects. Tout d'abord, nous présenterons l'incubateur de l'ABP SPACE, qui est le premier incubateur privé agréé par le ministère des Startups et de l'Économie de la connaissance dans la wilaya de Bejaia. Puis, nous aborderons la méthodologie et les techniques de collecte d'informations. Enfin, nous conclurons par une analyse du rôle de l'incubateur dans l'accompagnement des startups, en nous appuyant sur les résultats de l'enquête menée sur le terrain.

## **Section 01 : Contexte et méthodologie de la recherche**

En raison de la stagnation économique mondiale, il est devenu impératif, notamment en Afrique, au Maghreb et en Algérie, de surmonter les obstacles en encourageant l'esprit entrepreneurial chez les jeunes tout en créant de nouvelles opportunités d'apprentissage. Dans cette optique, la création d'un nouveau ministère délégué et la mise en place d'incubateurs dans différentes wilayas sont envisagées simultanément.

### **III.1. Présentation de l'incubateur ABP SPACE Bejaia**

En mars 2021, la wilaya de Bejaia a bénéficié de la création d'un nouvel incubateur appelé ABP SPACE. Fondé par Mr. LOUNIS MOUSSOUNI, cet incubateur s'étend sur une superficie de 200 m<sup>2</sup> et a obtenu le label du ministère des startups, conformément aux conditions énoncées par le décret n°20-254 du 15 septembre 2020. Sa principale mission s'inscrit dans une démarche de développement local, grâce à laquelle nous avons acquis au fil des années une solide compréhension des diverses contraintes auxquelles sont confrontés les porteurs de projets.

### **III.1.1. Les principaux objectifs de l'incubateur ABP SPACE Bejaia**

L'incubateur ABP SPACE Bejaia poursuit plusieurs objectifs principaux qui se résume comme suite :

- Accompagner le lancement et le développement des startups
- Inculquer un esprit entrepreneurial
- Encourager entrepreneuriats chez les minorités et les femmes
- Soutenir le développement local
- Commercialiser des technologies
- Créer des partenariats inter nationaux
- La création d'emploi

### **III.1.2. Les missions de l'incubateur de l'incubateur ABP SPACE BEJAIA**

L'incubateur a pour mission principale de fournir des services aux startups en phase de démarrage, aux entreprises en cours de création, aux entrepreneurs souhaitant créer une entreprise et aux petites entreprises récemment établies en essayant de :

- Accompagner les porteurs de projet depuis l'idée jusqu'à la construction du projet et la création de l'entreprise.
- Accompagner et héberger de jeunes entreprises en cours de création ayant moins de cinq ans d'existence, appelées startups.

Pour accomplir ces deux tâches, l'incubateur dispose de deux types de structures pour l'hébergement et l'accompagnement des entreprises innovantes :

- Le premier type est l'incubateur lui-même, qui assure l'hébergement et l'accompagnement des porteurs de projet dès la naissance de l'idée jusqu'à la création de l'entreprise. L'incubation représente la période de maturation entre une idée et sa concrétisation.
- Le deuxième type est la pépinière d'entreprise, qui offre un hébergement et un accompagnement aux jeunes entreprises innovantes (startups) nécessitant un soutien pour assurer leur développement et leur intégration sur le marché.

Dans les deux types de structures, l'incubateur propose à ses porteurs de projets et startups un hébergement ainsi qu'un accompagnement sous forme de coaching et de formation.

## **III.2. Méthodologie de recherche**

Dans cette partie, nous allons décrire les étapes que nous avons entrepris pour conduire notre étude. Cela comprendra la présentation des méthodes de recherche qui ont été approuvées, les techniques de collecte de données utilisées, ainsi que les méthodes employées pour analyser les résultats obtenus.

### **III.2.1. Choix de sujet**

Nous avons accordé une grande importance à ce sujet car il nous a permis d'approfondir nos connaissances et notre compréhension du domaine de l'incubation des startups, qui connaît une forte croissance sur le marché d'actualité. L'étude du rôle de l'incubateur dans la création des startups est un sujet tendance non seulement dans la wilaya de Bejaia, mais également dans l'ensemble du pays.

Cet intérêt pour le domaine des startups est également justifié par les difficultés auxquelles celles-ci sont confrontées pour se développer et trouver des financements et surtout un bon accompagnement par des connaisseurs dans le domaine. Le choix de l'incubateur ABP SPACE s'est basé sur sa réputation en tant que premier et unique incubateur dans la wilaya de Bejaia.

### **III.2.2. Présentation de l'enquête**

Notre étude s'est concentrée sur l'importance de l'incubation des startups et son impact sur leur réussite. Nous sommes motivés par la reconnaissance croissante de ce domaine et son rôle clé dans l'économie actuelle. Nous avons choisi de nous pencher spécifiquement sur le rôle des incubateurs dans la région de Bejaia, mais nous pensons que nos résultats peuvent être généralisés à l'échelle nationale.

### **III.2.3. L'objectif de l'enquête**

L'objectif de notre enquête est de comprendre comment les incubateurs aident les startups à passer de l'idée initiale à la réalisation concrète, ainsi qu'à les soutenir dans leur développement ultérieur.

Nous avons également examiné les défis auxquels les start-up sont confrontées et comment les incubateurs peuvent les aider à les surmonter.

### **III.3. L'enquête et types de questions**

Dans le but de répondre de manière précise à nos interrogations, nous avons mené une enquête sur le terrain en utilisant des guides d'entretien. Nous avons choisi cette approche afin d'assurer la collecte de données d'une manière fiables et claires, ce qui nous permettra de confirmer ou d'infirmer nos hypothèses initiales.

Dans cette optique, un guide d'entretien a été élaboré pour recueillir des données qualitatives auprès des acteurs clés de l'incubateur ABP SPACE Bejaia.

L'objectif du guide d'entretien est de structurer les discussions avec l'incubateur, les entrepreneurs accompagnés et d'autres parties prenantes impliquées. Il permet de poser des questions pertinentes, d'explorer en profondeur les sujets d'intérêt et de recueillir des informations qualitatives sur le fonctionnement de l'incubateur, ses services, ses impacts et les défis auxquels il est confronté.

L'approche qualitative adoptée dans cette étude vise à comprendre les expériences, les opinions et les perspectives des participants. Elle permet d'obtenir des données riches et nuancées, ainsi que des informations contextuelles sur le rôle de l'incubateur dans l'écosystème des startups de Bejaia.

En utilisant cette approche, nous cherchons à explorer les histoires individuelles des entrepreneurs, les interactions entre l'incubateur et les startups, ainsi que les facteurs clés de succès et les obstacles rencontrés. Cette approche qualitative nous permettra de donner une vision holistique de l'impact de l'incubateur et d'apporter des recommandations basées sur des connaissances approfondies et des perspectives diverses.

### **III.4. La structure du guide d'entretien**

Le guide d'entretien est structuré de manière pour collecter des informations pertinentes sur l'expérience de l'incubateur avec les startups, de son rôle dans la création et le développement de ces startups, ainsi que les défis et les avantages associés au processus de l'incubation.

La structure de guide d'entretien a été soigneusement conçue pour garantir une collecte de données précise et pertinente.

– **Introduction :**

Une introduction claire et concise expliquant le but de l'enquête et les objectifs de la recherche.

– **Informations démographiques :**

Onta poser des questions pour collecter des informations démographiques de base sur les participants, telles que l'âge, le sexe, le niveau d'éducation, etc.

– **Expérience avec l'incubateur :**

Évaluer l'expérience des participants avec l'incubateur en leur demandant la durée de leur participation, les services auxquels ils ont eu accès, etc.

– **Rôle perçu de l'incubateur :**

Des questions pour comprendre comment les participants perçoivent le rôle de l'incubateur dans la création et le développement des startups. Ont incluent des questions sur les conseils et l'accompagnement reçus, l'accès aux ressources, etc.

– **Défis et avantages de l'incubation :**

Pour Identifier les défis auxquels les participants ont été confrontés lors de leur parcours d'incubation et comment l'incubateur les a aidés à les surmonter. Ont a Posé des questions sur les avantages et les opportunités qu'ils ont pu tirer de leur participation à l'incubateur.

Il est important de noter que la séquence des questions a été pensée de manière logique et cohérente, en veillant à ce que les questions s'enchaînent de manière fluide et compréhensible.

Nous avons également veillé à utiliser un langage clair et simple, en évitant les termes techniques ou ambigus, afin de faciliter la compréhension et de minimiser les erreurs de réponse.

## **Section 02 : Présentation et interprétation des résultats**

Dans cette section, nous allons présenter les résultats de notre enquête ainsi que l'analyse des données en nous concentrant sur le programme d'incubation d'ABP SPACE et ses projets incubés

### **III.1. Présentation des résultats de l'entretien avec l'incubateur**

D'après l'entretien réalisé avec le directeur de l'incubateur, nous avons constaté que le client (le porteur de projet) occupe le centre d'intérêt d'ABP SPACE. Il nous a confié que « *le porteur de projet représente l'intérêt de notre établissement* ». Il a ainsi mis en évidence l'importance de l'incubateur dans le lancement, le développement et la réussite des startups.

En ce qui concerne les services offerts, l'incubateur ABP SPACE assure un accompagnement personnalisé en fournissant un soutien continu aux entrepreneurs à chaque étape de leur développement. Cela permet aux porteurs de projets de bénéficier de conseils d'experts, de développer leurs compétences entrepreneuriales et d'accéder à un réseau de contacts et de ressources. Ainsi, l'incubateur agit comme un catalyseur pour favoriser la réussite et la croissance des startups, contribuant ainsi à dynamiser l'écosystème entrepreneurial.

Il propose également des formations voici quelques-unes :

- Formation à l'entrepreneuriat : Cette formation vise à développer les compétences entrepreneuriales des participants. Elle peut inclure des sujets tels que la création d'entreprise, la gestion financière, la stratégie commerciale, le marketing, la gestion des ressources humaines, etc.
- Mentorat : L'incubateur peut offrir des programmes de mentorat, où des entrepreneurs expérimentés et des professionnels de l'industrie partagent leurs connaissances et leur expertise avec les entrepreneurs en démarrage. Cela peut aider les participants à bénéficier de conseils personnalisés et de réseautage.
- Formation en gestion d'entreprise : Cette formation se concentre sur les compétences de gestion générales nécessaires pour diriger une entreprise. Elle peut couvrir des domaines tels que la gestion de projet, la gestion des opérations, la gestion des risques, la comptabilité et les finances, etc.
- Formation au pitch et à la levée de fonds : L'incubateur peut aider les entrepreneurs à perfectionner leur présentation et leurs compétences en communication pour convaincre

les investisseurs potentiels. Cela peut inclure des ateliers sur la préparation d'un pitch efficace, la gestion des négociations et l'accès aux sources de financement.

– Formation au marketing et à la vente : Cette formation se concentre sur les stratégies de marketing, les techniques de vente, le développement de la marque et la croissance des revenus. Elle peut aider les entrepreneurs à promouvoir leurs produits ou services de manière efficace.

– Formation à la propriété intellectuelle et à la protection juridique : L'incubateur peut proposer des formations sur les aspects juridiques de la création d'entreprise, notamment la propriété intellectuelle, les contrats, les brevets, les marques de commerce, les droits d'auteur, etc.

– Comme l'incubation ABP SPACE est une nouvelle forme d'accompagnement des startups au côté des organismes d'aides à la création des entreprises, il est important pour cette structure d'utiliser tous les moyens pour se faire connaître et attirer les porteurs de projets. Les canaux de communication par lesquels les porteurs de projets et les startups ont découvert l'existence de l'incubateur sont présentés dans le tableau qui suit

**Tableau 2:** Canaux de communication de l'incubateur ABP SPACE

<b>Moyen de découverte</b>	<b>Fréquence</b>
<b>Publicité</b>	<b>25%</b>
<b>Audio-visuel</b>	<b>45%</b>
<b>Journée d'information</b>	<b>10%</b>
<b>Dépliant</b>	<b>20%</b>
<b>Total</b>	<b>100%</b>

**Source:** établie par nous-mêmes à partir des réponses de l'entretien.

Les résultats du tableau montrent la répartition des canaux de communication utilisés par l'incubateur pour se faire connaître. Voici leur interprétation :

– Publicité : Ce canal représente 25% de l'ensemble des moyens de découverte. Il peut s'agir de publicités diffusées à la télévision, à la radio, sur Internet ou dans d'autres médias.

– Audio-visuel : Ce canal représente la plus grande part avec 45%. Il fait référence aux supports de communication audio et visuels tels que les vidéos promotionnelles, les présentations animées, les publicités télévisées ou les contenus diffusés sur les plateformes en ligne.

### **Chapitre III L'accompagnement des startups par l'incubateur ABP SPACE Bejaia**

---

– Journée d'information : Ce canal représente 10% des moyens de découverte. Il s'agit d'événements organisés par l'incubateur pour informer les personnes intéressées sur leurs activités, leurs services et leurs opportunités.

– Dépliant : Ce canal représente 20% des moyens de découverte. Les dépliants sont des supports imprimés contenant des informations sur l'incubateur, ses services et ses avantages.

En résumé, les résultats indiquent que l'incubateur utilise principalement des canaux audio-visuels (45%) et des dépliants (20%) pour se faire connaître. La publicité représente également une part significative (25%) de leurs moyens de communication, tandis que les journées d'information constituent une petite part (10%).

L'incubateur ABP SPACE Bejaia propose une solution avantageuse en offrant gratuitement l'hébergement et l'accompagnement aux porteurs de projet tout au long du processus de création de leur entreprise. Le tableau ci-dessous présente les types d'accompagnement offert par ABP SPACE.

**Tableau 3:** Les types d'accompagnement de ABP SPACE

<b>Les moyens</b>	<b>Fréquence</b>
<b>Aide financière</b>	<b>0%</b>
<b>Accès à l'incubateur et le coworking space</b>	<b>33%</b>
<b>Accompagnement</b>	<b>22%</b>
<b>Formation et coaching</b>	<b>45%</b>
Total	100%

**Source:** Etablie par nous-mêmes à partir des réponses de l'entretien

Interprétation des résultats du tableau :

– Aide financière : Selon le tableau, l'incubateur ABP SPACE Bejaia ne propose pas d'aide financière, ce qui signifie qu'il ne fournit pas de soutien financier direct aux porteurs de projet. Cela peut être dû à différentes raisons, telles que des ressources limitées ou une approche axée sur d'autres formes d'accompagnement.

– Accès à l'incubateur et le coworking space : Ce type d'accompagnement représente 33% de l'ensemble des moyens offerts. Il indique que les porteurs de projet bénéficient de l'accès à l'incubateur et à l'espace de coworking, ce qui leur permet de travailler dans un

environnement propice à la collaboration, à l'échange d'idées et au réseautage avec d'autres entrepreneurs.

– **Accompagnement** : Ce type d'accompagnement représente 22% du total. Il peut inclure des conseils personnalisés, des séances de mentorat, des consultations individuelles ou collectives avec des experts de l'incubateur. L'accompagnement vise à soutenir les porteurs de projet tout au long du processus de création de leur entreprise, en les aidants à résoudre des problèmes spécifiques et à développer leurs compétences entrepreneuriales.

– **Formation et coaching** : Ce type d'accompagnement représente la plus grande part avec 45%. Il s'agit de fournir des formations et du coaching aux porteurs de projet, afin de renforcer leurs connaissances et leurs compétences dans des domaines clés tels que la gestion d'entreprise, le marketing, la finance, etc. Cette offre permet aux entrepreneurs de se former et de se perfectionner dans des aspects cruciaux de leur projet.

En résumé, les résultats montrent que l'incubateur ABP SPACE Bejaia se concentre principalement sur l'offre de formation et de coaching (45%) aux porteurs de projet. Il propose également un accès à l'incubateur et à l'espace de coworking (33%) pour favoriser la collaboration et l'échange. L'accompagnement personnalisé (22%) est également proposé, bien que l'incubateur ne fournisse pas d'aide financière directe. Cela indique que l'incubateur met l'accent sur le développement des compétences et la création d'un environnement propice à la croissance entrepreneuriale

– L'incubateur ABP SPACE Bejaia a mis en place un ensemble de critères pour sélectionner les startups à accompagner. En se concentrant sur les industries émergentes, l'incubateur ABP SPACE privilégie les startups opérant dans des secteurs d'activité considérés comme particulièrement prometteurs ou en croissance rapide. Cela peut inclure des domaines tels que la technologie, l'intelligence artificielle, les énergies renouvelables, la santé, etc.

En se concentrant sur les entreprises à fort potentiel de croissance, ABP SPACE est souvent à la recherche de startups ayant un fort potentiel de croissance et de réussite. Ceci en utilisant certains critères tels que le marché cible, le modèle économique, le potentiel d'expansion, etc.

En se concentrant sur les entreprises à caractère innovant, ABP SPACE a tendance à privilégier les startups qui apportent des idées novatrices, des technologies disruptives ou

des solutions créatives à des problèmes existants. L'innovation est un facteur clé dans le processus de sélection.

En se concentrant sur les entrepreneurs ayant une expérience antérieure réussie, ABP SPACE peut notamment accorder la priorité aux entrepreneurs qui ont déjà une expérience réussie dans le lancement ou la gestion d'entreprises. Ils peuvent considérer cette expertise antérieure comme un indicateur de potentiel de réussite future.

Via un appel à projet, ABP SPACE fait appel à un processus d'appel à projet où les startups intéressées soumettent leur candidature. Par la suite il examine les propositions et sélectionne les startups qui correspondent au mieux à leurs critères de sélection.

– L'incubateur mesure son propre succès et son impact sur les startups en évaluant le taux de service à long terme des startups qu'il a hébergées. Cette approche vise à mesurer la durabilité et la pérennité des entreprises incubées, en se concentrant sur leur capacité à maintenir leur activité sur le long terme.

Le taux de service à long terme des startups incubées fait référence à la proportion de startups qui continuent d'exister et de fonctionner après une certaine période depuis leur sortie de l'incubateur. Il peut s'agir de mesurer le pourcentage de startups qui atteignent des jalons clés tels que la génération de revenus, l'obtention de financements supplémentaires, l'expansion de leurs activités ou encore leur présence sur le marché après un an, trois ans, cinq ans, etc.

En mesurant ce taux de service à long terme, l'incubateur peut évaluer son efficacité à soutenir les startups dans leur croissance et leur survie sur le marché. Un taux élevé indiquerait que l'incubateur a réussi à fournir un accompagnement efficace, des ressources adéquates et un environnement favorable à la réussite des startups. Cela témoignerait de l'impact positif de l'incubateur sur le développement de l'écosystème entrepreneurial.

D'autre part, un taux de service à long terme plus faible pourrait indiquer des défis auxquels l'incubateur est confronté, tels que des lacunes dans l'accompagnement, des ressources insuffisantes, un manque de réseautage ou d'autres facteurs limitant la croissance des startups. Dans ce cas, l'incubateur peut utiliser ces informations pour identifier les domaines d'amélioration et adapter ses programmes et services afin d'augmenter le taux de réussite des startups qu'il soutient.

– Les incubateurs jouent un rôle important dans le soutien des startups à l'étranger en leur offrant une variété de ressources et d'opportunités pour se développer à l'étranger. voici quelques méthodes.

✓ Accès au marché étranger : Les incubateurs peuvent aider les startups à se connecter avec des marchés étrangers en facilitant les introductions, en organisant des événements de réseautage ou en mettant en place des programmes d'accélération internationale. Ces initiatives permettent aux startups de rencontrer des investisseurs, des clients potentiels et des partenaires commerciaux à l'étranger, ce qui favorise leur expansion internationale.

✓ Conseils sur l'expansion internationale : Les incubateurs possèdent souvent une expertise dans l'expansion internationale. Ils peuvent fournir des conseils stratégiques aux startups sur les meilleures pratiques pour pénétrer de nouveaux marchés, adapter leur produit ou service à des contextes culturels différents, gérer des problématiques réglementaires internationales, etc. Ces conseils aident les startups à éviter des erreurs coûteuses et à optimiser leur développement à l'étranger.

✓ Partenariats avec des acteurs étrangers : Les incubateurs ont généralement un vaste réseau de partenaires à l'étranger, tels que des entreprises, des universités, des institutions gouvernementales, des organisations non gouvernementales, etc. Ces partenariats permettent aux startups d'établir des collaborations internationales, d'accéder à des ressources spécifiques dans d'autres pays, de bénéficier d'expertise locale et de créer des opportunités de croissance à l'échelle mondiale.

✓ Partage de connaissances : Les incubateurs peuvent également organiser des programmes de formation et de mentorat axés sur l'internationalisation des startups. Ces programmes permettent aux entrepreneurs d'acquérir des connaissances essentielles sur les marchés étrangers, les réglementations commerciales internationales, les différences culturelles, etc. Le partage de connaissances favorise la prise de décisions éclairées et aide les startups à naviguer avec succès dans les marchés étrangers.

✓ Comme on peut noter également son rôle dans la protection des propriétés intellectuelles et des technologies des startups à partir de ;

✓ Conseils juridiques spécialisés : Les incubateurs peuvent mettre les startups en relation avec des avocats spécialisés dans la propriété intellectuelle. Ces avocats peuvent fournir des conseils juridiques sur les meilleures stratégies de protection, aider à identifier

les droits de propriété intellectuelle pertinents (brevets, marques de commerce, droits d'auteur, etc.) et conseiller sur les démarches à suivre pour les obtenir et les maintenir.

✓ Sessions de formation sur la protection de la propriété intellectuelle : Les incubateurs peuvent organiser des sessions de formation dédiées à la protection de la propriété intellectuelle. Ces sessions peuvent inclure des présentations sur les bases de la propriété intellectuelle, les différentes formes de protection disponibles, les procédures de dépôt et de maintien des droits, les stratégies de gestion de la propriété intellectuelle, etc. Ces formations permettent aux entrepreneurs de comprendre les enjeux liés à la propriété intellectuelle et de prendre des décisions éclairées.

✓ Aide à la rédaction de demandes de brevets ou de marques de commerce : Les incubateurs peuvent fournir une assistance pratique aux startups dans la rédaction et la soumission de demandes de protection de la propriété intellectuelle. Cela peut inclure des conseils sur la rédaction de descriptions précises et détaillées de l'invention, l'identification des revendications clés, l'évaluation de la nouveauté et de la brevetabilité, ainsi que l'accompagnement tout au long du processus de dépôt jusqu'à l'obtention du brevet ou de la marque de commerce.

✓ Sensibilisation à la propriété intellectuelle : Les incubateurs peuvent sensibiliser les entrepreneurs à l'importance de la protection de la propriété intellectuelle et à la mise en place de mesures appropriées pour protéger leurs actifs. Cela peut inclure des discussions sur les risques liés à la non-protection, les pratiques de protection de la propriété intellectuelle dans différents pays, les stratégies de gestion de la propriété intellectuelle, etc. Une sensibilisation accrue peut aider les startups à prendre des mesures proactives pour protéger leurs innovations.

### **III.2. Présentation des résultats de l'entretien avec la startup Ciraticv**

Pour appuyer les résultats obtenus grâce à l'entretien avec le directeur de l'incubateur ABP SPACE Bejaia et analyser le processus d'incubation du point de vue de l'incubé, nous avons effectué un autre entretien avec l'une des startups accompagné par ABP SPACE.

Il est intéressant de constater que la startup Ciraticv qui est spécialisé dans le secteur E-service a identifié un besoin sur le marché et a développé une idée innovante pour y répondre. Dans les premières étapes de création d'une startup, l'identification d'un besoin ou la recherche de solutions à des problèmes existants sont des éléments clés.

### ***Chapitre III L'accompagnement des startups par l'incubateur ABP SPACE Bejaia***

---

Dans le cas de Ciraticv, l'équipe a choisi de se faire accompagner par l'incubateur ABP en raison de son expertise et de la confiance qu'elle avait envers cet incubateur. L'équipe reconnaît le manque de compétences dans le domaine et a donc cherché un soutien pour combler ces lacunes. Les incubateurs jouent souvent un rôle crucial dans le développement des compétences entrepreneuriales en fournissant des mentors et des conseils en affaires. Ces ressources aident les startups à se professionnaliser et à acquérir les connaissances nécessaires pour réussir dans leur secteur.

En plus de l'accompagnement en termes de compétences, l'incubateur ABP offre également des services juridiques et comptables. Cela est extrêmement précieux pour les startups qui peuvent avoir besoin d'orientations et de conseils dans ces domaines souvent complexes. Les incubateurs peuvent aider à structurer la création de l'entreprise, à élaborer des contrats et des accords, et à gérer les aspects financiers de manière adéquate.

En ce qui concerne le financement, il est mentionné que même si les startups ne bénéficient pas directement d'un financement de l'incubateur, ce dernier joue un rôle d'intermédiaire en sollicitant des fonds auprès de l'État pour soutenir ce type de projets. Les incubateurs ont souvent des relations établies avec des investisseurs, des organismes gouvernementaux et des bailleurs de fonds, ce qui leur permet de faciliter l'accès des startups à des sources de financement externes.

Dans le cas de Ciraticv, il est souligné que l'équipe ne disposait d'aucune ressource financière avant de rejoindre l'incubateur. L'incubateur a donc joué un rôle central en aidant à mobiliser des financements pour soutenir la croissance de la startup. Cela démontre le rôle crucial que les incubateurs peuvent jouer dans le développement des startups en les aidant à surmonter les obstacles financiers initiaux.

En gros, l'histoire de Ciraticv met en évidence l'importance de l'identification des besoins sur le marché, de l'innovation et du soutien fourni par les incubateurs. L'incubateur ABP a été un partenaire précieux pour l'équipe de Ciraticv, en leur fournissant des mentors, des conseils en affaires, des services juridiques et comptables, ainsi que des opportunités de financement. Ce type de soutien global est essentiel pour aider les startups à se développer et à réussir dans leur secteur d'activité.

### **III.3. Discussion des résultats**

D'après le guide d'entretien mené avec l'incubateur et les réponses de la startup Ciraticv, nous réalisons que les porteurs de projet sont satisfaits de la qualité de service fournie par l'incubateur. Ceci est dû à ces compétences dans son domaine, et même lui de son côté il est content de ces travaux et son but principal c'est d'être un partenaire engagé dans la réussite de la startup.

En ce qui concerne la découverte de cet incubateur, la majorité des clients l'ont découvert grâce aux médias audio-visuels et aussi par le biais de dépliant, on peut ajouter d'autres propositions pour renforcer sa notoriété en terme de communication par exemple ;

– Organiser des événements et des conférences : Mettez en place des événements et des conférences axés sur des sujets liés à l'entrepreneuriat et à l'innovation. Invitez des experts du secteur, des entrepreneurs à succès et des investisseurs pour partager leurs expériences et leurs conseils. Ces événements renforceront la visibilité de l'incubateur et attireront l'attention des startups et des acteurs clés de l'écosystème entrepreneurial.

– Créer du contenu de qualité : Lancez un blog ou une section de ressources sur votre site web où vous partagez des articles, des études de cas, des guides pratiques et d'autres contenus pertinents pour les entrepreneurs. Assurez-vous que le contenu est informatif, utile et engageant. Cela aidera à positionner l'incubateur en tant qu'expert dans le domaine et à attirer l'attention des startups et des professionnels de l'industrie.

– Collaborer avec des médias et des influenceurs : Identifiez les médias locaux, les blogs et les influenceurs qui s'intéressent à l'entrepreneuriat et à l'innovation. Proposez-leur des interviews, des articles invités ou des collaborations pour partager l'histoire de l'incubateur, ses réalisations et les réussites de ses startups incubées. Cette exposition médiatique contribuera à renforcer la notoriété de l'incubateur.

– Participer à des salons et des événements sectoriels : Représentez l'incubateur lors de salons professionnels, de conférences ou d'événements sectoriels. Cela permettra de nouer des contacts, de présenter les services offerts par l'incubateur et de créer des partenariats potentiels avec d'autres acteurs de l'industrie.

– Mettre en avant les réussites des startups incubées : Communiquez régulièrement sur les réussites des startups incubées, que ce soit des levées de fonds, des contrats signés, des

### ***Chapitre III L'accompagnement des startups par l'incubateur ABP SPACE Bejaia***

---

lancements de produits réussis, etc. Mettez en valeur les témoignages des entrepreneurs et les résultats concrets obtenus grâce à l'accompagnement de l'incubateur.

Vu que ABP SPACE est le premier et le seul incubateur dans la wilaya de Bejaia il est particulièrement adapté aux besoins des startups en phase de démarrage et de développement, ainsi qu'aux entreprises confrontées à des défis.

Tout d'abord, les startups en phase de démarrage sont susceptibles de bénéficier grandement de mentorat, de conseils stratégiques et de l'accompagnement offert par l'incubateur, notamment en termes de financement « bien que nous ne puissions pas de fournir un financement direct aux startups incubés chez nous, nous travaillons en étroite collaboration avec des investisseurs et des organismes de financement externes. Nous aidons nos startups à préparer des demandes de financement solides, à se connecter avec des investisseurs potentiels et à négocier des accords favorables ». De même, les startups en phase de développement peuvent tirer parti des ressources et du soutien fournis par l'incubateur pour accélérer leur croissance et consolider leur position sur le marché.

De plus, les entreprises qui font face à des difficultés peuvent trouver dans un incubateur une aide précieuse pour restructurer leurs activités et retrouver la stabilité. Enfin, les entreprises qui envisagent de se développer à l'étranger peuvent également bénéficier de l'expertise et des réseaux internationaux que peut offrir un incubateur, leur permettant ainsi de s'implanter avec succès sur de nouveaux marchés.

Il convient de noter que le taux de réussite d'une startup peut varier en fonction de différents facteurs tels que le secteur d'activité, le marché cible, l'économie générale, etc. Cependant, un taux de réussite élevé témoigne de l'efficacité de l'incubateur et de sa capacité à offrir un soutien solide aux startups incubées, augmentant ainsi leurs chances de réussite sur le long terme.

Pour synthétiser, la bonne voie pour la croissance et le développement d'une startup se reflète par la bonne relation entre le porteur de projet et l'incubateur et la confiance est le moyen le plus pure pour y parvenir.

## *Conclusion Générale*

## *Conclusion Générale*

---

L'émergence des dernières technologies a considérablement favorisé le développement des startups. Elles sont devenues des acteurs majeurs de l'économie moderne avec la capacité de bouleverser les industries établies et de stimuler la croissance économique, leurs rapidité et leurs agilité leur permettent de s'adapter aux évolutions du marché et les distinguant ainsi des autres entreprises. De plus, l'évolution des modes de pensées et de la culture entrepreneuriale a encouragé l'émergence d'un écosystème favorable à leur évolution.

En Algérie, comme tout autre pays soucieux du contexte concurrentiel actuel, à déployer des efforts dans le but d'améliorer la capacité de compétitivité des startups au niveau national et international, par la mise en place des programmes de soutien de l'entrepreneuriat et de l'innovation.

Les incubateurs d'entreprise ont connu une expansion significative grâce à l'implication des pouvoirs publics et des organismes privés, tant dans les pays développés que dans les pays en voie de développement. Cette tendance vise à stimuler l'esprit entrepreneurial. En Algérie, le premier incubateur d'entreprise a vu le jour en 2010, résultant de l'engagement des autorités publiques à améliorer le climat des affaires et à encourager la création d'entreprises innovantes.

Dans le but de mieux comprendre la réalité des incubateurs et de bien répondre à notre problématique, une étude de terrain auprès de l'incubateur ABP SPACE de Bejaia a été menée. Cette étude a été orientée vers un objectif principal : c'est connaître le rôle de l'incubateur ABP SPACE dans le développement des startups.

Notre étude a démontré que les incubateurs sont des initiatives de soutien aux porteurs de projet, visant à encourager et à accompagner les entreprises novatrices en leur offrant une infrastructure appropriée et des services de soutien, ainsi que des opportunités de collaboration au sein de leur réseau professionnel.

Suivant les résultats de notre étude, l'incubateur ABP SPACE Bejaia se caractérise par sa polyvalence c'est-à-dire il offre un accompagnement complet aux porteurs de projets depuis la phase de maturation de l'idée jusqu'à la création de la startup, ainsi qu'un suivi post-crédation. Le processus adopté par cette structure est divisé en trois phases distinctes : la préincubation, l'incubation et la post d'incubation. En tant que pépinière d'entreprise, l'incubateur abrite et soutient activement les jeunes entreprises. Il met à disposition un

## *Conclusion Générale*

---

ensemble de ressources et de services essentiels pour le lancement de la startup. Tous ces éléments viennent soutenir notre première hypothèse.

Selon les résultats de notre étude, les créateurs d'entreprises ont recours à l'incubateur principalement pour deux raisons : la recherche d'un espace de travail et l'accès aux services de coaching et de mentorat fournis par le personnel de l'incubateur. Cependant, en plus de ces services, les créateurs bénéficient également d'autres avantages tels que des formations, l'accès au réseau professionnel de l'incubateur et des opportunités de rencontrer d'autres entreprises lors de salons, foires et événements organisés par l'incubateur ou en collaboration avec ses partenaires et startups hébergées.

Nous avons constaté également que les entrepreneurs qui ont bénéficié d'un hébergement et d'un accompagnement étaient généralement satisfaits, en particulier en ce qui concerne la qualité des installations et les frais associés. Ils ont également apprécié la possibilité d'accéder au réseau de l'incubateur, ce qui leur a permis de rencontrer d'autres entreprises, d'établir des contacts avec des clients potentiels, des fournisseurs, etc.

Par conséquent, nous rejetons notre deuxième hypothèse, car nous avons constaté que l'incubateur a un impact positif même après la création d'une startup c'est-à-dire même dans la phase de développement et le lancement.

Avant de conclure notre travail, il est essentiel de souligner les limites spécifiques de cette étude qui pourraient entraver l'interprétation et la compréhension de nos résultats, ainsi que les pistes de recherche que nous considérons comme étant utiles pour améliorer ou compléter les résultats obtenus. La première limite concerne la localisation géographique des autres incubateurs, qui se trouvent dans des villes éloignées. Cette contrainte nous a empêchés d'élargir notre enquête.

La deuxième limite est due au manque d'information concernant les startups créées au sein de l'incubateur ABP SPACE et qui ont quittées la structure, de fait nous avons pu entrer en contact avec une seule startup passé par le processus d'incubation. Cependant le travail effectué et les limites identifiées ouvrent la voie à de nombreuses pistes de recherches supplémentaires.

# *Référence bibliographiques*

## *Référence bibliographiques*

---

### **A. Ouvrages**

1. EZRATTY. O, (2014), « Guide des startups : High-Tech en France », 18eme édition,
2. Livre blanc « Optimiser son Business Model », P.FACTORY, la tribu des startups, p 2. Édition 2018.

### **B. Mémoire**

1. ANNE-LYSE.B, (2014), «le processus d'incubation d'entreprise et les petites entreprises touristiques des Pa en voie de développement : étude de cas le Burundi, en Afrique de l'EST », mémoire présente comme exigence partielle de maîtrise en développement de tourisme, université du QUÉBEC A Montréal.
2. MASMOUDI.M,(2007), « Etude exploratoire des processus et modèles d'incubation en entrepreneuriat: cas des pépinières tunisiennes », gestion et management, Université du Sud Toulon, France.
3. Philipe Albert ; Michel Bernasconi ;Lynda Gaynor(avril 2002) « les incubateurs : émergence d'une nouvelle industrie »chambre de commerce et d'industrie nice cote d'azur
4. RODRIGUEZ MONTEIRO.A. V, MANUEL. A, « l'entrepreneuriat et l'utilité des incubateurs dans le lancement de projets innovants : cas d'incubateur de sidi abedellah »,travail présenté en vue d'obtention du diplôme de master en science commerciales option marketing et management des entreprises, université de Tizi-ouzou,2014-2015
5. TRIANTAFYLLOPOULOU Christina, « Business Incubators:FromTheory to Practice », travail présenté en vue d'obtention du diplôme de Master de la science économique et en affaires et stratégie, Université de Pirée, Grece, 2006.
6. ZIOUAL.T, « créer : et développer une Start up », université IBN KHALDOUN – TIARET.
7. AIT DAOUD E, AMALOU T « le rôle de l'incubateur dans le développement des startups : cas ABP SPACE Bejaia », Mémoire de master en science de gestion, 2021/2022

### **C. Revue et Articles**

1. AICHA BEKADOROUR(2020), startup et écosystème d'accompagnent en Algérie » de Bechar en science économique vol 7 n°03

## *Référence bibliographiques*

---

2. CCI Entreprendre « D'UNE IDÉE A UN BUSINESS MODEL INNOVANT »  
Nathalie CARRE, Février 2015
3. DA SILVA F. Q. B., « *Incubation in Science Parks* » *UNESCO-IASP Pre-conference Workshop on «Fundamentals of Science Park Management* », Johannesburg, South Africa, 14th September 2008.
4. DABAH, M-R, BENBRAIKA, A, (2021), « le crowdfunding commémécanisme innovant de financement des startups – les platforms Nivesti et Twiizacomme model- », Milev journal of research and Studies, vol7 n°2(2021)
5. DjezilaBekkalBrikci; Amel Khedim « le rôle de l'incubateur dans l'accompagnent des startups en Algérie »vol 8, n°02(august2022)
6. GAUJARD.C, (2008), « L'idéal type de la startup : une synthèse de l'organisation du travail et de l'emploi d'un contexte de ruptures », Cahiers du labo de recherche sur l'industrie et l'innovation (n°178).
7. International Labour Organization, Journal officiel, 1990-04-18, no 16.
8. Jacques Arlotto, André Cyr, Olivier Meier, Jean-Claude Pacitto « Très petite entreprise et croissance : à la découverte d'un continent inexploré »Dans Management & Avenir 2011/3 (n° 43)
9. Journal officiel de la république algérienne démocratique et populaire ;mercredi 25 Dhou El Hidja 1423 correspond au 26 février 2003 N°13
10. Mohammed. D, CHOUAM.B, « états des lieux des incubateurs en Algérie cas del'incubateurl'INTTIC d'Oran»,Algérie.
11. R.Djermane (Décembre 2003) « création et démarrage d'entreprises : le concept d'incubateur » de revue des sciences humaine N°20.
12. Samir Azedine;GhrissiSadouki; Mohammed RédhaBouchikhi. « Les incubateurs d'entreprises et leur rôle dans le soutien des programmes de développement durable » revue des sciences commerciales vol. 21, N°01: Juin 2022.
13. WISSEM.E, (2019), « start up acte : cadre juridique régissant les start up en Tunisie », directeur de l'économie numérique, ministère de technologie de la communication et de l'économie numérique, de l'investissement et de la statistique, Tunisie.
14. Y. DJEKIDEL, M. DOUA, M. RAIS... La startup en Algérie: Caractéristiques et Obligations, Vol 05, N°01 (2021).

## *Référence bibliographiques*

---

## *Référence bibliographiques*

---

### **D. Site web**

1. <https://www.aps.dz/sante-science-technologie/> consulter le 28/05/2023
2. <http://www.ilo.org/> consulter le 28/05/2023
3. <https://15marches.fr/business/peter-thiel> consulter le 08/05/2023
4. <https://bpifrance-creation.fr> consulter le 14/02/2023
5. <https://fastercapital.com/fr/contenu/L-ecosysteme-des-startupsA---un-guide-complet.html#L-ecosysteme> consulter le 9/03/2023
6. <https://www.leblogdudirigeant.com/les-etapes-pour-creer-sa-start-up/> consulter le 02/03/2023
7. <Https://www.legalplace.fr> consulter le 04/23/2023
8. <www.vernimmen.net> consulter le 26/03/2023
9. <https://fastercapital.com> consulter le 28/01/2023
10. <www.lentrepreneuralgerien.com> consulter le 05/01/2023
11. <www.startup.dz> consulter le 18/04/2023
12. <http://www.ilo.org> consulter le 15/02/2023
13. <www.ukbi.uk> consulter le 06/02/2023
14. <https://www.klap.io/definition-design-thinking/> consulter le 6/03/2023

# *Annexes*

**Annexe 01**

**Guide d'entretien startup**

**1. Votre âge ?**

.....  
.....  
.....

**2. Votre niveau scolaire ?**

.....  
.....  
.....

**3. Comment avez-vous eu l'idée de la start-up ?**

.....  
.....  
.....

**4. Le nom de votre start-up ?**

.....  
.....  
.....

**5. La date de la création de start-up ?**

.....  
.....  
.....

**6. Votre secteur d'activité ?**

.....  
.....  
.....

**7. La forme juridique de votre start-up ?**

.....  
.....  
.....

**8. Nombre des employé?**

.....  
.....  
.....

**9. Quelle est la première étape à franchir pour créer une start-up ?**

.....  
.....  
.....

**10. Comment faire face à l'échec lors de la création de votre start-up ?**

.....  
.....  
.....

**11. Avez-vous lancez votre startup a l'aide d'un incubateur ?**

.....  
.....  
.....

**12. comment décririez-vous votre expérience ?**

.....  
.....  
.....

**13. seriez-vous intéressé à travailler avec un incubateur de start-up à l'avenir ?**

.....  
.....  
.....

**14. Quel type de soutien que l' incubateursa donner a votre startup ?**

.....  
.....  
.....

**15. Comment l'incubateur de start-up vous a aidé à financer votre entreprise ?**

.....  
.....  
.....

**16. Quels sont les avantages de travailler avec un incubateur pour votre start-up ?**

.....  
.....  
.....

**17. Les incubateurs de start-up sont-ils utiles pour les startups à différents stades de développement ?**

.....  
.....  
.....

**Annexe 02**

**Guide d'entretien incubateur**

**1. Qu'est-ce qu'un incubateur d'entreprises ?**

.....  
.....  
.....

**2. Quel est le rôle principal d'un incubateur ?**

.....  
.....  
.....

**3. Quels types d'entreprises sont les plus susceptibles de bénéficier d'un incubateur ?**

.....  
.....  
.....

**4. Quels types de services un incubateur peut-il offrir aux startups ?**

.....  
.....  
.....

**5. Comment fonctionne généralement un incubateur ?**

.....  
.....  
.....

**6. Combien de temps une startup typique passe-t-elle dans un incubateur ?**

.....  
.....  
.....

**7. Quelles sont les conditions pour qu'une startup se dissocie de l'incubateur ?**

.....  
.....  
.....

**8. Comment les incubateurs génèrent-ils généralement des revenus ?**

.....  
.....  
.....

**9. Comment les incubateurs choisissent-ils les startups qu'ils soutiennent ?**

.....  
.....  
.....

**10. Lancez vous des appels à projet ?**

.....  
.....  
.....

**11. Comment procédez-vous pour lancer un appel à projet ?**

.....  
.....  
.....

**12. Quels sont les critères pris en compte pour la sélection des startups ?**

.....  
.....  
.....

**13. Quelle est la procédure après la sélection des candidats ?**

.....  
.....  
.....

**14. Comment les incubateurs aident-ils les startups à obtenir un financement ?**

.....  
.....  
.....

**15. Comment les incubateurs peuvent-ils aider les startups à se développer à l'étranger ?**

.....  
.....  
.....

**16. Comment les incubateurs mesurent-ils leur propre succès et leur impact sur les startups qu'ils hébergent ?**

.....  
.....  
.....

**17. Comment les incubateurs aident-ils les startups à protéger leur propriété intellectuelle et leur technologie ?**

.....  
.....  
.....

**18. Quel est le taux de réussite des startups ayant été incubé ?**

.....  
.....  
.....

**19. Quelles sont les raisons d'échecs des startups ?**

.....  
.....  
.....

**20. Comment les incubateurs accompagnent-ils les startups pour remédier à leur échec ?**

.....  
.....  
.....

# *Tables des matières*

## *Table des matières*

---

Remerciements

**Dédicace**

**Sommaire**

Liste d'abréviation

Liste des tableaux

Liste des figures

**Introduction Générale .....1**

### **Chapitre I**

**Généralité sur les startups .....5**

**Introduction .....6**

**Section 01 : Définition et concept de base sur les startups .....6**

I.1. L'apparaissant de la start-up.....6

I.2. Définition d'une start-up .....7

I.3. Les principes de la start-up.....8

I.4. Les caractéristiques d'une startup.....9

I.5. Différence entre entreprise traditionnelle et entreprise startup .....10

**Section 02 : Processus et développements des startups .....11**

I.1. L'écosystème startups .....11

I.2. La création de startup.....12

I.3. Les étapes de la création de startup .....13

I.4. Design Thinking .....17

I.4.1. Définition du design Thinking .....17

I.4.2. Design thinking pour développer l'idée de startup .....17

I.4.3. Les avantages de l'approche du design Thinking .....19

I.5. Business model des startups .....20

I.5.1. Définition du business model .....20

I.5.2. Les composantes de business model canevas des startups.....21

I.6. La Start up en Algérie .....23

**Conclusion .....25**

**Chapitre II**

**Les fondements et la dynamique des incubateurs**

<b>Introduction .....</b>	<b>27</b>
<b>Section 01 : Définition et concept de base sur l'incubateur .....</b>	<b>27</b>
II.1. L'origine des incubateurs.....	28
II.2. Définition et objectifs des incubateurs .....	29
II.3. Les caractéristiques de l'incubateur .....	31
II.4. Le rôle de l'incubateur.....	32
II.5. Types d'incubateurs d'entreprises.....	33
II.6. Les structures d'incubation en Algérie .....	34
II.6.1. Les pépinières (incubateurs) d'entreprises.....	34
II.6.2. Les incubateurs des parcs technologiques .....	35
II.6.3. Incubateur académique .....	35
II.6.4. Les incubateurs privés .....	36
A. L'incubateur Alinov .....	36
B. L'incubateur d'Ooredoo .....	36
II.6.5. D'autres structures et programmes d'accompagnement privés.....	37
<b>Section 02 : Le fonctionnement et processus de l'incubation des startups .....</b>	<b>38</b>
II.1. Fonctionnement de l'incubateur avec les startups.....	38
II.2. Les enjeux de l'incubation pour les startups.....	39
II.3. Les avantages de l'incubation pour les startups.....	39
II.3.1. Avantages financiers.....	39
II.3.2. Avantages opérationnels .....	40
II.3.3. Avantages de mise en réseau.....	40
II.4. Le processus d'incubation.....	40
II.4.1. La phase de la pré incubation (l'idéation).....	42
II.4.2. La phase d'incubation (le développement) .....	43
II.4.3. La phase de post incubation(le lancement du produit ou le service sur le marché) ..	44
II.5. Les incubateurs en Algérie.....	44
II.5.1. Le label incubateur en Algérie .....	45
<b>Conclusion .....</b>	<b>47</b>

**Chapitre III**

**L'accompagnement des startups par l'incubateur ABP SPACE Bejaia**

<b>Introduction .....</b>	<b>49</b>
<b>Section 01 : Contexte et méthodologie de la recherche.....</b>	<b>49</b>
III.1. Présentation de l'incubateur ABP SPACE Bejaia .....	49
III.1.1. Les principaux objectifs de l'incubateur ABP SPACE Bejaia .....	50
III.1.2. Les missions de l'incubateur de l'incubateur ABP SPACE BEJAIA .....	50
III.2. Méthodologie de recherche.....	51
III.2.1. Choix de sujet.....	51
III.2.2. Présentation de l'enquête .....	51
III.2.3. L'objectif de l'enquête.....	51
III.3. L'enquête et types de questions .....	52
III.4. La structure du guide d'entretien .....	52
<b>Section 02 : Présentation et interprétation des résultats .....</b>	<b>54</b>
III.1. Présentation des résultats de l'entretien avec l'incubateur .....	54
III.2. Présentation des résultats de l'entretien avec la startup Ciraticv .....	60
III.3. Discussion des résultats .....	62
<b>Conclusion Générale.....</b>	<b>64</b>
<b>Référence bibliographiques .....</b>	<b>67</b>
<b>Annexes .....</b>	<b>72</b>
<b>Tables des matières .....</b>	<b>79</b>

# *Le rôle de l'incubateur dans la création et développement des startups*

## *Résumé*

Notre étude se concentre sur le rôle des incubateurs dans la création et développement des startups. Les incubateurs sont des organisations qui fournissent une assistance et un encadrement aux jeunes porteurs de projets. Notre travail vise à analyser la valeur ajoutée de ces structures dans le processus de création d'entreprises. Pour ce faire, nous avons effectué une recherche méthodologique rigoureuse, renforcée par une étude de terrain menée auprès de l'incubateur de l'ABP SPACE à Bejaïa. Les startups, apparues aux États-Unis dans les années 1990, sont des entreprises émergentes à fort potentiel de croissance, souvent axées sur les technologies avancées. Leur développement et leur succès sont fortement influencés par l'accompagnement et les ressources fournies par les incubateurs. L'étude de terrain menée auprès de l'incubateur de l'ABP SPACE Bejaïa nous permettra d'examiner concrètement comment ces structures soutiennent les startups dans leur phase critique de développement initial. Nous analyserons les services offerts par l'incubateur, tels que le coaching entrepreneurial, l'accès au financement, la formation, ainsi que les avantages du partage d'expériences au sein d'une communauté d'entrepreneurs.

**Mot Clé :** Incubateur, Startup, Accompagnement, Projet

## *Abstract*

Our study focuses on the role of incubators in the creation and development of startups. Incubators are organizations that provide assistance and mentoring to young project leaders. Our work aims to analyze the added value of these structures in the business creation process. To do this, we carried out rigorous methodological research, reinforced by a field study carried out at the ABP SPACE incubator in Bejaïa. Startups, which appeared in the United States in the 1990s, are emerging companies with high growth potential, often focused on advanced technologies. Their development and success are strongly influenced by the support and resources provided by incubators. The field study conducted at the ABP SPACE Bejaïa incubator will allow us to concretely examine how these structures support startups in their critical phase of initial development. We will analyze the services offered by the incubator, such as entrepreneurial coaching, access to financing, training, as well as the advantages of sharing experiences within a community of entrepreneurs.

**Key Word:** Incubator, Startup, Accompaniement, Project