



Université Abderrahmane Mira Bejaia

Faculté des sciences économiques, commerciales et sciences de gestion

Département des Sciences de gestion

MEMOIRE DE FIN D'ETUDE

En vue de l'obtention du Diplôme de Master en Sciences de Gestion

Option : Entrepreneuriat



**Dynamiques Entrepreneuriales en Comparaison : Analyse
comparative des écosystèmes des start-ups en Algérie et au Japon**



Réalisé par :

Mr. ACHERFOUCHE Syfax

Soutenu le 26/06/2024 devant le jury composé de :

Président	Dr. TIMRIDJINE S.	Docteur	U.A.M. Bejaïa
Encadreur	Dr. BOUDACHE S.	MCA	U.A.M. Bejaïa
Encadreur	Dr. TALEB H.	MCA	U.A.M. Bejaïa
Examineur	Dr. SLIMANI R.	MCA	U.A.M. Bejaïa

Année universitaire : 2023-2024

Résumé

Notre recherche analyse les écosystèmes des start-ups en Algérie et au Japon, deux pays aux contextes économiques, sociaux et culturels différents. L'objectif principal est de mettre en évidence les divergences entre l'écosystème des start-ups en Algérie, en construction, et celui du Japon, mature, tout en identifiant les défis et opportunités spécifiques à chaque écosystème.

Les résultats indiquent que les start-ups algériennes font face à des défis réglementaires et financiers plus marqués que celles au Japon, où les sources de financement sont plus diversifiées. De plus, la culture entrepreneuriale japonaise favorise l'innovation technologique, tandis qu'en Algérie, les start-ups adoptent des modèles commerciaux plus diversifiés. Ces différences influencent significativement la création et la croissance des start-ups dans chaque pays.

Mots clés : Start-up, écosystèmes, Algérie, Japon

Abstract

Our research examines the startup ecosystems in Algeria and Japan, two countries with different economic, social, and cultural contexts. The main objective is to highlight the differences between Algeria's nascent startup ecosystem and Japan's mature one, while identifying specific challenges and opportunities within each ecosystem.

The findings indicate that Algerian startups face more pronounced regulatory and financial challenges compared to those in Japan, where funding sources are more diversified. Additionally, the entrepreneurial culture in Japan promotes technological innovation, whereas Algerian startups adopt more diversified business models. These differences significantly influence the creation and growth of startups in each country.

Keywords: Startup, ecosystems, Algeria, Japan

Agzul

Tazrawt-nney tessegzay-d izedwan n tgemmi n tkebbaniyin timaynutin deg Lezzayer akked Japun, snat n tmura yesεan tignatin tidamsanin, tinmettiyin d tdelsanin yemgerraden. Iswi agejdan d asmekti n tmiδrant gar unagraw n tgemmi n usbadu deg Lezzayer, yettwabnan, d win n Japun, d-yellan s tyawla, deg wakud aydeg ara d-ttwafernen wuguren d tēgnit d-yettwawehhan i yal anagraw n tgemmi.

Igmaδ-a sseknen-d dakken tikebbaniyin timaynutin tizzayriyin ttmagarent-d uguren imeqranen n ussuddes d yedrimen ugar n wid n Japun, anda mgerraden yiγbula n tedrimt. Rnu yer waya, idles n tkebbaniyin n Japun yesnernay asnulfu atiknuluji, deg wakud aydeg deg Lezzayer, tikebbaniyin timaynutin ttqadarent izumal n tkebbaniyin yemgerraden ugar. Imgerraden-a sεan azal ameqran deg usnulfu d usnurni n tkebbaniyin timaynutin deg yal tamurt.

Awalen n tsarut : Tikebbaniyin timaynutin, inagrawen n tgemmi, Lezzayer, Japun

Remerciement

Je tiens à exprimer ma profonde gratitude à toutes les personnes qui ont contribué, de près ou de loin, à la réalisation de ce mémoire.

Je remercie tout particulièrement mes deux encadrantes, Dr. Boudache Souad Epse KASRI et Dr. AIT SIDHOUM Houria Epse TALEB, pour leur encadrement, leurs conseils avisés, et leur soutien tout au long de ce projet. Leur disponibilité, leur patience, et leurs encouragements ont été précieux pour mener à bien cette recherche.

Je tiens à exprimer ma reconnaissance à mes collègues et amis, pour leurs encouragements constants et leurs précieux conseils. Leur soutien moral a été inestimable tout au long de ce parcours.

Je remercie chaleureusement ma famille, pour leur amour, leur patience, et leur soutien indéfectible. Leur confiance en moi m'a donné la force et la motivation nécessaires pour surmonter les défis de ce parcours académique.

Dédicace

Je dédie ce travail à toutes les personnes qui m'ont soutenu et encouragé tout au long de mon parcours académique.

À ma famille, dont l'amour et le soutien inconditionnel ont été une source constante de motivation et de force. Vos sacrifices et vos encouragements ont été essentiels pour la réalisation de ce projet.

À mes amis, pour leur compréhension, leur patience et leurs conseils précieux. Vous avez été une source d'inspiration et de réconfort durant les moments difficiles.

À mes enseignants et professeurs, pour leur guidance, leur savoir et leur dévouement à l'éducation. Votre passion pour l'enseignement et votre engagement envers vos étudiants ont été déterminants dans mon cheminement académique.

Enfin, à tous les entrepreneurs et innovateurs qui, par leur audace et leur persévérance, contribuent à façonner un monde meilleur. Vous êtes une source d'inspiration continue et ce travail est un hommage à votre esprit entrepreneurial.

Liste des tableaux

N°	Titre des tableaux	Pages
Tableau 1	Comparaison de la maturité économique	59
Tableau 2	Comparaison des cultures entrepreneuriat et du niveau éducatif	61

Liste des figures

N°	Titre des figures	Pages
Figure 1	Le modèle d'écosystème entrepreneurial de Daniel ISENBERG (2011)	16
Figure 2	Le modèle d'écosystème entrepreneurial de Steven KOLTAI (2012)	17
Figure 3	Le modèle d'écosystème entrepreneurial du Forum Économique Mondial (2013)	18
Figure 4	La superficie de l'Algérie comparée à celle du Japon	23

Liste des abréviations

Abréviations	Significations
ACSE	Algerian Center For Social Entrepreneurship
AFP	Agence France-Presse
ANADE	Agence nationale d'appui et de développement de l'entrepreneuriat
ANGEM	Agence Nationale de Gestion du Microcrédit
ANPT	Agence Nationale de Promotion & de Développement des Parcs Technologiques
APS	Algérie Presse Service
ASF	Algerian Start-up Fund
A-Venture	Algeria Venture
BA	Banque d'Algérie
CA	Chiffre d'Affaire
CDE	Centre de Développement de l'Entrepreneuriat
CIA	Central Intelligence Agency
CNAC	Caisse National d'Assurance Chômage
CSV	Creating Sustainable Value
CTO	Chief Technical Officer
CV	Curriculum Vitae
CVC	Corporate Venture Capital
DA	Dinar Algérien
DDE	Direction de diagnostic et expertise
EE	Ecosystème Entrepreneurial
ENP	Ecole Nationale Polytechnique

FMI	Fond Monétaire International
FNI	Le Fonds National d'Investissement
FSA	Agence des Services Financiers
GE	Grande Entreprise
HP	Hewlett Packard
IBS	Impôt sur les Bénéfices des Sociétés
IGS	Institut de Gestion Social
INAPI	Institut National Algérien de Propriété Industrielle
IRG	Impôt sur le Revenu Global
JDN	Le Journal du Net
JETRO	Japan External Trade Organization
JVCA	Japan Venture Capital Association
KM	Kilomètre
LF	Loi de Finances
MENA	Middle East and North Africa
MUFG	Mitsubishi UFJ Financial Group
NIF	Numéro d'Identification Fiscale
NTIC	Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
ONG	Organisation Non Gouvernementale
PDG	Président-Directeur Général
PIB	Produit Intérieur Brute
PME	Petite et Moyenne Entreprise
R&D	Recherche et Développement

SARL	Société à Responsabilité Limitée
SAS	Société par Actions Simplifiée
SER	Le Service Economique Régional
TAP	Taxe sur l'Activité Professionnelle
TIC	Technologies de l'Information et de la Communication
TVA	Taxe sur la Valeur Ajoutée
UAMB	Université Abderrahmane Mira de Bejaïa
UMMTO	Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou
USD	Dollar Américain
USTHB	Université des Sciences et de la Technologie Houari Boumediene
UX	User Experience
E-Commerce	Commerce Electronique
IoT	Internet des Objects
IA	Intelligence Artificielle
AI	Artificial Intelligence

Sommaire

Introduction générale	1
Chapitre 1 : Cadre théorique sur les écosystèmes des start-ups	7
Introduction	7
Section 1 : Généralités sur les Start-ups	8
Section 2 : L'écosystème des Start-ups : Acteurs et dynamiques	13
Conclusion	20
Chapitre 2 : La création et la valorisation des Start-ups en Algérie et au Japon	22
Introduction	22
Section 1 : Identification des différents facteurs en faveur de la création des start-ups dans chaque pays.	23
Section 2 : Analyse des opportunités et des obstacles rencontrés par les start-ups en Algérie et au Japon.	45
Conclusion	52
Chapitre 3 : Analyse comparative des écosystèmes des start-ups en Algérie et au Japon	55
Introduction	55
Section 1 : Analyse de la maturité économique, des cultures entrepreneuriales et du niveau éducatif.	56
Section 2 : Analyse des politiques gouvernementales en faveur des Start-ups	63
Conclusion	69
Conclusion Générale	72
Bibliographie	76
Annexes	83
Table des matières	90

Introduction

générale

INTRODUCTION GENERALE

La transition entre le XXème et XXIème est colorée par de grandes ruptures visibles d'un point de vue macroscopique et microscopique, et sur plusieurs niveaux d'analyse économique, technologique, technique, social, organisationnel. Des auteurs comme Livian (1998) ou Cohen (2006) convergent vers la description d'un contexte stimulé par un nouveau système technique (informatique, électronique, tertiarisation) et une modification des enjeux économiques (globalisation, révolution financière). Ce contexte est aussi marqué par la transformation des entreprises (spécialisation flexible, nécessité de produits différenciés, concurrence internationale...), et façonné par des individus dont les valeurs ont changé (individualisme contemporain, affaiblissement des idéaux), de même que leur rapport au travail (main-d'œuvre mieux formée, élévation du niveau d'études, exigence de progression et d'autonomie) (Gaujard, 2008).

Livian (1998) a donc émis l'hypothèse qu'un nouveau modèle organisationnel doit en émerger de ces bouleversements, dans le sillage de la logique Co évolutive de Daft et Lewin (1993). Ce contexte semble donc favorable à l'émergence de nouvelles entreprises et, par conséquent, à deux grands phénomènes bien connus : la destruction créatrice (Schumpeter, 1951) ainsi que les phénomènes d'exploration et d'exploitation (March, 1991).

En effet, les années 1990 ont vu émerger de nouvelles entreprises qui ont adopté les innovations liées au nouveau système technique (phénomène d'exploration), bouleversant ainsi la concurrence sur les marchés existants (« destruction créatrice »). Sans vouloir adhérer à un déterminisme technologique, force est de constater que « il est maintenant admis que la naissance des systèmes techniques s'accompagne d'une transformation des modes de fonctionnement des organisations. Les nouvelles entreprises imaginent de nouvelles manières de travailler tandis que les anciennes tentent de profiter des opportunités offertes par les progrès technologiques» (Loilier Thomas, 2001).

Ces nouvelles entreprises appelé « Start-up » s'emblent bien s'insérer dans ce cadre de réflexion. Elles sont par nature des créations d'entreprise qui ont fait le choix d'explorer de nouvelles situations porteuses d'opportunités (March, 1991) et qui développent ainsi une certaine capacité d'imaginer de nouvelles façons d'organiser leur entreprise pour gérer cette opportunité, à l'image de l'entrepreneur-innovateur de Schumpeter (1951). Boutillier et Uzunidis (1999) soulignent que la capacité d'innover des entreprises se manifeste non seulement par la personnalité de celui qui entreprend, mais aussi selon un environnement propice à innover (tissu

industriel, ressources, modes de financement...). Les start-up s'inscrivent ainsi dans le concept de l'entrepreneuriat, lui-même situé au cœur-même d'un processus d'innovation : « L'innovation constitue le fondement de l'entrepreneuriat, puisque celui-ci suppose des idées nouvelles pour offrir ou produire de nouveaux biens ou services, ou, encore, pour réorganiser l'entreprise (MARCHESNAY, 1996).

À la fin du 20^{ème} siècle, aux États-Unis, ces firmes dynamiques spécialisées dans les Technologies de l'information et de la communication (TIC) ont donné naissance à des grandes inventions numériques. Et cela a commencé dans des endroits peu conventionnels. En outre, quand nous parlons de grandes firmes du numérique et des dernières technologies qui ont réussi, nous pensons au mythe du garage. HP, Apple, Google ont tous commencé leurs réalisations dans leur garage avant de devenir des géants du numérique.

En Algérie, ce n'est qu'en 2013 que le terme start-up a été cité pour la première fois (Gouvernement Algérien, 2013), et depuis la crise politique de 2014, le gouvernement a pris conscience de l'importance d'avoir des solutions basées sur des idées innovantes pour diversifier son économie et créer de la croissance et des exportations hors hydrocarbures, ainsi que le besoin de stimuler un écosystème entrepreneurial propice à l'innovation qui joue un rôle incontournable dans la concrétisation et le développement de ces idées. Depuis, il accorde un intérêt particulier à l'entrepreneuriat, aux PME et aux Start-ups innovantes qui jouent un rôle crucial dans le développement de l'économie algérienne (Amina & Djema, 2014).

Dans ce sens, l'encadrement des startups est devenu au centre de l'intérêt des pouvoirs publics. Après plusieurs annonces officielles dans la presse algérienne et étrangère sur les initiatives du gouvernement algérien relatives à l'institution d'un cadre réglementaire dédié aux startups et à sa définition, l'intérêt porté aux startups a fini par se manifester à travers la publication, dans le journal officiel du décret exécutif n°20-254 le 15 septembre 2020, portant sur la création d'un comité national de labélisation des startups en Algérie. » (Souraya & Eddine, 2021).

En 2023, plus de 5000 start-ups ont été recensées en Algérie, dont 1100 ayant obtenu le label Start-up ou celui de Projet innovant, et le nombre d'incubateurs s'est vu quadruplé en seulement trois ans, en passant de 14 à 60 entre 2020 et 2023, selon le ministre de l'Economie de la connaissance, des Start-up et des Microentreprises, Yacine El Mahdi Oualid (APS, 2023).

Aujourd'hui, l'Algérie occupe la deuxième place sur le continent africain et la 18^{ème} place à l'échelle mondiale avec 813 start-ups actives, selon le site Startup Ranking (Startup Ranking, 2023).

Néanmoins, il est important de noter que le paysage des start-ups en Algérie a connu une croissance significative, gagnant trois places par rapport à l'année 2022 dans le classement mondial (Startupblink, 2023). Cette progression a permis à l'Algérie de surpasser la République dominicaine.

En parallèle, le Japon, détient la 7ème place en terme de dépenses en R&D avec un indice de dépense de 3.3% du PIB, dépassant ainsi la Chine qui se trouve plus bas, à la 14ème place du classement, avec un indice de 2.43%. En terme de capacité à innover le Japon détient la 13ème place dans le Global Innovation Index 2023, avec un score de 54.6, juste derrière la Chine qui détient la 12ème place avec un score de 55.3. Cependant, le Japon compte seulement sept licornes¹. Selon Gen Isayama, patron de World Innovation Lab (Une société d'investissement dans les nouvelles technologies qui veut agir comme un pont entre la Silicon Valley et l'archipel nippon), rapporté à son PIB, d'une valeur de 4233,54 milliards de dollars en 2022 (Statista, 2023), le Japon devrait compter au moins entre 50 et 60 licornes. Selon la même source, « au Japon, les efforts d'innovation ont toujours été menés par les grandes entreprises en interne. Et les banques ont aussi tendance à ignorer les start-up parce qu'elles sont "très liées" à ces grands groupes ».

L'objet de notre travail s'inscrit dans cette lignée d'idée marqué par un monde où l'innovation et l'entrepreneuriat sont des moteurs cruciaux de la croissance économique et du développement durable, et dans lequel les start-ups jouent un rôle déterminant. Elles sont souvent à la pointe de la technologie et de l'innovation, créant des emplois et stimulant la compétitivité. Toutefois, le succès des start-ups dépend largement de l'écosystème dans lequel elles opèrent. Ce travail de recherche se propose d'analyser l'écosystème des start-ups en Algérie et au Japon, deux pays aux contextes économiques, sociaux et culturels largement différents.

Nous tentons à travers notre travail d'essayer d'apporter quelques éléments de réponse à la problématique suivante : **Comment les différences entre les écosystèmes des start-ups en Algérie et au Japon influent-elles sur la création des start-ups ?**

De cette question principale ce déclinent les questions secondaires suivantes :

- Quels sont les différents facteurs influents la création des start-ups ?
- Quels sont les défis auxquels sont confrontées les start-ups en Algérie et au Japon ?

Pour répondre à cette problématique, nous avons formulé l'hypothèse générale suivante : **Les différences dans les niveaux de maturité économique, les cultures entrepreneuriales, et les**

¹ Une licorne est une start-up valorisée à plus d'un milliard de dollars.

politiques gouvernementales entre l'Algérie et le Japon se traduiront par des écosystèmes des start-ups distincts, impactant leur émergence.

De cette hypothèse générale se déclinent les trois sous hypothèses suivantes :

H1. Les barrières réglementaires en Algérie sont plus marquées que celles au Japon, entravant ainsi l'émergence des start-ups.

H2. La limitation des financements en Algérie constitue un obstacle majeur à la croissance des start-ups, comparativement au Japon où les sources de financement sont plus diversifiées.

H3. La culture entrepreneuriale au Japon favorise une approche plus axée sur l'innovation technologique, tandis que l'Algérie pourrait voir émerger des start-ups avec des modèles commerciaux plus divers.

Objectif de la recherche

A travers notre recherche, nous visons deux objectifs principaux. D'une part, nous souhaitons mettre en évidence les divergences principales entre l'écosystème des start-ups en Algérie, considéré comme étant en construction, et celui du Japon, réputé comme mature. D'autre part, nous chercherons à identifier les défis et opportunités spécifiques à chaque écosystème. Enfin, nous explorerons des possibilités de collaboration entre les deux pays en vue d'optimiser leurs écosystèmes respectifs.

Motifs du choix du sujet

Le choix du sujet de recherche sur l'analyse comparative des écosystèmes des start-ups en Algérie et au Japon est motivé par plusieurs raisons fondamentales. Ces raisons sont à la fois d'ordre académique, pratique et personnel, reflétant l'importance de ce thème dans le contexte actuel de l'économie mondiale et de l'innovation entrepreneuriale.

D'abord, la recherche comparative sur les écosystèmes des start-ups en Algérie et au Japon est relativement inexplorée dans la littérature académique. En comblant cette lacune, cette étude apportera une contribution significative aux connaissances existantes sur les dynamiques entrepreneuriales dans des contextes culturels et économiques très différents. Ensuite, l'innovation est un moteur essentiel du développement économique. En étudiant les écosystèmes des start-ups, cette recherche peut identifier des pratiques et des politiques efficaces qui encouragent l'innovation, stimulant ainsi la croissance et la compétitivité des économies concernées. Enfin, étant actuellement résident au Japon, cette recherche me permet

d'approfondir ma compréhension de la dynamique des start-ups dans ce pays et de repérer des opportunités de collaboration avec l'Algérie.

Méthodologie adoptée

Pour répondre à notre questionnement, nous avons adopté une approche méthodologique basée sur une approche conceptuelle et une approche documentaire.

L'approche conceptuelle est présentée dans le premier chapitre intitulé : Cadre théorique sur les écosystèmes des start-ups, se divise en deux sections. Dans la première section, nous aborderons brièvement les concepts liés aux start-ups, en précisant leur origine et en présentant les différentes définitions proposées par les experts et les leaders du domaine, ainsi que leurs caractéristiques. La deuxième section sera consacrée à l'écosystème des start-ups. Elle mettra en lumière l'émergence du concept, les diverses définitions, ainsi que les différents modèles d'écosystèmes entrepreneuriaux.

L'approche documentaire est scindée en deux chapitres :

Le chapitre 2 intitulé : La création et la valorisation des Start-ups en Algérie et au Japon se divise de sa part en deux sections. Dans la première section, nous examinerons les différents éléments qui contribuent à la facilitation de la création de start-ups en Algérie et au Japon. Nous aborderons notamment les initiatives gouvernementales, les structures d'incubation et d'accélération, l'accès aux financements, l'éducation et la formation, l'implication des grandes entreprises dans l'écosystème des start-ups, ainsi que la culture de l'innovation. Dans la deuxième section, nous analysons les obstacles et opportunités auxquels font face les start-ups en Algérie et au Japon.

Le chapitre 3 intitulé : Analyse comparative des écosystèmes des start-ups en Algérie et au Japon. L'approche documentaire présentée dans ce chapitre s'est basée sur une analyse comparative pour analyser les écosystèmes des start-ups en Algérie et au Japon. Cette approche permettra de mettre en lumière les différences et similitudes entre les deux contextes et d'identifier les facteurs spécifiques à chaque environnement. Pour ce faire, nous avons collecté des données suite à la consultation de base données formelles, telle que des rapports, des articles scientifiques, des documents gouvernementaux et des études de cas existantes.

Chapitre 1 :

Cadre théorique sur les
écosystèmes des start-
ups

Chapitre 1 : Cadre théorique sur les écosystèmes des start-ups

Introduction

L'émergence et la croissance fulgurante des start-ups ont profondément transformé le paysage économique mondial au cours des dernières décennies. Ces jeunes entreprises, caractérisées par leur agilité, leur capacité d'innovation et leur ambition de perturber les marchés établis, sont devenues des acteurs majeurs de l'économie mondiale. Cependant, derrière le succès apparent, de nombreuses start-ups se cachent un écosystème complexe, constitué de multiples acteurs et de facteurs interdépendants.

Dans cette optique, ce chapitre se propose d'explorer le cadre théorique entourant les start-ups et leur écosystème. Dans la première section, nous examinerons les origines historiques des start-ups et leurs évolutions à travers le temps, les multiples définitions qui leur ont été attribuées par diverses sources, ainsi que les caractéristiques fondamentales qui les différencient des entreprises classiques.

Ensuite, nous plongerons dans l'écosystème des start-ups, un réseau dynamique d'acteurs et de ressources qui favorisent la création et la valorisation de ces entreprises émergentes. Nous examinerons les différentes composantes de cet écosystème, telles que les incubateurs, les accélérateurs, les investisseurs en capital-risque, les politiques gouvernementales de soutien à l'entrepreneuriat, etc.

En somme, ce chapitre vise à fournir une base solide pour la compréhension des dynamiques et des enjeux entourant les start-ups et leur écosystème, jetant ainsi les bases nécessaires à une analyse approfondie des deux écosystèmes des start-ups, algériens et japonais, objet de cette recherche.

Section 1 : Généralités sur les Start-ups

Étant donné que notre recherche se concentre particulièrement sur le monde des start-ups, il est essentiel de définir clairement ce que nous entendons par "start-up", en la distinguant des autres types d'entreprises. Pour ce faire, nous allons consacrer cette première section à l'exploration des origines, des définitions et des principales caractéristiques de ses nouvelles entreprises dynamiques. Nous commencerons par examiner les origines historiques des start-ups ainsi que leur évolution au fil du temps, leur émergence dans le contexte de l'économie numérique et leur impact sur les modèles traditionnels d'entreprise. Ensuite, nous aborderons les différentes définitions attribuées au concept de start-up, soulignant la diversité des perspectives et des interprétations qui entourent cette notion. Enfin, nous mettrons en lumière les caractéristiques fondamentales des start-ups, telles que leur nature temporaire, leur recherche incessante de modèles économiques innovants et leur capacité à évoluer rapidement et de manière exponentielle. Cette exploration approfondie nous permettra de mieux comprendre la nature et les spécificités des start-ups par rapport aux entreprises classiques. Elle jettera également les bases nécessaires pour une analyse approfondie de l'écosystème complexe dans lequel évoluent les start-ups, ainsi que des facteurs qui influent sur leur succès et leur valorisation.

1.1. Origine des start-ups

Le terme « Start-up » est apparu pour la première fois aux États-Unis, au cœur de la Silicon Valley, et a commencé à émerger sur le continent américain autour des années 20. Mais, ce n'est qu'à partir de 1976 qu'on commence réellement à l'utiliser, c'est le célèbre magazine Forbes qui le mentionne dans l'un de ses articles : « Unfashionable business of investing in start-ups in the electronic data processing field. » (Groupe IGS, 2024).

À la fin du 20e siècle, aux États-Unis, ces entreprises dynamiques, spécialisées dans les TIC, ont donné naissance à des grandes inventions numériques. Et cela a commencé dans des endroits peu conventionnels. En outre, quand nous parlons de grandes entreprises du numérique et des dernières technologies qui ont réussi, nous pensons au mythe du garage. Hewlett Packard (1939), Apple (1976), Google (1997) ont tous commencé leurs réalisations dans leur garage avant de devenir des géants du numérique (Sokeo, 2024).

De nombreuses autres grandes entreprises, ayant été des start-ups au départ vont voir le jour entre le milieu des années 90 et le début des années 2000 telles qu'Amazon en 1994 et Facebook en 2004. La plupart de ces entreprises ont prospéré dans un univers dynamique, universitaire et

axé sur les nouvelles technologies telle qu'Internet, l'informatique et le Web. L'endroit qui a concentré tous ces domaines : la Silicon Valley en Californie (Sokeo, 2024).

1.2. Définitions de la start-up

Pour commencer, il convient de souligner qu'il n'y a pas de consensus sur une définition formelle ou juridique de ce qu'est une start-up. Une multitude de définitions émergent, provenant de différentes sources telles que les dictionnaires, les auteurs spécialisés, les universitaires ainsi que les entrepreneurs. Nous aborderons les plus importantes.

D'un point de vue étymologique, le terme « start-up », est un anglicisme qui se compose de deux éléments :

- « Start » : pour le démarrage d'une nouvelle entreprise ou activité.
- « Up » : pour la phase d'accélération de l'entreprise.

Le terme « Start-up » était, au départ, utilisé pour désigner de jeunes entreprises, ayant moins d'une année d'existence, avec un potentiel de croissance rapide ayant réalisé au moins un tour de financement extérieur (Journal Du Net, 2019). Cependant, son utilisation s'est élargie pour inclure de nombreuses PME du secteur technologique, qu'elles aient ou non plus d'un an d'existence et une levée de fonds au compteur.

Aujourd'hui, le terme « start-up » est défini de différentes manières selon les dictionnaires. Dans le dictionnaire Larousse, il est décrit comme une « jeune entreprise innovante, notamment dans le secteur des nouvelles technologies » (Dictionnaire Larousse, 2024). Dans le Cambridge Dictionary, il est défini comme une « petite entreprise qui vient de démarrer » (Cambridge Dictionary, 2024). Enfin, le dictionnaire Le Robert le décrit comme une « Jeune entreprise novatrice dans le secteur des nouvelles technologies, sur Internet » (Dictionnaire Le Robert, 2024).

Divers spécialistes ont également leur propre définition du terme « start-up ». Certains, comme (Ray, 2016), la définissent comme « une jeune entreprise de haute technologie qui présente un potentiel important de croissance ». D'autres, comme (Elmekki, 2018), la décrivent comme « Une nouvelle entreprise innovante, généralement à la recherche d'importantes levées de fonds d'investissement, avec très fort potentiel éventuel de croissance économique, et de spéculation financière sur sa valeur future (création d'entreprise). Sa phase de recherche et de développement de produit innovant, de test d'idée, de validation de technologie, ou de modèle économique, est plus ou moins longue, avant sa phase commerciale, et son taux de risque

d'échec est très supérieur à celui d'autres entreprises, de par son caractère novateur, sa petite taille et son manque de visibilité ». Cette définition met en lumière la dynamique particulière des start-ups, caractérisées par leur agilité, leur recherche constante de l'innovation, et leur volonté d'atteindre une croissance rapide malgré les défis et les risques inhérents.

Eric Ries propose une perspective différente en soulignant que « [une] start-up est une structure commerciale organisée par des personnes qui cherchent à concevoir un nouveau produit ou service dans des conditions d'extrême incertitude. » (Ries, 2011). Cette définition met l'accent sur la méthode Lean Startup et sur la capacité d'adaptation aux retours des clients.

Cependant, une définition qui semble rassembler le plus d'experts est celle de Steve Blank et Bob Dorf (Licorne Society, 2022), qui la définissent comme « une organisation temporaire à la recherche d'un business model reproductible et évolutif » (Blank & Dorf, 2012). Cette définition souligne l'importance pour les start-ups de trouver un modèle d'affaire rentable et scalable, ce qui les rend moins dépendantes du financement extérieur au fur et à mesure de leur développement.

1.3. Caractéristiques principales des start-ups

Les start-ups sont très différentes des entreprises classiques, sauf pour leur statut légal. Elles fonctionnent de manière différente et ont des objectifs différents. D'un côté, les entreprises classiques cherchent à établir des processus efficaces pour fournir un bon service de manière rentable. D'un autre côté, les start-ups explorent et expérimentent pour découvrir ce que les clients apprécient, comment leur offrir cela, et comment gagner de l'argent en le faisant. Cette différence explique pourquoi il est parfois difficile pour les entreprises établies d'innover, car leurs méthodes, qui ont fonctionnées, deviennent des obstacles à l'innovation. En résumé, les entreprises classiques sont organisées pour bien exécuter un modèle économique existant, tandis que les start-ups sont organisées pour en créer un nouveau.

Cependant, pour mieux comprendre ce qui différencie les start-ups des entreprises traditionnelles, nous nous appuyerons sur la définition de Steve Blank et Bob Dorf afin d'identifier les diverses caractéristiques qui les distinguent. Selon (Blank & Dorf, 2012) une start-up est « une organisation temporaire à la recherche d'un business model reproductible et évolutif ». En nous appuyant sur cette définition, nous pouvons distinguer les caractéristiques suivantes :

- **Temporaire** : Une start-up n'est pas destinée à rester dans cet état indéfiniment. Son statut de start-up n'est pas un objectif en soi. Il s'agit plutôt d'une phase transitoire, avec pour principal objectif d'en sortir. Comme l'ont souligné (Thiel & Masters, 2014), célèbres entrepreneurs de la Silicon Valley, l'objectif est de passer de zéro à un, c'est-à-dire de transformer une idée en entreprise, de découvrir de nouvelles façons de fournir un service et de créer de la valeur.
- **Recherche d'un business model** : Être une start-up signifie offrir une valeur ajoutée à des clients à travers un produit ou un service innovant, sans précédent sur le marché. L'objectif principal d'une start-up est de concevoir et de mettre en place un modèle économique adapté. Ce modèle économique ne se contente pas de suivre une structure existante et peut ne pas être évident dès le début de l'entreprise.
- **Industrialisable/Reproductible** : Cela implique qu'une start-up recherche un modèle qui, une fois qu'il est opérationnel (c'est-à-dire qu'il génère des revenus et que les mécanismes de génération de ces revenus sont clairs), peut être reproduit à une échelle plus large, dans d'autres endroits (bien qu'il soit parfois nécessaire de l'adapter aux particularités locales), voire par d'autres entreprises.
- **Scalable/Évolutif** : Cela signifie qu'elle dispose d'un modèle dans lequel l'augmentation du nombre de clients entraîne une augmentation significative des marges bénéficiaires. Les coûts associés à l'acquisition des premiers clients sont généralement plus élevés que ceux des clients suivants, et ainsi de suite. C'est cette capacité à croître rapidement et sur une grande échelle, grâce à la scalabilité de son modèle et à sa reproductibilité, qui permet aux start-ups de se développer rapidement et de connaître un succès étendu en peu de temps, par rapport à une entreprise plus traditionnelle.

De ce qui précède, nous avons observé que le terme "start-up" a émergé aux États-Unis, en particulier dans la Silicon Valley, et a connu une utilisation croissante à partir des années 1970, marquant une période de dynamisme entrepreneurial.

Nous avons également examiné diverses définitions de ce concept, soulignant qu'il n'existe pas de consensus absolu sur sa signification. Cependant, une définition largement acceptée, proposée par Steve Blank et Bob Dorf, décrit les start-ups comme des organisations temporaires cherchant un modèle économique reproductible et évolutif.

Enfin, nous avons identifié les principales caractéristiques des start-ups, notamment leur nature temporaire, leur recherche active d'un modèle économique, leur capacité à être industrialisées et reproductibles, ainsi que leur scalabilité. Ces caractéristiques fondamentales distinguent les start-ups des entreprises traditionnelles et sont essentielles pour comprendre leur dynamique et leur potentiel de croissance.

Dans la prochaine section, nous explorerons plus en détail l'écosystème dans lequel évoluent les start-ups, en examinant les facteurs qui influent sur leur succès, et les ressources disponibles pour les soutenir dans leur développement continu.

Section 2 : L'écosystème des Start-ups : Acteurs et dynamiques

Après avoir exploré en profondeur les origines, les définitions et les caractéristiques fondamentales des start-ups dans la première section, nous nous tournons maintenant vers l'écosystème dans lequel ces entreprises évoluent. L'écosystème entrepreneurial joue un rôle crucial dans le succès et le développement des start-ups, en fournissant des ressources, des réseaux et des opportunités qui peuvent favoriser leur croissance. Dans cette section, nous examinerons l'émergence de l'écosystème entrepreneurial, les différentes définitions qui lui ont été attribuées par différents auteurs et explorerons différents modèles d'écosystèmes. De plus, nous analyserons les déterminants clés qui façonnent un écosystème favorable aux start-ups, mettant en lumière les facteurs qui contribuent à leur succès et les défis qu'elles rencontrent. En comprenant mieux l'écosystème de la start-up, nous serons en mesure d'appréhender les complexités de leur environnement et d'identifier les opportunités ainsi que les ressources disponibles pour les soutenir dans leur parcours entrepreneurial.

2.1. L'émergence du concept de l'écosystème entrepreneurial

À ses débuts, le terme "écosystème" appartenait au domaine de la biologie, ayant été introduit par le botaniste anglais George Tansley en 1935. Il désigne un ensemble dynamique englobant un biotope, comprenant des éléments naturels tels que l'eau, le sol et le climat, ainsi que la biocénose, qui comprend les êtres vivants tels que les animaux, les plantes et les microorganismes coexistant dans cet environnement. Cette notion décrit essentiellement un système formé par un environnement et toutes les espèces qui y vivent. Les travaux de Tansley étaient axés sur la compréhension des processus opérant au sein des écosystèmes, en mettant l'accent sur les interactions entre les organismes vivants et leur environnement (KOURAICHE, 2018).

Dans le domaine de l'entrepreneuriat, le terme « écosystème entrepreneurial » est largement utilisé pour décrire ce concept. Valdez J. a introduit le terme "écosystème" pour la première fois, en 1988, dans son article intitulé « The entrepreneurial ecosystem: toward a theory of new firm formation » (MEDKOUR & CHENANE, 2022). Son objectif était d'expliquer le phénomène des start-up en les définissant comme le produit des relations entre entrepreneurs potentiels, leur environnement immédiat et les conditions actuelles du marché.

Entre les années 1970 et 2015, le terme « environnement entrepreneurial » était le plus couramment utilisé dans la littérature. Cependant, ce n'est qu'à partir des années 2000, que le

concept d'écosystème entrepreneurial a commencé à émerger, devenant progressivement dominant à partir de 2016 (Malecki, 2018). Des concepts alternatifs, tels que le système entrepreneurial, les systèmes régionaux d'entrepreneuriat, et l'infrastructure entrepreneuriale, continuent d'être utilisés mais restent moins répandus (Alvedalen & Boschma, 2017). Certains chercheurs ont élaboré d'autres concepts, tels que celui de l'« environnement entrepreneurial », afin d'analyser comment les conditions environnementales peuvent favoriser ou entraver l'entrepreneuriat dans les pays (KOURAICHE, 2018). De nos jours, tant les chercheurs que les organisations spécialisées dans l'entrepreneuriat, portent un intérêt croissant à l'étude de l'écosystème entrepreneurial.

2.2.Définition de l'écosystème entrepreneurial

Comme mentionné précédemment, la notion d'écosystème entrepreneurial est relativement récente et a émergé de diverse origines. Cependant, il est important de noter qu'« il n'existe pas encore de définition largement partagée » (Stam, 2015). Cette absence de consensus découle en partie de la diversité dans la manière dont ces écosystèmes sont conceptualisés, avec des approches variées selon les échelles, les modèles de recherche et les données utilisées. Par conséquent, plusieurs définitions ont été avancées pour tenter de saisir la complexité et la dynamique des écosystèmes entrepreneuriaux.

Cohen (2006), avance l'idée que « les écosystèmes entrepreneuriaux durables peuvent être définis comme un groupe interconnecté d'acteurs au sein d'une communauté géographique locale engagés dans le développement durable à travers le soutien et la facilitation de nouvelles entreprises durables ». Isenberg (2010), soutient que « l'écosystème entrepreneurial se compose d'un ensemble d'éléments individuels, tels que le leadership, la culture, les marchés financiers et les clients ouverts d'esprit, qui se combinent de manière complexe ». Certains suggèrent une définition basée sur une synthèse des définitions trouvées dans la littérature, et décrivent l'écosystème entrepreneurial comme étant « un ensemble d'acteurs entrepreneuriaux interconnectés (à la fois potentiels et existants), d'organisations entrepreneuriales (entreprises, sociétés de capital-risque, business angels et banques), d'institutions (universités, agences du secteur public et organismes financiers) et de processus entrepreneuriaux qui fusionnent de manière formelle et informelle pour connecter, servir d'intermédiaire et gouverner la performance au sein de l'environnement entrepreneurial local » (Mason & Brown, 2014). Dans la même optique, Stam (2015) définit l'écosystème entrepreneurial comme « un ensemble d'acteurs et de facteurs interdépendants coordonnés de manière à permettre un entrepreneuriat

productif ». Pour Audretsch & Belitski (2017), il s'agit des « facteurs institutionnels et organisationnels ainsi que d'autres facteurs systémiques qui interagissent et influencent l'identification et la commercialisation des opportunités entrepreneuriale ». D'autres considèrent que c'est « un ensemble de communautés d'agents, structures sociales, institutions et valeurs culturelles qui produisent une activité entrepreneuriale » (Roundy, Brockman, & Bradshaw, 2017). Enfin, Theodoraki & Messeghem (2017), précisent que « l'écosystème entrepreneurial comprend trois dimensions : les acteurs qui le composent et leurs interactions (réseau formel et informel), les infrastructures physiques et la culture ».

Nous constatant que la plupart de ces définitions mettent en évidence la combinaison ou l'interaction d'éléments, souvent par le biais de réseaux, produisant des valeurs culturelles partagées qui soutiennent l'activité entrepreneuriale. Elles mettent en avant la diversité des éléments constitutifs de l'écosystème entrepreneurial et leur interconnexion. Il est donc logique de conclure que l'écosystème entrepreneurial est « constitué de tous les acteurs économiques et facteurs environnementaux d'une zone géographique » (Spilling, 1996), contribuant ainsi à la naissance et au développement des entreprises, ainsi qu'à la création et à la valorisation des start-ups.

2.3. Les modèles d'écosystème entrepreneurial

Un écosystème entrepreneurial offre un cadre pour analyser l'interaction des divers facteurs favorisant l'entrepreneuriat au niveau régional ou national. Cependant, plusieurs modèles d'écosystèmes entrepreneuriaux ont été développés.

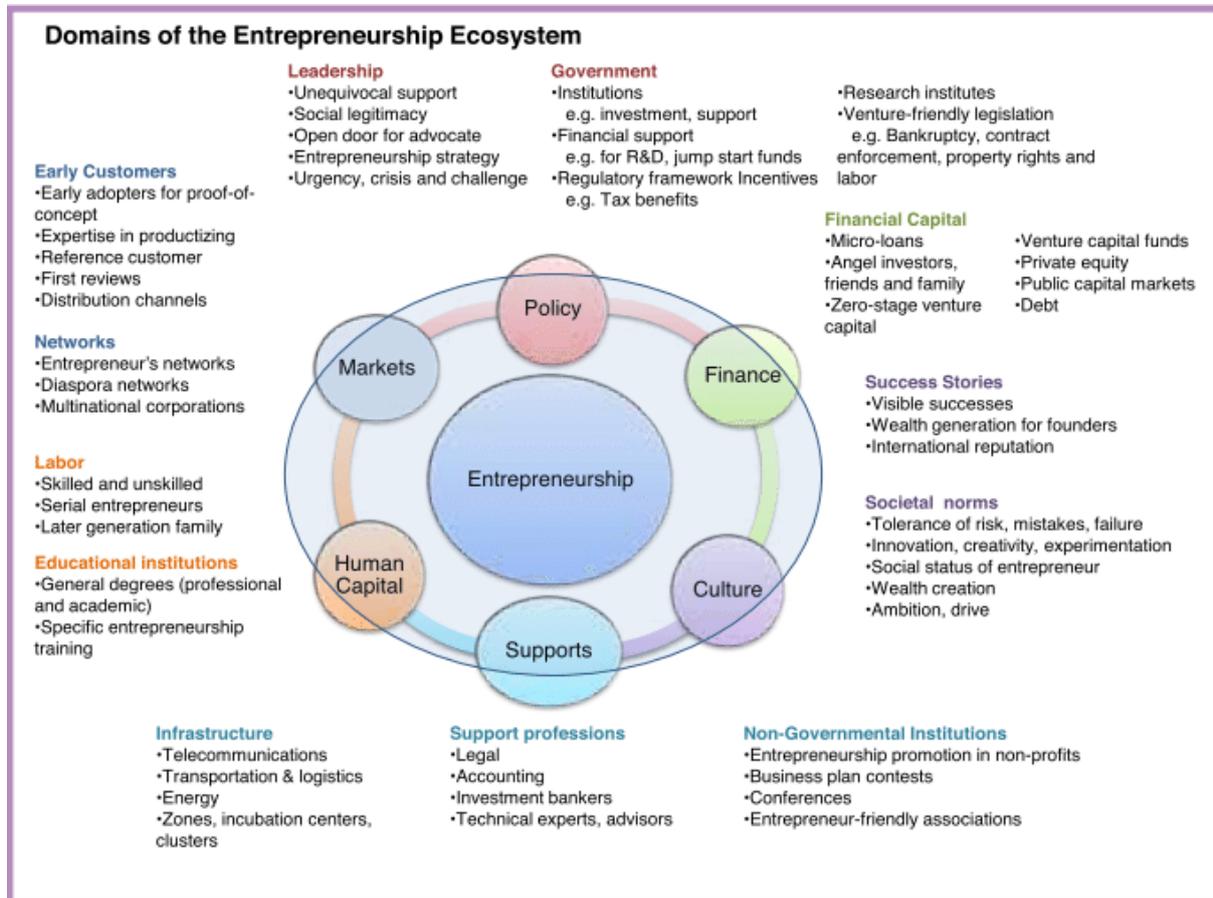
Parmi les plus renommés, nous citons celui élaboré par Isenberg D. (2011), qui se compose d'une douzaine d'éléments, regroupés en six domaines différents (Figure n°1) : Des politiques favorables, la disponibilité de financements appropriés, un capital humain qualifié, des marchés propices aux produits et une gamme de soutiens institutionnels.

Nous constatons que le diagramme de l'écosystème entrepreneurial d'Isenberg D. (2011) (Figure n°1) présente une absence de chemins de causalité ; Il n'y a pas de flèches indiquant ce qui cause quoi. Cela suggère que ces domaines n'agissent pas de manière directement causale les uns sur les autres, mais interagissent de manière complexe et spécifique au sein d'un système.

L'écosystème entrepreneurial est formé ainsi de six domaines qui interagissent entre eux (politique, finance, culture, accompagnement, capital humain, marchés), chacun englobant des

sous-domaines qui, au sein d'une région donnée, influencent l'émergence et le développement des entrepreneurs, des entreprises en général et des start-ups en particulier.

Figure 1 : Le modèle d'écosystème entrepreneurial de Daniel ISENBERG (2011).



Source : (Isenberg D. , 2011).

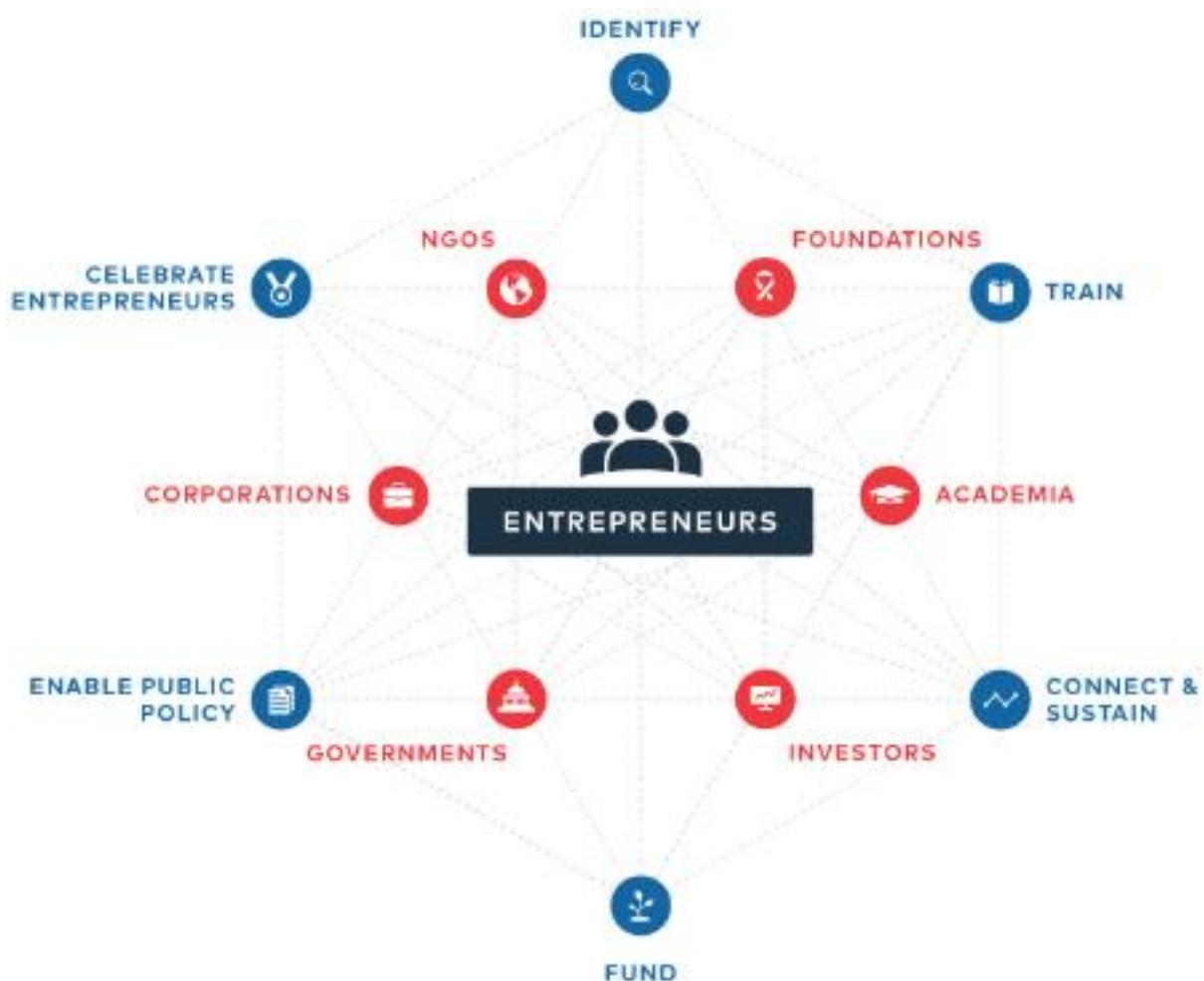
Koltai (2012), a à son tour développé son modèle baptisé "six + six". Le modèle se compose de six piliers et six types d'acteurs. Les six piliers incluent l'identification, la formation, la communication, la préservation, la finance, et l'autonomisation et la célébration des entrepreneurs.

Tandis que les six types d'acteurs impliqués dans l'écosystème entrepreneurial sont les organisations non gouvernementales (ONG), les fondations, les universités, les investisseurs, le gouvernement et les entreprises (Figure n°2). Cette représentation, illustrée dans la Figure n°2, met en évidence l'importance de la collaboration entre ces différents acteurs pour créer un environnement propice à l'entrepreneuriat. Le chercheur souligne que ces composantes doivent interagir de manière harmonieuse pour favoriser la création et la croissance des entreprises innovantes. En mettant l'accent sur cette interconnexion, le modèle "six + six" offre un cadre

précieux pour analyser et renforcer les écosystèmes entrepreneuriaux à travers le monde. Il soutient également que tous les entrepreneurs ne sont pas des inventeurs de nouveaux produits. En fait, seulement environ 20 % des entrepreneurs sont des innovateurs au sens étroit du terme. Quatre-vingts pour cent sont des commerciales qui mettent de nouvelles idées sur le marché.

La figure ci-après montre l'interaction existante entre les six piliers et les six acteurs du modèle de KOLTALAI.

Figure 2 : Le modèle d'écosystème entrepreneurial de Steven KOLTALAI (2012).



Source : (Koltai, 2012).

En 2013, le Forum Économique Mondial, une organisation internationale indépendante dédiée à l'amélioration de l'état du monde en réunissant des chefs d'entreprise, des politiciens, des universitaires et d'autres leaders de la société pour façonner des programmes mondiaux, régionaux et sectoriels, s'est tenu à Davos, en Suisse. Lors de cet événement, le Forum a présenté sa vision de l'écosystème entrepreneurial en identifiant huit piliers fondamentaux

comme base, ainsi que les composantes spécifiques de chaque pilier (World Economic Forum, 2013).

La figure ci-après illustre les huit piliers constituant l'écosystème entrepreneurial, ainsi que les diverses composantes spécifiques de chaque pilier.

Figure 3 : Le modèle d'écosystème entrepreneurial du Forum Économique Mondial (2013)

<p style="text-align: center;">Accessible Markets</p> <ul style="list-style-type: none"> • Domestic Market – Large Companies as Customers • Domestic Market – Small/Medium Companies as Customers • Domestic Market – Governments as Customers • Foreign Market – Large Companies as Customers • Foreign Market – Small/Medium Companies as Customers • Foreign Market – Governments as Customers 	<p style="text-align: center;">Human Capital/Workforce</p> <ul style="list-style-type: none"> • Management Talent • Technical Talent • Entrepreneurial Company Experience • Outsourcing Availability • Access to Immigrant Workforce
<p style="text-align: center;">Funding and Finance</p> <ul style="list-style-type: none"> • Friends and Family • Angel Investors • Private Equity • Venture Capital • Access to Debt 	<p style="text-align: center;">Support System</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mentors/Advisors • Professional Services • Incubators/Accelerators • Network of Entrepreneurial Peers
<p style="text-align: center;">Regulatory Framework and Infrastructure</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ease of Starting a Business • Tax Incentives • Business-Friendly Legislation/Policies • Access to Basic Infrastructure (e.g. water, electricity) • Access to Telecommunications/Broadband • Access to Transport 	<p style="text-align: center;">Education and Training</p> <ul style="list-style-type: none"> • Available Workforce with Pre-University Education • Available Workforce with University Education • Entrepreneur-Specific Training
<p style="text-align: center;">Major Universities as Catalysts</p> <ul style="list-style-type: none"> • Major Universities Promoting a Culture of Respect for Entrepreneurship • Major Universities Playing a Key Role in Idea-Formation for New Companies • Major Universities Playing a Key Role in Providing Graduates for New Companies 	<p style="text-align: center;">Cultural Support</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tolerance of Risk and Failure • Preference for Self-Employment • Success Stories/Role Models • Research Culture • Positive Image of Entrepreneurship • Celebration of Innovation

Source : (World Economic Forum, 2013).

1. Des marchés accessibles : (marchés locaux et étrangers, grandes entreprises en tant que clients, petites et moyennes entreprises en tant que clients, gouvernements en tant que clients) ;
2. Le capital humain/la main-d'œuvre : (compétences managériales et techniques, possibilité de sous-traitance, accès à la main-d'œuvre issue de l'immigration, etc.) ;
3. L'investissement et la finance : (famille et ami, business angels, capital-risque, accès aux prêts, etc.) ;

4. Un système de soutien : (conseil et mentorat, l'existence et [la qualité] du mentorat et de conseillers, de services professionnels, d'incubateurs et d'accélérateurs et de réseaux d'entrepreneurs) ;
5. Le cadre réglementaire et infrastructures : (politique fiscale incitative, facilité pour le démarrage d'une entreprise, accès aux infrastructures de base [eau, électricité, etc.], accès aux télécommunications/haut débit, accès aux transports, politiques et législation favorables aux affaires). ;
6. L'éducation et la formation : (formation spécifique pour les entrepreneurs, mains-d'œuvre disponibles ayant une formation universitaire, main-d'œuvre disponible ayant une formation pré-universitaire) ;
7. Les grandes universités comme catalyseurs : (elles jouent un rôle clé dans la fourniture de diplômés aux nouvelles entreprises, dans le développement de nouvelles idées de création d'entreprise, et elles promeuvent une culture de respect de l'entrepreneuriat) ;
8. Le soutien culturel : (tolérance au risque et à l'échec, préférence pour le travail indépendant, histoires de réussite/modèles, culture de recherche, image positive de l'entrepreneuriat, célébration de l'innovation).

En effet, l'approche de l'écosystème entrepreneurial va au-delà de la simple identification des facteurs favorables à l'entrepreneuriat, en mettant particulièrement l'accent sur les interactions complexes entre diverses dimensions telles que politiques, financières, humaines, culturelles, liées aux marchés, ainsi qu'aux supports infrastructurelles, professionnels et institutionnels. Ces combinaisons confèrent à chaque écosystème une singularité propre et spécifique.

Conclusion

Dans ce premier chapitre, nous avons tout d'abord exploré le cadre théorique entourant les startups. Nous avons examiné les origines historiques de ces entreprises dynamiques ainsi que leur évolution à travers le temps. Nous avons également étudié les différentes définitions qui leur ont été attribuées par diverses sources, ainsi que les caractéristiques fondamentales qui les distinguent des entreprises classiques. Cette approche nous a permis de mieux identifier ces entreprises innovantes.

Ensuite, nous avons examiné le cadre théorique de l'écosystème des startups, en nous penchant sur les différentes définitions proposées par divers auteurs. Nous avons également analysé les différents acteurs qui le composent, ainsi que les modèles théoriques avancés par différents chercheurs. Cette démarche nous a permis d'identifier les divers acteurs qui composent l'écosystème des startups, tant en Algérie qu'au Japon.

En somme, ce chapitre nous a permis de mettre en lumière la compréhension des dynamiques et des enjeux entourant les startups et leur écosystème dans deux contextes distincts. Ces bases théoriques sont indispensables pour une analyse approfondie des écosystèmes des startups algériens et japonais, qui sont au cœur de notre recherche.

Chapitre 2 :

La création et la
valorisation de start-
ups en Algérie et au
Japon

Chapitre 2 : La création et la valorisation des Start-ups en Algérie et au Japon

Introduction

Ce chapitre se concentre sur les processus de création et de valorisation des start-ups en Algérie et au Japon. Nous examinerons les facteurs facilitant la création de start-ups, les obstacles rencontrés par ces jeunes entreprises et l'impact des barrières réglementaires et des contraintes financières sur leur développement. Une comparaison détaillée permettra de mettre en lumière les différences et similitudes entre les deux pays, offrant ainsi une compréhension approfondie des défis et opportunités propres à chaque environnement.

Ce chapitre sera divisé en deux sections. La première section portera sur l'identification des différents facteurs facilitant la création des start-ups en Algérie et au Japon. Dans la deuxième section, nous analyserons les obstacles rencontrés par ces jeunes entreprises, ainsi que l'impact des barrières réglementaires et des contraintes financières sur le développement des start-ups dans chaque pays.

Section 1 : Identification des différents facteurs en faveur de la création des start-ups dans chaque pays.

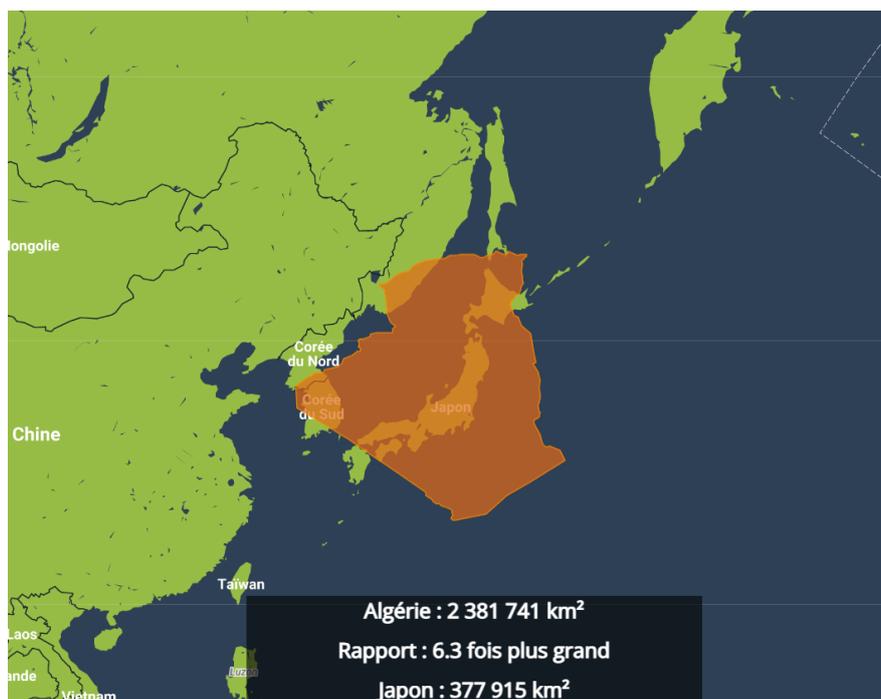
Dans cette section, nous examinerons les différents éléments qui contribuent à la facilitation de la création de start-ups en Algérie et au Japon. Nous aborderons notamment les initiatives gouvernementales, les structures d'incubation et d'accélération, l'accès aux financements, l'éducation et la formation, l'implication des grandes entreprises dans l'écosystème des start-ups, ainsi que la culture de l'innovation.

Cette section sera divisée en deux parties distinctes : la première partie se concentrera sur l'Algérie, tandis que la deuxième partie sera consacrée au Japon.

1.1. Présentation de l'Algérie

L'Algérie est un pays d'Afrique du Nord, avec un littoral méditerranéen de 2 148 km et un désert saharien à l'intérieur du pays. Délimité par sept pays, l'Algérie partage ses frontières avec la Tunisie, la Libye et le Niger, respectivement au nord-est, à l'est et au sud-est. Au sud-ouest, ses frontières sont avec le Mali, la Mauritanie et le Sahara occidental. À l'ouest, elle est bordée par le Maroc. Avec une superficie de 2 381 741 km² (The Word Factbook - CIA, 2023), l'Algérie est le plus grand pays du continent Africain, du bassin méditerranéen, et de la zone MENA, ainsi que le 10^e plus grand pays mondial, soit 6.3 fois la taille du Japon (Figure 4).

Figure 4 : La superficie de l'Algérie comparée à celle du Japon.



Source : (Partir.com, 2024)

Les langues officielles du pays sont l'arabe et le tamazight (reconnu comme langue nationale en 2002 et officialisé depuis 2016). Le français n'est pas une langue officielle, mais il est largement utilisé au sein des organismes gouvernementaux en raison de son contexte historique.

Le gouvernement est une république unitaire semi-présidentielle. Abdelmadjid TEBBOUNE est l'actuel président et Mohamed Ennadir LARBAOUI dit Nadir LARBAOUI est l'actuel Premier ministre.

1.2. Les facteurs facilitant la création des start-ups en Algérie

Etant le plus grand pays d'Afrique, l'Algérie, possède un potentiel entrepreneurial significatif malgré les défis économiques et structurels auxquels elle est confrontée. Au cours des dernières années, le gouvernement algérien a multiplié les initiatives pour stimuler la création de start-ups, considérées comme des leviers de diversification économique et de réduction du chômage. Ce pays, riche en ressources naturelles, cherche à transformer son économie en s'appuyant sur l'innovation et l'entrepreneuriat. Cependant, malgré le caractère encore émergent de l'écosystème des start-ups en Algérie, plusieurs facteurs soutiennent leur création et leur développement.

2.1. Initiatives gouvernementales

Le gouvernement algérien a mis en place plusieurs programmes de soutien pour encourager l'entrepreneuriat en Algérie, notamment la création des start-ups, tels que le comité de labélisation, le mécanisme « un diplôme – une start-up » ou « un diplôme – un brevet », ...etc.

A. Le comité national de labélisation

Le comité national, dont le siège fixé à Alger, créé auprès du ministre chargé des start-up, a pour missions d'attribuer les différents labels « Start-up », « Projet innovant » et « Incubateur », de contribuer à l'identification des projets innovants et de les promouvoir, ainsi que de participer à la promotion de l'écosystème start-up.

Depuis le début de l'année 2021, sur 3516 demandes, 751 entreprises algériennes ont été labellisées start-up, selon Nourredine Ouadah, le directeur général de la direction des start-ups et des structures d'appui au ministère délégué auprès du Premier ministre.

Depuis sa création, plus de 5000 start-ups ont été recensées en Algérie, dont 1100 ayant obtenu le label Start-up ou celui de Projet innovant, et le nombre d'incubateurs s'est vu quadruplé en

seulement trois ans, en passant de 14 à 60 entre 2020 et 2023, selon le ministre de l'Economie de la connaissance, des Start-up et des Microentreprises, Yacine El Mahdi Oualid (APS, 2023). Aujourd'hui, l'Algérie occupe la deuxième place sur le continent africain et la 18^{ème} place à l'échelle mondiale avec 808 start-ups actives, juste après le Nigeria qui compte 811 start-ups actives, selon le site Startup Ranking (Startup Ranking, 2024).

B. L'arrêté ministériel n°1275

L'arrêté ministériel n°1275 du 27 septembre 2022, relevant de la politique du secteur de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique, vise à promouvoir l'initiative entrepreneuriale parmi les étudiants en valorisant leurs projets et travaux à travers le mécanisme "un diplôme, une Startup" ou "un diplôme, un brevet". L'objectif est d'encourager les étudiants à créer leurs propres start-ups, parfois même avant l'obtention de leur diplôme.

Ce mécanisme permet aux étudiants porteurs de projets de bénéficier de différentes formations dispensées par des experts universitaires, d'un accompagnement de la part de l'incubateur de l'université et de certains avantages financiers, tels que la couverture des frais de prototypage et des frais de dépôt de brevets aux niveaux national et international.

En 2022, 288 projets ont obtenu le label « Projet Innovant » à travers le pays, dans le cadre de la mise en œuvre de l'arrêté ministériel n°1275. De plus, 1 063 demandes de brevet ont été déposées auprès de l'Institut national algérien de la propriété industrielle (INAPI). En parallèle, 734 projets ont été développés en petites entreprises ou start-ups, comme l'a rapporté Mir Ahmed à la presse (APS, 2023).

2.2. Les structures d'accompagnement

Il existe plusieurs formes d'accompagnement et d'hébergement des startups, qu'elles soient intégrées à des organismes publics, des grandes écoles et universités, des laboratoires de recherche, des structures privées, ou même directement à de grands groupes. Ces structures offrent un soutien diversifié en fonction du stade de développement, du niveau d'avancement et du domaine d'expertise des startups.

A. Les incubateurs

Selon Oualid Yacine (2021) le nombre d'incubateurs en Algérie, s'est vu augmenté de 14 à 60 entre 2020 et 2023, à travers tout le territoire national.

Dans le domaine de l'innovation, les incubateurs soutiennent la création d'entreprises notamment les start-ups, ils offrent l'accompagnement de professionnels et d'experts pour aider les futurs entrepreneurs à concrétiser leurs projets : Les jeunes entrepreneurs rencontrent souvent de nombreux obstacles au début de leurs activités. Cependant, il est crucial de trouver des moyens pour les encourager à persévérer et à ne pas abandonner leurs idées potentiellement prometteuses. D'autant qu'obtenir les fonds nécessaires s'avère être une tâche délicate et particulièrement ardue pour quelqu'un de nouveau dans le monde des affaires. Cette démarche peut prendre beaucoup de temps et nécessite un minimum de connaissances en gestion pour lancer une start-up. C'est ici qu'interviennent les incubateurs, jouant le rôle de facilitateurs en offrant les services et les compétences manquantes pour surmonter ces défis.

Selon Feer (2016) la principale mission des incubateurs, parfois appelés couveuses ou pépinières d'entreprise, est d'accompagner les créateurs d'entreprise dans leur projet. Pour cela, ils disposent de moyens variés :

- **Le partage d'expériences :** Les incubateurs accueillent généralement plusieurs start-ups. Il est toujours intéressant de partager ses difficultés, ses questionnements et ses réussites avec d'autres porteurs de projet ;
- **Le conseil :** Les incubateurs proposent un suivi de la part de spécialistes du secteur d'activité concerné par le projet et une mise en relation avec des avocats, des banquiers ou des experts comptables, par exemple. L'objectif est aussi de trouver de futurs partenaires et d'envisager à terme une levée de fonds pour lancer l'activité ;
- **Des moyens logistiques :** Les incubateurs mettent souvent à disposition des créateurs d'entreprise des locaux, des salles de réunion et du matériel (informatique, bureautique...).

Selon le site de Leancubator (2021), l'Algérie dispose de plusieurs catégories d'incubateurs, à savoir, les incubateurs publics et privés, les incubateurs universitaires et les incubateurs d'opérateurs, voici une liste de quelques incubateurs en Algérie :

➤ **Incubateur public**

- ❖ **ANPT :** Agence Nationale de Promotion et de Développement des Parcs Technologiques est une entreprise publique à caractère industriel et commercial. Son siège social est localisé au niveau du Cyberparc de Sidi-Abdallah, elle a pour rôle

de dynamiser le secteur des TIC et de promouvoir une plus grande pénétration technologique au sein de la société Algérienne.

➤ **Les incubateurs privés**

- ❖ **Crearena** : Crearena est le nouvel incubateur situé à Blida dédié aux porteurs de projets voulant se lancer dans une aventure entrepreneuriale. Doublé d'un coworking space, il offre un espace de travail convivial ainsi que de multiples services d'accompagnement et de consulting.

- ❖ **KnowLab** : KnowLab est un espace de coworking et incubateur lancé par Almaahed Pro International Company, situé à Blida, il a été créé en 2019.

- ❖ **Leancubator** : Leancubator, un hub d'innovation et un incubateur privé algérien, est spécialisé dans le soutien aux projets durables et innovants, depuis la conception jusqu'à la mise en œuvre de programmes dans plusieurs secteurs, notamment l'économie bleue, l'économie verte, la foodtech et la fintech. Depuis sa création en 2018, Leancubator a connu une forte participation avec plus de 10 000 projets enregistrés. Il a organisé plus de 50 défis d'innovation, offrant ainsi des opportunités pour les entrepreneurs de développer leurs idées. De plus, il a apporté un soutien actif à plus de 350 startups et projets innovants, contribuant ainsi à dynamiser l'écosystème entrepreneurial. Enfin, son réseau de partenaires économiques et institutionnels compte plus de 75 membres, démontrant sa capacité à collaborer avec différents acteurs pour favoriser l'innovation et le développement économique (Leancubator, 2024).

- ❖ **IncubMe** : IncubMe, est une initiative qui date de 2018 entreprise par des algériens venant du monde économique, établies en Algérie et à l'étranger. Ils organisent cette année le programme d'incubation panafricain des startups Africa By IncubMe

- ❖ **WomWork by the Annex DZ** : WomWork est l'incubateur 100 % féminin d'Algérie dédié à la création féminine est à l'initiative de l'espace de coworking the Annex DZ et qui vise à soutenir les projets des femmes à travers le pays, leur offrir un accompagnement adapté pour créer leur entreprise.

- ❖ **Naqltech** : NaqlTech est le premier incubateur de startup dédié au domaines du transport, de la logistique et de la Mobilité. Il incarne un modèle de partenariat privé publique entre le Ministère des Transports et l’incubateur Capcowork.

- ❖ **ACSE** : Abréviaton de “Algerian Center For Social Entrepreneurship”, comme son nom l’indique est un incubateur spécialisé dans l’entrepreneuriat social. Il a été créé en 2016 dans le but de promouvoir l’entrepreneuriat social, d’accompagner les entrepreneurs sociaux algériens, dans la création, le développement et la pérennisation de leurs entreprises, connu pour son programme « Impact at work ».

- ❖ **Westinnov** : Westinnov est le nouveau née de l’écosystème, et premier incubateur dans l’Oranie, spécialisé dans bon nombre de thématiques dont l’Agritech, la logistique et le digital lancé tout récemment par le groupe Idenet.

- ❖ **INcubator** : Visant l’accompagnement de création de startups, ce dernier comprend un écosystème d’entrepreneuriat complet qui vise à aider les jeunes entrepreneurs à transformer leurs idées innovantes en startup situé à Setif.

- ❖ **INNOEST** : Premier incubateur de startups de la wilaya de Tebessa, Faisant passer l’idée à une version exploitable précédant la création d’entreprise à travers des programmes d’incubation intenses.

- ❖ **CapCowork** : Créé en 2018, Capcowork est un incubateur de startups et structure d’accompagnement des projets innovants proposant un suivi s’étalant de l’idée jusqu’à la mise en marché mais aussi du financement pour les projets prometteurs, disposant d’un espace de co-working.

➤ **Les incubateurs des opérateurs en Algérie**

- ❖ **TStart by Ooredoo** : Initiative d'Ooredoo, Tstart est un programme de soutien à la création de startups technologiques dédié aux porteurs de projets innovant pour la création de Startups dans les domaines ayant trait aux NTIC.
- ❖ **ENP Incubator by Djezzy** : L'incubateur de l'École Nationale Polytechnique (ENP) en partenariat avec l'opérateur de téléphonie mobile, Djezzy. Créé en 2017 et qui vise à accompagner les jeunes pousses en début de parcours entrepreneurial.

➤ **Les incubateurs universitaires**

Dans le monde entier, l'université est souvent considérée comme le cœur battant de l'économie et de la connaissance. Prenons l'exemple de la Silicon Valley, leader mondial du secteur des TIC. Son succès est étroitement lié à la présence d'universités prestigieuses, notamment Stanford, qui a formé une génération de leaders influents.

De nombreux exemples illustrent l'importance de l'intégration de l'université en tant qu'acteur clé de l'économie basée sur le savoir. Cette intégration permet de stimuler l'innovation, de former des leaders et de contribuer au développement économique à travers la recherche et l'éducation.

En Algérie, on observe récemment l'implantation d'incubateurs au sein des universités et des grandes écoles. Cette initiative vise à encourager l'innovation et à soutenir les projets entrepreneuriaux des étudiants et des chercheurs, contribuant ainsi à l'économie basée sur le savoir. Les incubateurs universitaires visant à favoriser le développement des start-ups en les mettant en conditions favorables à la création d'entreprises à partir de projets issus de recherche publique, en leurs fournissant des ressources telles que des espaces de travail, des conseils en affaires, des formations et des réseaux de mentorat.

L'ex ministre de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique, Abdelbaki Benziane, a dévoilé le 20 Mars 2021 à Oran, la création de 78 maisons de l'Entrepreneuriat et de 44 incubateurs dans les établissements d'enseignement supérieur à travers tout le pays (Leancubator, 2021). Cependant, le ministre de l'Enseignement supérieur et de la Recherche scientifique, Kamel Baddari, a souligné que son département avait mis en œuvre une politique visant à permettre aux universités de jouer un rôle dans la création de richesses. Cette politique s'est concrétisée en 2023 par la création de 96 incubateurs d'affaires et de 100 centres de développement de l'entrepreneuriat (CDE).

En 2022, ces incubateurs universitaires ont permis, dans le cadre de la mise en œuvre de l'arrêté ministériel n°1275, à 288 projets d'obtenir le label « projet innovant » à travers le pays, le dépôt de plus de 1 063 demandes de brevet auprès de INAPI, ainsi que le développement de 734 projets en petites entreprises ou start-ups (APS, 2023).

Bien que nous n'avons pas une liste exhaustive des incubateurs dans chaque établissement, voici quelques exemples d'universités algériennes qui ont mis en place de tels programmes :

- ✓ Université Mouloud Mammeri de Tizi Ouzou (UMMTO)
- ✓ Université Abderrahmane Mira de Béjaïa (UAMB)
- ✓ Université des sciences et de la technologie Houari Boumediene (USTHB)
- ✓ Université d'Alger
- ✓ Université Ferhat Abbas de Sétif
- ✓ Université Abou Bakr Belkaid de Tlemcen
- ✓ Université des Frères Mentouri - Constantine 1
- ✓ Université Abdelhamid Mehri - Constantine 2
- ✓ Université Ahmed Ben Bella - Oran 1

B. Les accélérateurs

Caillard (2018), a défini les accélérateurs comme des « structure d'accompagnement de start-ups, qui sélectionne fortement les start-ups qu'elle accepte à l'entrée, et va les aider à se développer pendant des durées courtes, généralement de 3 à 6 mois ». Il ajoute que « les accélérateurs privés et indépendants vont se rémunérer en capital en prenant quelques points du capital, qui se valoriseront quand les start-up se revendront » et que « les accélérateurs, à l'inverse des incubateurs, n'ont pas forcément de locaux à proposer aux sociétés. Ils apportent une prestation de conseil, de coaching, de méthodologie, et potentiellement des ressources techniques (CTO, UX...). Les accélérateurs peuvent aussi investir du cash dans les start-ups qu'ils ont sélectionnées, soit en direct, soit via un fonds attendant ».

En Algérie, « Algeria Venture », en abréviation « A-venture », financé et réalisé par Sonatrach, est le premier accélérateur public.

Il offre des services de coaching et de formation destinés aux startups. En plus d'organiser des appels à candidatures pour identifier les projets les plus prometteurs sur le plan économique, il assure un accompagnement continu des startups tout au long de leur phase d'accélération. Il

facilitera également l'accès des startups au financement pour leurs projets innovants, en mettant à leur disposition l'ASF, ainsi que d'autres fonds d'investissement publics ou privés.

Constatant le déficit d'infrastructures d'accompagnement des startups en Algérie et reconnaissant l'importance de telles structures dans le soutien aux startups, cet accélérateur envisage également de développer d'autres sites pour établir un réseau d'accélérateurs à travers le pays. A-venture s'engage à accélérer les ambitions nationales dans des domaines tels que l'industrialisation, l'entrepreneuriat et le numérique, en comblant le fossé entre les idées et les objectifs fixés. Leur mission consiste à établir un réseau de startups à travers l'Algérie, à les former, à les soutenir et à les accompagner dans la gestion de leurs entreprises et de leurs projets.

Durant sa première année, A-Venture a soutenu environ 800 start-ups à travers des incubateurs d'affaires, des mini-accélérateurs ou de manière individuelle, comme l'a précisé Salaheddine Sousou, représentant et ambassadeur de cette organisation, à l'APS (APS, 2022).

C. Etablissements de l'enseignement supérieur : Universités, centres de recherches et écoles nationale

La mise en place de structures d'aide à la création d'entreprises, telles que les pépinières d'entreprises ou les maisons de l'entrepreneuriat, au sein des établissements d'enseignement supérieur contribue à résoudre les problèmes d'employabilité des jeunes. Ces structures peuvent également se présenter sous forme d'incubateurs, dépendants ou indépendants de ces établissements, et être concentrées à un niveau local ou régional. Elles offrent notamment les services suivants (PORFIRE, 2016) :

- Hébergement et soutien logistique pour porteurs de projets.
- Accompagnement des créateurs dans l'élaboration de leur projet d'entreprise, notamment dans les domaines organisationnels, juridiques, industriels et commerciaux.
- Formation à la création d'entreprises, souvent dispensée par des experts en entreprise.
- Organisation de séminaires, de journées d'études, de sensibilisation et de réunions sur le thème de la création d'entreprises, destinés aux étudiants.
- Mise en relation des porteurs de projets avec des professionnels et des dispositifs d'aide à la création d'entreprises.
- Information sur les aides disponibles, notamment financières.

Des partenariats sont également établis avec des structures publiques d'aide à la création d'entreprises, et des représentants d'entreprises siègent dans les comités de direction de ces structures.

Exemples :

- ✓ La maison de l'entrepreneuriat comme dans beaucoup d'universités Algériennes : La maison de l'entrepreneuriat est une structure installée dans le cadre d'une convention avec l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes ANSEJ. C'est est l'outil fondamental sur lequel s'appuie l'université en partenariat avec l'ANSEJ pour sensibiliser les étudiants et les initier à l'acte d'entreprendre, ainsi la promotion de l'esprit d'entreprendre pour susciter l'intérêt des étudiants à la création d'entreprise
- ✓ L'Incubateur de l'UAMB.
- ✓ Pépinière d'entreprises hébergées dans les établissements de l'enseignement supérieur.

2.3. Services dédiés aux start-ups

A. Les espaces de coworking

Le coworking, ou co-travail, est un type d'organisation du travail qui regroupe deux notions : un espace de travail partagé et un réseau de travailleurs encourageant l'échange et l'ouverture. Ces espaces accueillent des entrepreneurs et autoentrepreneurs sans structure d'accompagnement spécifique et favorisent la vie sociale des entrepreneurs de diverses manières. Souvent utilisés par des autoentrepreneurs qui créent des startups plutôt que des entreprises traditionnelles, ces espaces optimisés pour le coworking répondent à divers besoins.

Les postes de travail peuvent être loués à la journée ou pour des périodes plus longues, selon les centres. L'idée à l'origine est de permettre aux travailleurs indépendants de ne pas rester isolés chez eux et de trouver dans ces lieux un espace de socialisation comparable à une entreprise. The Address a été la première structure à introduire ce concept en Algérie en 2016.

Certains espaces de coworking sont loués par des entreprises pour leurs salariés, d'autres sont animés par des collectivités pour créer de nouveaux environnements économiques, et d'autres encore sont créés et animés par des sociétés privées. Les grands principes de ces espaces incluent la mutualisation des ressources, le partage des expériences et des expertises, ainsi que la promotion de la compétitivité et de la créativité. On parle également de tiers-lieux, des

espaces de rencontre et de collaboration entre des personnes qui ne se rencontreraient pas nécessairement dans d'autres circonstances. Dans ces espaces, il est courant de voir des professionnels de différents horizons profiter d'une infrastructure commune et parfois faire émerger de nouveaux projets collectifs.

Pour présenter les caractéristiques essentielles des espaces de coworking, nous aborderons deux aspects clés : le matériel et les abonnements :

Matériel

La plupart des espaces de coworking sont équipés pour offrir un environnement de travail confortable, comprenant des bureaux, des salles de réunion, une cuisine, un espace détente, une bibliothèque, etc. L'idée est que les utilisateurs puissent se déplacer simplement avec leur ordinateur portable. Une connexion Internet, généralement avec accès Wi-Fi inclus dans l'abonnement, est bien sûr fournie. La qualité de cette connexion est souvent un critère déterminant pour les travailleurs. Le principe de l'espace de coworking repose sur le travail en open space, ce qui signifie que tous les lieux ne proposent pas de bureaux individuels séparés par des cloisons.

Abonnement

Les abonnements sont conçus pour s'adapter aux besoins variés des travailleurs. Selon les espaces, plusieurs formules d'abonnement sont généralement disponibles : à la journée, à la semaine, au mois, ou à l'année. Il est aussi possible de réserver un espace de travail personnel pour toute la durée de l'abonnement, incluant souvent un bureau et un espace de rangement pour les effets personnels. Les tarifs varient en fonction de la durée de l'abonnement et des prestations choisies.

Les avantages du coworking

- ✓ **Financiers** : Le principal avantage du coworking pour les utilisateurs est la réduction des coûts sur des postes budgétaires tels que le loyer, l'électricité, l'accès Internet, le matériel et les consommables.
- ✓ **Ambiance de travail collective** : Les professionnels indépendants choisissent le coworking pour bénéficier d'une ambiance de travail collective et éviter l'isolement. Ils peuvent partager leurs expériences et se créer un nouveau réseau professionnel pour développer leur activité.

- ✓ **Événements et activités** : Certains espaces de coworking offrent, en plus des prestations liées au travail, des événements comme des conférences, des ateliers, des expositions, ou des activités sportives.

B. Mentorat

Le mentorat entrepreneurial offre une alternative aux structures précédemment citées, en permettant aux entrepreneurs de bénéficier de l'accompagnement de pairs ou d'experts, indépendamment d'une structure physique spécifique. Contrairement aux incubateurs et accélérateurs, le mentorat ne comprend pas d'hébergement pour les startups. Il consiste plutôt en un accompagnement personnalisé pour les entrepreneurs de startups, les entreprises à fort potentiel et en pleine croissance, excluant les startups débutantes. Ce soutien est assuré par des entrepreneurs expérimentés ou des cadres ayant réussi dans le domaine entrepreneurial, souvent des dirigeants en activité ou à la retraite.

Les séances de mentorat se déroulent généralement sur une période de 18 mois, avec des rencontres d'environ 2 à 3 heures, une fois par mois en moyenne. Les échanges sont confidentiels et reposent sur un jeu de questions/réponses, où le mentor guide le mentoré vers la résolution de ses propres défis.

Il est crucial de distinguer le mentorat du coaching ou du conseil : le mentor n'offre pas de directives directes, mais plutôt pose des questions pour stimuler la réflexion et l'autonomie du mentoré. Les mentors, souvent des chefs d'entreprise bénévoles, se concentrent sur le développement du savoir-être et sur les défis personnels de l'entrepreneur, plutôt que sur les aspects opérationnels de l'entreprise.

Les critères d'admission sont rigoureux : les mentorés doivent faire preuve d'humilité et de capacité d'écoute, et être ouverts à remettre en question leurs propres idées. Par mesure de précaution contre les conflits d'intérêts, le mentor s'engage à ne pas investir dans l'entreprise de son mentoré pendant deux ans après la fin de la relation de mentorat.

2.4. Accès au financement

Bien que limitées, il existe des opportunités de financement pour les start-ups, notamment à travers des fonds d'investissement telle que l'ASF et des concours d'innovation.

A. L'ASF

En octobre 2020, le ministère de l'Économie de la Connaissance, des Start-up et des Micro-entreprises, en collaboration avec six banques publiques, a instauré le Fonds doté d'un capital de 1.2 milliard DA. Ce fonds offre diverses options de financement adaptées aux besoins des startups. Pour les startups en phase initiale, le financement peut atteindre jusqu'à 5 millions DA. Les entreprises déjà établies peuvent bénéficier de financements allant jusqu'à 20 millions DA, avec la possibilité d'un supplément de 150 millions DA pour les grandes entreprises. Ce financement repose sur une approche économique sans exigence d'intérêts pour les startups, les considérant plutôt comme des partenaires dans le capital-risque.

Deux ans après son établissement, l'ASF a soutenu de nombreux projets portant les labels "Startup" ou "Projet innovant" (APS, 2022). À ce jour, 350 startups opérant dans 18 secteurs d'activité distincts et provenant de 22 wilayas différentes ont été accueillies au siège de la direction générale de l'ASF. Parmi elles, 139 demandes de financement ont été traitées et sont actuellement en cours de concrétisation (ASF, 2024).

B. Concours d'innovation

Les concours comme « Algerian Startup Challenge » sont des catalyseurs importants pour l'innovation et l'entrepreneuriat en Algérie. En proposant des récompenses financières et un soutien aux projets les plus prometteurs, ces initiatives encouragent activement la participation des jeunes Algériens. En effet, ces concours offrent bien plus que des prix en argent ; ils fournissent également des ressources précieuses telles que du mentorat, des formations et des opportunités de réseautage. Cette combinaison d'incitations matérielles et d'accompagnement stratégique motive les jeunes à transformer leurs idées en réalité. En conséquence, ces concours jouent un rôle crucial dans l'épanouissement de l'écosystème entrepreneurial en Algérie, en inspirant et en soutenant une nouvelle génération d'innovateurs et d'entrepreneurs.

✓ Algerian Startup Challenge

Instauré en 2018, ce programme représente actuellement l'initiative la plus vaste en Algérie, offrant de nouvelles perspectives aux startups en contribuant à façonner l'innovation de demain. Avec 1500 projets innovants et près de 12000 porteurs de projets, il constitue une plateforme dynamique pour stimuler les idées et les ambitions entrepreneuriales. Ces projets bénéficient de l'appui de 26 défis spécifiquement conçus pour les startups, accompagnés par l'expertise et le mentorat de 58 professionnels aguerris. En outre, cet écosystème comprend 15 incubateurs-

accélérateurs dédiés à favoriser la croissance des startups, ainsi que 43 clubs scientifiques promouvant l'innovation et le partage des connaissances. Avec l'implication de 48 partenaires commerciaux dans le processus et l'organisation de 197 séances de coaching, l'Algerian Startup Challenge se positionne comme un acteur clé dans la promotion d'une culture entrepreneuriale dynamique en Algérie, contribuant ainsi à façonner l'avenir de l'innovation dans le pays (Algeria Startup Challenge, 2024).

2.5. Éducation et formation

L'éducation et la formation jouent un rôle crucial dans le développement des start-ups en Algérie, en préparant les jeunes entrepreneurs à relever les défis de la création et de la gestion d'entreprises innovantes. Cependant, des initiatives éducatives et des programmes de formation en entrepreneuriat sont mis en place pour préparer les jeunes entrepreneurs à lancer et gérer leurs start-ups.

A. Formations continues en entrepreneuriat

De plus en plus d'universités et d'instituts en Algérie intègrent des cours et des programmes en entrepreneuriat dans leurs curricula. Un exemple concret est celui de l'Université Abderrahmane Mira de Bejaïa, qui propose des programmes spécifiques en entrepreneuriat. Parmi ces initiatives, on retrouve une Licence et un Master spécialisés en Entrepreneuriat.

Ces programmes offrent aux étudiants une formation approfondie dans les domaines clés de la création d'entreprise, de la gestion et du développement entrepreneurial. En incorporant de telles formations, les universités algériennes répondent à la demande croissante de compétences entrepreneuriales au sein de la jeunesse, contribuant ainsi à encourager l'innovation, la création d'emplois et le développement économique du pays.

B. Formations et ateliers

Injaz El Djazair est une organisation à but non lucratif qui opère en Algérie, visant à promouvoir l'éducation entrepreneuriale et à renforcer les compétences des jeunes en matière de leadership et d'entrepreneuriat. Elle propose une variété de programmes éducatifs, de formations et de compétitions destinés aux jeunes élèves et étudiants, les préparant à réussir dans le monde professionnel et à contribuer au développement économique du pays. Ces programmes

comprennent des cours sur l'entrepreneuriat, des ateliers pratiques, des mentorats et des opportunités de réseautage.

Injaz El Djazair collabore avec plus de 100 partenaires institutionnels et organisations pour étendre son impact. À ce jour, le programme a touché 150 000 étudiants dans 40 wilayas différentes à travers le pays. Avec une impressionnante somme de 1 million d'heures de formation dispensées, il offre 20 programmes éducatifs spécialisés (Injaz Eldjazair, 2024). Ces chiffres témoignent de l'engagement continu d'Injaz El Djazair à former et à inspirer la jeunesse algérienne pour réussir dans le monde professionnel et contribuer au développement de leur communauté.

1.3. Présentation du Japon

Le Japon dont la capitale est Tokyo, est un pays archipélagique. Il comprend quatre îles principales de Hokkaido, Honshu, Shikoku et Kyushu, ainsi que de nombreuses îles plus petites.

Le Japon, avec une superficie de 377 000 km², se trouve à l'extrémité orientale du continent eurasiatique, dans une région du monde connue sous le nom d'Asie du Nord-Est ou Asie de l'Est. Entouré par l'océan Pacifique, la mer d'Okhotsk, la mer du Japon et la mer de Chine orientale, le territoire japonais n'a aucune frontière terrestre avec d'autres pays, mais il est très proche de la péninsule coréenne. Les villes principales du pays sont : Tokyo, Yokohama, Osaka, Kobe, Nagoya, Sapporo, Fukuoka, Kyoto.

La langue officielle du pays est le japonais. L'anglais n'est pas utilisé au sein des organismes gouvernementaux, mais est un peu parlé dans un contexte de mondialisation.

Le régime est de nature Monarchie Parlementaire. Le chef de l'État est de nature Monarchie parlementaire.

Le chef de l'État est S.M. l'Empereur Naruhito depuis le 1er mai 2019, et le Chef du Gouvernement est M. Fumio Kishida, Premier ministre depuis le 04 octobre 2021.

1.4. Les facteurs facilitant la création des start-ups au Japon

Le Japon, l'une des économies les plus avancées du monde, se distingue par son infrastructure technologique et sa culture de l'innovation. Ce pays insulaire d'Asie de l'Est est réputé pour ses grandes entreprises multinationales, mais il met également un accent croissant sur le soutien aux start-ups. Les start-ups japonaises bénéficient d'un écosystème robuste, soutenu par des politiques gouvernementales proactives, un accès substantiel au capital et une forte culture de

la R&D. Cependant, ces facteurs contribuent à faciliter la création de startups, créant ainsi un environnement propice à l'innovation et à l'entrepreneuriat.

1.4.1. Le Soutien gouvernemental

Le gouvernement japonais soutient les start-ups par le biais de subventions, de prêts à taux réduit et de programmes comme le J-Startup, qui aide à internationaliser les start-ups prometteuses.

A. J-Startup

Lancé en 2018, le programme J-Startup est une initiative gouvernementale visant à identifier et à soutenir les start-ups prometteuses. Il offre un ensemble complet de services, incluant des subventions, des conseils stratégiques et des connexions avec des partenaires potentiels, tant au niveau national qu'international. Ce programme aide les start-ups sélectionnées à accélérer leur croissance et à s'internationaliser.

Juste après son lancement en juin 2018, J-Startup a identifié et sélectionné 92 startups (voir l'annexe III). Parmi ces startups sélectionnées, la répartition sectorielle se présente comme suit : 22% opèrent dans le secteur des plateformes/services, 20% dans l'IoT/TIC/Applications, 14% dans la santé/biologie, 13% dans l'intelligence artificielle (IA), 8% dans la robotique, 8% dans le secteur manufacturier ou des matériaux, 6% dans le secteur spatial, 5% dans la mobilité et 4% dans l'environnement/énergie (Pôle Industrie et Services du SER de Tokyo, 2018). Aujourd'hui le chiffres de start-ups sélectionnées par J-Startup a atteint un nombre de 242 start-ups (J-Startup, 2024).

B. Start-up Visa

Pour créer une entreprise au Japon, un étranger doit généralement obtenir le statut de résidence de « chef d'entreprise ». Les exigences pour ce statut sont toutefois assez strictes : il est nécessaire de disposer d'un siège social, d'investir plus de 5 millions de yens ou d'employer au moins deux personnes à temps plein. Ces conditions compliquent le démarrage immédiat d'une nouvelle entreprise pour les entrepreneurs étrangers.

Le « Startup Visa » permet aux entrepreneurs étrangers de séjourner au Japon avant de remplir les conditions nécessaires à la création de leur entreprise, tout en recevant le soutien des

administrations locales. Une caractéristique notable de ce visa est sa mise en œuvre par dix-sept municipalités agréées (voir l'annexe II). Ces dernières disposent d'une grande marge de manœuvre et peuvent choisir d'accorder des visas uniquement à des entrepreneurs opérant dans des secteurs d'activité adaptés à leur région (voir l'annexe II). Depuis 2015, ce visa permet aux entrepreneurs potentiels de résider au Japon pendant une période de six à dix-huit mois afin de lancer leur entreprise. Actuellement, vingt-deux municipalités, y compris celles situées dans des zones stratégiques nationales spéciales, sont autorisées par le gouvernement japonais à délivrer ce visa dans le but de favoriser l'installation d'entrepreneurs étrangers.

Le Startup Visa, mis en œuvre par des municipalités agréées, permet d'accorder des visas à des entrepreneurs étrangers opérant dans des secteurs adaptés à chaque région. Cela favorise l'introduction de solutions innovantes et une croissance alignée avec les caractéristiques locales.

❖ **Les avantages du Visa Start-up (Kerdsang, 2024)**

Gain de temps :

Le Visa Start-up permettrait aux étrangers d'entrer légalement au Japon, avant même de préparer la création de leur entreprise. La durée du visa est de six mois, pouvant être prolongée jusqu'à un an sous certaines conditions. Pendant la période de validité du visa, les entrepreneurs étrangers peuvent venir au Japon pour créer leur entreprise et mener d'autres activités nécessaires à la création de cette dernière, notamment des études de marché, l'établissement d'un réseau d'affaires, etc.

Rentabilité :

Dans le cadre du système de visa start-up, un visa sera accordé avant de réaliser tout investissement financier, ce qui pourrait minimiser les risques financiers pour les entités ou particuliers étrangers. Sans visa start-up, on ne peut entrer au Japon que pour un court séjour avec un visa de courte durée, ce qui signifie que des dépenses inutiles peuvent être engagées pour le transport ou l'hébergement. L'obtention d'un visa start-up permettrait aux étrangers de surveiller personnellement tous les travaux préalables à la création de leur entreprise et leur offrirait plus d'options pour créer leur entreprise, par rapport à lorsqu'ils s'appuient sur des tiers ou des partenaires commerciaux locaux. Être au Japon pour surveiller ou effectuer personnellement les travaux préalables minimisera également le risque de rejet de leur demande de visa de « chef d'entreprise ».

Autonomie :

Le système de visa start-up permet aux entrepreneurs étrangers une totale autonomie dans la conduite des affaires au Japon. La capacité d'effectuer seule les activités de préparation et de créer l'entreprise réduirait le besoin de s'appuyer sur des partenaires locaux. Il est considéré comme un avantage significatif par rapport au système de visa régulier.

1.4.2. Écosystème robuste

Le Japon dispose d'un écosystème entrepreneurial bien développé avec de nombreux incubateurs, accélérateurs et espaces de co-working, notamment à Tokyo et Osaka, incitant ainsi la création de start-ups dans le pays.

A. Incubateurs et accélérateurs

Le Japon dispose d'un écosystème d'incubateurs et d'accélérateurs bien développé, offrant un soutien essentiel aux start-ups à leurs différentes phases de développement. Des structures renommées comme 500 Startups Japan, Techstars et Plug and Play Japan fournissent des programmes de mentorat intensifs, des opportunités de networking et des accès à des financements. Ces programmes sont souvent spécialisés dans des domaines technologiques et facilitent l'accès à des ressources cruciales pour les start-ups.

B. Hubs d'innovation

Des hubs d'innovation se sont développés dans tout le Japon, regroupant des startups, des grandes entreprises, des universités et des organisations gouvernementales dans des espaces collaboratifs. Ces hubs permettent aux entrepreneurs de se connecter, collaborer et accéder à des ressources physiques et immatérielles, telles que des laboratoires, des ateliers de prototypage, des programmes d'incubation et des événements de réseautage pour favoriser l'échange d'idées et de connaissances

C. Espaces de co-working

Des espaces de co-working tels que WeWork, FabCafe et Impact Hub Tokyo offrent des environnements collaboratifs et inspirants pour les start-ups. Ces espaces fournissent non seulement des infrastructures modernes mais aussi des opportunités de collaboration et de mise en réseau avec d'autres entrepreneurs, investisseurs et experts de l'industrie. Ces environnements stimulent l'innovation et la créativité, tout en réduisant les coûts d'infrastructure pour les jeunes entreprises.

D. Programmes universitaires

De nombreuses universités japonaises ont mis en place des programmes et des initiatives visant à encourager l'entrepreneuriat et l'innovation parmi les étudiants et les chercheurs. Ces programmes offrent des cours spécialisés, des ateliers pratiques, des concours de pitch ainsi que des possibilités d'incubation pour transformer les idées novatrices en entreprises viables.

E. Evènements et concours

Le Japon organise régulièrement des événements et des concours dédiés aux startups, offrant des plates-formes importantes pour présenter leurs produits et services, de gagner en visibilité, rencontrer des investisseurs potentiels, d'élargir leur réseau professionnel et parfois de remporter des financements ou des prix en nature. Des événements comme Slush Tokyo, Tech in Asia Tokyo, et des concours tels que le NEDO Innovation & Entrepreneurship Program constituent des opportunités cruciales pour les startups japonaises de se faire remarquer et de trouver un soutien financier et stratégique.

1.4.3. Accès au capital

Les start-ups japonaises bénéficient d'un accès relativement aisé au financement grâce à un réseau dense de business angels, de subventions gouvernementales, de fonds de capital-risque, de crowdfunding et de grandes entreprises prêtes à investir (Corporate venture capital).

A. Business angels et fonds de capital-risque

Le Japon bénéficie d'un réseau dense de business angels et de fonds de capital-risque qui soutiennent activement les start-ups. Des organisations comme Japan Venture Capital Association (JVCA) regroupent de nombreux investisseurs prêts à financer des entreprises innovantes. Ces investissements en capital permettent aux start-ups de financer leur croissance, de développer de nouveaux produits et de pénétrer de nouveaux marchés. Par exemple, la société de capital-risque JAFCO a investi dans 4187 entreprises à ce jour (JAFCO, 2024), Global Brain a investi dans 408 entreprises (Global Brain, 2024) et MUFG a investi dans 286 entreprises (MUFG, 2024). Ces chiffres ne représentent qu'un échantillon des nombreuses

sociétés de capital-risque opérant au Japon, soulignant l'ampleur de l'écosystème d'investissement dynamique qui soutient l'entrepreneuriat et l'innovation dans le pays.

B. Subventions gouvernementales

Les subventions gouvernementales sont une source de financement importante pour de nombreuses start-ups au Japon. Le gouvernement japonais offre divers programmes de subventions visant à soutenir l'innovation, la recherche et développement, la création d'emplois, ainsi que d'autres initiatives entrepreneuriales. Cependant, nous allons voir uniquement quelques programmes conçus spécialement pour soutenir la réussite et la croissance des start-ups à fort potentiel dans le domaine de la technologie au Japon.

C. Crowdfunding

Le crowdfunding, ou le financement participatif, est devenu une méthode de financement populaire pour les start-ups au Japon. Les plateformes locales comme Campfire, Makuake et READYFOR permettent aux entrepreneurs de présenter leurs projets et de recevoir des contributions financières en échange de récompenses ou de préventes de produits. Cela permet également de valider l'intérêt du marché pour de nouveaux produits ou services avant leur lancement.

Au-delà de l'aspect financier, le crowdfunding offre aux start-ups l'avantage de valider l'intérêt du marché pour leurs produits ou services, tout en leur permettant d'engager une communauté d'individus partageant leurs valeurs et leur vision. En réussissant une campagne de financement participatif, ces start-ups peuvent également renforcer leur crédibilité auprès d'autres investisseurs potentiels, facilitant ainsi l'accès à d'autres formes de financement à l'avenir.

D. Corporate venture capital (CVC)

Le CVC est une forme d'investissement où une entreprise établie investit dans des start-ups ou des entreprises en phase de croissance qui sont souvent liées à son secteur d'activité ou à ses intérêts stratégiques. Contrairement aux fonds de capital-risque traditionnels, les CVC sont généralement financés par des entreprises déjà établies plutôt que par des investisseurs institutionnels ou des individus.

Au Japon, des entreprises telles que Toyota, Sony, SoftBank et Rakuten ont établi des fonds de CVC pour investir dans des start-ups japonaises et internationales.

- ✓ **SoftBank** : Le SoftBank Vision Fund est reconnu comme l'un des plus importants fonds de capital-risque à l'échelle mondiale, axant ses investissements sur des startups technologiques de premier plan. Outre le financement, SoftBank offre un soutien stratégique et des connexions mondiales, facilitant ainsi l'expansion internationale des startups. À ce jour, le SoftBank Vision Fund a investi dans 319 entreprises à travers le monde, illustrant ainsi son influence significative dans le soutien à l'innovation et à la croissance des startups à l'échelle mondiale (Softbank Vision Fund, 2024).

- ✓ **Sony Innovation Fund** : Ce fonds se focalise sur l'investissement dans des startups innovantes opérant dans des secteurs clés tels que l'intelligence artificielle, la robotique et les technologies de la santé. En outre, Sony propose des possibilités de collaboration technologique et d'accès aux marchés internationaux pour les startups qu'il soutient. À ce jour, le fonds a investi dans 166 entreprises à travers le monde, dont 74 sont basées au Japon (Sony Innovation Fund, 2024). Ces chiffres témoignent de l'engagement de Sony à soutenir l'innovation et le développement entrepreneurial, à la fois sur le plan national et international.

1.4.4. Culture de l'innovation

La culture de l'innovation au Japon est un pilier essentiel qui soutient la création et le développement des start-ups. Plusieurs aspects clés contribuent à cette culture dynamique, notamment, une infrastructure technologique avancée et un secteur de R&D très actif.

- A. Infrastructure technologique avancée** : Le Japon est renommé pour son infrastructure technologique de pointe, ce qui en fait un terrain propice pour les start-ups, particulièrement celles opérant dans les secteurs de la haute technologie, de la robotique, de l'intelligence artificielle et des biotechnologies. Les infrastructures comprennent :

- ✓ **Des Réseaux de communication avancés** : Le Japon dispose de réseaux de communication ultra-rapides et fiables, incluant la 5G, ce qui est crucial pour les start-ups nécessitant une connectivité stable et rapide.
- ✓ **Des Laboratoires de recherche et centres de test** : Des installations de recherche de classe mondiale permettent aux start-ups de développer, tester et affiner leurs produits et technologies.
- ✓ **Écosystèmes de fabrication de haute technologie** : Le Japon possède une expertise inégalée en fabrication de haute précision, ce qui est particulièrement bénéfique pour les start-ups dans les secteurs de l'électronique, de l'automobile et de la robotique.

B. Secteur de R&D actif : Le Japon investit massivement dans la R&D, se classant à la 1^{ère} place mondiale (JETRO, 2020), et cette priorité nationale crée un environnement riche en innovation :

- **Universités et instituts de recherche** : Les universités japonaises, comme l'Université de Tokyo et l'Université de Kyoto, sont des leaders mondiaux en matière de R&D. Elles collaborent étroitement avec les start-ups pour fournir des ressources et des expertises spécialisées.
- **Programmes de collaboration** : De nombreux programmes encouragent la collaboration entre les universités, les instituts de recherche et les entreprises privées. Ces collaborations facilitent le transfert de technologie et l'application commerciale des découvertes scientifiques.
- **Clusters d'innovation** : Des régions comme Tsukuba Science City et Kansai Science City sont des hubs d'innovation, regroupant des entreprises technologiques, des centres de recherche et des institutions académiques. Ces clusters créent un environnement favorable à la synergie et à la coopération.

Ces facteurs montrent que, bien que les contextes algérien et japonais soient très différents, chacun possède des atouts spécifiques pour encourager la création de start-ups. L'analyse des facilités offertes par chaque pays permet de mieux comprendre les dynamiques locales et les opportunités pour les entrepreneurs.

Section 2 : Analyse des opportunités et des obstacles rencontrés par les start-ups en Algérie et au Japon.

Dans cette section, nous analysons les obstacles et opportunités auxquels font face les start-ups en Algérie et au Japon. Ensuite, nous allons analyser l'impact des barrières réglementaires et des contraintes financières dans ces deux pays. Comprendre les défis spécifiques et les opportunités, ainsi que l'impact des barrières réglementaires et des contraintes financières, dans ces deux contextes, est crucial pour entamer une étude comparative entre les deux écosystèmes de start-ups de chacun de ces pays.

2.1. Les start-ups en Algérie : Défis et opportunités

Selon Khelil (2022), les start-ups en Algérie font face à une série de défis et d'opportunités dans leur environnement entrepreneurial.

Parmi les défis, nous pouvons citer, une bureaucratie et des lenteurs administratives persistantes, ainsi qu'une administration publique encore peu numérisée. Le système financier traditionnel, notamment en ce qui concerne les paiements électroniques, représente également un défi majeur. De plus, les limitations en termes d'infrastructures TIC, telles que la disponibilité limitée de la fibre optique et des débits internet, entravent le développement des entreprises technologiques. L'absence de fournisseurs locaux de services Cloud de qualité et de laboratoires de recherche et développement constitue également un frein à l'innovation. Par ailleurs, la concentration des structures d'accompagnement à la capitale (Alger) limite l'accès des start-ups issues d'autres régions à un soutien essentiel. Le paysage économique, caractérisé par un modèle rentier, n'encourage pas non plus l'émergence et la croissance des entreprises innovantes. En outre, l'absence de capitaux risque et la faible valorisation des activités entrepreneuriales des étudiants freinent le développement du secteur. Enfin, certaines réticences culturelles et religieuses entravent l'accès à certains financements, compliquant davantage le parcours des start-ups en Algérie.

Cependant, malgré ces défis, les start-ups en Algérie peuvent tirer parti de plusieurs opportunités prometteuses. Tout d'abord, la jeunesse croissante de la population et le niveau d'éducation en constante augmentation offrent un vivier de talents et d'idées innovantes pour alimenter le secteur entrepreneurial. De plus, l'implication active des intellectuels dans la mise en œuvre de programmes et d'initiatives entrepreneuriales renforce le potentiel de succès des start-ups. L'établissement d'un cadre réglementaire adapté et la création d'un fonds de

subvention par le gouvernement ouvrent la voie à un environnement propice au développement des entreprises émergentes. Les multiples événements et manifestations dédiés aux start-ups et à l'entrepreneuriat offrent également une plateforme pour promouvoir les idées novatrices et favoriser les collaborations. De même, l'engagement politique en faveur de la promotion de l'entrepreneuriat souligne l'importance accordée à ce secteur pour stimuler la croissance économique et l'innovation. Par ailleurs, le marché algérien, encore largement vierge en solutions technologiques, présente un potentiel d'adoption significatif pour les start-ups. L'automatisation limitée au niveau des entreprises crée des opportunités pour développer des solutions efficaces et innovantes. Enfin, la quête de solutions facilitant le quotidien des citoyens offre un terrain fertile pour les entrepreneurs cherchant à répondre à des besoins non satisfaits dans la société.

2.2. Les start-ups au Japon : Défis et opportunités :

Comme partout dans le monde, les start-ups au Japon sont aussi confrontées à divers défis et opportunités dans leur écosystème. Parmi les défis, nous avons la forte concurrence sur un marché déjà saturé dans de nombreux secteurs, ce qui rend difficile pour les nouvelles start-ups de se démarquer. De plus, la culture d'entreprise conservatrice et les structures hiérarchiques rigides peuvent entraver l'innovation et la prise de risque nécessaire pour les start-ups. Le manque d'accès au financement, en particulier pour les jeunes entreprises, est également un obstacle majeur, car les banques traditionnelles sont souvent réticentes à investir dans des entreprises à haut risque (Isayama, 2020).

Cependant, malgré ces défis, les start-ups au Japon bénéficient également de plusieurs opportunités. Le pays dispose d'un écosystème technologique mature et de ressources humaines hautement qualifiées, ce qui favorise l'innovation et la R&D dans divers secteurs. De plus, le marché japonais est connu pour être avide de nouvelles technologies et de solutions innovantes, offrant ainsi un terrain propice à la croissance des start-ups. Les partenariats avec des grandes entreprises japonaises, connues sous le nom de keiretsu, peuvent également fournir aux start-ups un accès aux ressources, aux clients et aux réseaux nécessaires pour réussir sur le marché local.

En outre, le gouvernement japonais a mis en place, ces dernières années, diverses initiatives pour soutenir les start-ups, telles que des incubateurs, des accélérateurs et des programmes de subventions. Ces initiatives visent à encourager l'entrepreneuriat et l'innovation, en fournissant aux start-ups un soutien financier, des conseils en affaires et des opportunités de réseautage.

Enfin, l'intérêt croissant pour les start-ups au Japon, tant de la part des investisseurs nationaux que des investisseurs étrangers, crée de nouvelles opportunités de financement et de croissance pour les jeunes entreprises innovantes.

2.3. Impact des barrières réglementaire en Algérie et au Japon

Après avoir analysé et identifié, les différentes barrières auxquels font face les start-ups en Algérie et au Japon. Dans cet axe, nous allons analyser l'impact des barrières réglementaires et des contraintes financières sur le développement des start-ups dans chaque pays.

2.3.1. Impact des barrières réglementaire en Algérie

En Algérie, les réglementations administratives souvent complexes et peu transparentes constituent un défi majeur pour les jeunes entrepreneurs. Ces démarches bureaucratiques peuvent s'avérer difficiles, décourageant ainsi bon nombre de porteurs d'idée à se lancer en entrepreneuriat et freinant la valorisation des nouvelles start-ups. De plus, l'accès au financement reste un obstacle de taille pour les start-ups algériennes. Les taux d'intérêt élevés et les exigences de garanties rigoureuses imposées par les institutions financières limitent considérablement les possibilités de croissance et d'expansion.

A. Réglementations complexes

Les réglementations algériennes peuvent être floues et difficiles à comprendre, ce qui peut dissuader les entrepreneurs potentiels de lancer leurs entreprises. Les procédures bureaucratiques pour la création d'entreprise peuvent également être longues et compliquées, freinant ainsi l'esprit d'entreprise.

En Algérie, la réglementation représente un obstacle majeur pour les start-ups. Le cadre juridique et administratif complexe et souvent rigide crée des défis considérables pour les jeunes entreprises innovantes. Les procédures de création d'entreprise peuvent être longues et laborieuses, impliquant de nombreuses démarches bureaucratiques qui ralentissent le lancement et la valorisation des start-ups.

Les exigences légales, telles que l'obtention de licences et de permis, ajoutent également des couches de complexité. Ces processus peuvent être coûteux et nécessiter un investissement en temps et en ressources considérable, ce qui est souvent difficile à gérer pour les start-ups disposant de moyens limités. De plus, les lois fiscales et les réglementations du travail peuvent

imposer des charges financières supplémentaires, limitant la capacité des start-ups à croître rapidement.

Pour bénéficier de toutes les facilitations que l'état met à disposition des startups, les entreprises innovantes doivent répondre à un ensemble de critères spécifiques afin d'obtenir le label « start-up » (Ministère de l'économie de la connaissance et des startups, 2023). Cependant, il existe un unique comité de labellisation au niveau national, qui se réunit toutes les deux semaines pour traiter les demandes soumises via le portail national unique de labellisation. Étant donné que l'environnement des start-ups évolue constamment, cette centralisation au niveau national entraîne des délais significatifs, ce qui peut décourager les jeunes porteurs d'idées ainsi que les entreprises innovantes.

Enfin, l'incertitude et la lenteur des réformes réglementaires aggravent cette situation. Les entrepreneurs se retrouvent souvent confrontés à un environnement réglementaire en constante évolution, rendant difficile la planification à long terme et l'adaptation rapide aux nouvelles règles. Cette instabilité peut décourager l'innovation et freiner l'élan entrepreneurial.

En conclusion, la réglementation en Algérie pose des défis significatifs pour les start-ups, entravant leur développement et leur capacité à innover.

B. Accès limité au financement

Le financement est souvent cité comme l'un des principaux obstacles pour les start-ups en Algérie. Les jeunes entreprises ont du mal à obtenir des prêts bancaires en raison des garanties exigées et des taux d'intérêt élevés. De plus, le capital-risque et les investisseurs providentiels sont peu développés, limitant ainsi les options de financement pour les start-ups.

Une étude sur les sources de financement des startups en Algérie a été faite, sur un échantillon de 20 start-ups labélisées (Maçyl, 2022). Selon cette étude, uniquement une seule des start-ups interrogées a reçu un financement bancaire, ce qui confirme la difficulté d'accès à cette source de financement pour ces jeunes entreprises innovantes. Aucune des start-ups interrogées n'a sollicité un financement par crowdfunding. 14 start-ups ont pu obtenir un financement via l'ASF. Cependant, selon le ministre de l'Economie de la connaissance, des Start-up et des Microentreprises, Yacine El Mahdi Oualid (APS, 2023), plus de 5000 start-ups ont été recensées en Algérie, dont 1100 ayant obtenu le label Start-up ou celui de Projet innovant. Tandis qu'à ce jour, l'ASF de son côté, n'a pu recevoir uniquement 350 startups. Parmi elles,

seul 139 demandes de financement ont été traitées et sont actuellement en cours de concrétisation (ASF, 2024).

En tenant compte de ces données, nous pouvons confirmer le constat du manque de sources de financement pour les start-ups en Algérie. Cependant, le financement reste l'une des principales barrières à la création et à la valorisation des start-ups dans le pays.

C. Manque de soutien infrastructurel

L'infrastructure technologique et logistique peut être insuffisante en dehors des grandes villes, ce qui rend difficile pour les start-ups d'accéder aux ressources nécessaires pour développer leurs activités. Le manque d'infrastructures comme les incubateurs, accélérateurs et les espaces de co-working, peut également limiter les opportunités de réseautage et de collaboration pour les jeunes entreprises.

Nous avons précédemment noté que la superficie de l'Algérie est 6,3 fois supérieure à celle du Japon. Cependant, les infrastructures du pays sont concentrées à Alger, ce qui peut constituer un obstacle pour les porteurs d'idées et les entrepreneurs issus d'autres régions de ce vaste pays.

Les statistiques avancées par StartupBlink en 2023, qui classe 100 pays et plus de 1000 villes en fonction de la force de leur écosystème de start-up, confirment cette observation. Sidi M'hamed (Alger) est la seule ville algérienne présente dans ce classement (Startupblink, 2023). En revanche, le Japon, qui a structuré son écosystème en clusters et hubs d'innovation répartis dans différentes régions du pays, est nettement mieux représenté avec 11 villes dans ce même classement (Startupblink, 2023).

En conclusion, le manque de soutien infrastructurel et la concentration de celui-ci dans la capitale entravent le développement et la valorisation des start-ups issues d'autres régions du pays.

2.3.2. Impact des barrières réglementaire au Japon

Au Japon, malgré un écosystème favorable aux start-ups, certaines barrières réglementaires et contraintes financières peuvent influencer leur développement.

Au Japon, bien que l'environnement réglementaire soit généralement favorable aux start-ups, certaines lois, notamment celles relatives à la protection des consommateurs et des données, peuvent compliquer les choses pour les jeunes start-ups. De plus, les exigences en matière de

financement sont élevées, avec une pression accrue pour démontrer une rentabilité rapide. Cette situation peut restreindre les possibilités d'investissements à long terme et d'innovations de rupture, compromettant ainsi le potentiel d'innovation du pays.

A. Réglementations strictes :

L'impact de la réglementation stricte sur la valorisation des start-ups au Japon est significatif et façonne profondément leur parcours dans l'écosystème entrepreneurial. Cette réglementation, souvent conçue pour garantir la protection des consommateurs et maintenir la stabilité économique, présente à la fois des avantages et des défis pour les jeunes start-ups.

D'un côté, les normes strictes renforcent la confiance des consommateurs japonais en assurant la qualité et la sécurité des produits et services proposés par les start-ups. Cela peut favoriser l'adoption rapide de nouvelles technologies et innovations, soutenant ainsi la croissance et l'expansion des entreprises respectueuses des régulations.

Cependant, la conformité à ces régulations strictes peut être une tâche ardue pour les start-ups, en particulier celles avec des ressources limitées. Les processus administratifs complexes et les exigences détaillées peuvent ralentir le développement et l'introduction sur le marché de nouveaux produits et services. Cette lourdeur réglementaire peut également dissuader les investisseurs potentiels, qui préfèrent souvent des secteurs où les barrières à l'entrée sont moins contraignantes.

De plus, la rigidité des régulations peut limiter la capacité des start-ups à innover rapidement et à s'adapter aux changements rapides du marché. Cela pourrait compromettre leur compétitivité face à des entreprises plus établies ou à des concurrents internationaux qui opèrent dans des environnements réglementaires plus souples.

Un exemple concret de l'impact de la réglementation stricte sur les start-ups au Japon peut être observé dans le secteur des technologies financières (FinTech). Les start-ups japonaises opérant dans ce domaine, se trouvent confrontées à une réglementation stricte établie par l'Agence des Services Financiers (FSA). Pour opérer légalement, ces start-ups doivent obtenir des licences spécifiques et se conformer à des normes rigoureuses de sécurité des données et de protection des consommateurs. Bien que ces régulations visent à assurer la stabilité du système financier et à protéger les intérêts des utilisateurs, elles représentent également des défis importants pour les start-ups. Les processus complexes et les coûts élevés associés à la conformité réglementaire

peuvent retarder le développement et l'innovation, limitant ainsi la capacité des start-ups à rivaliser efficacement sur un marché compétitif.

B. Accès au financement

L'accès au financement pour les start-ups au Japon est crucial pour leur développement et leur croissance. Le pays bénéficie d'un écosystème financier diversifié qui comprend une variété d'acteurs tels que les business angels, les fonds de capital-risque et les institutions publiques. Les business angels jouent un rôle essentiel en investissant non seulement des capitaux mais aussi leur expertise et leur réseau, souvent dès les premières étapes de vie des start-ups. Parallèlement, les fonds de capital-risque japonais, spécialisés dans différents secteurs comme la technologie et la biotechnologie, offrent des opportunités de financement aux start-ups à fort potentiel de croissance.

Le gouvernement japonais soutient également activement l'écosystème des start-ups à travers divers programmes et initiatives, notamment le programme J-Startup qui vise à propulser les start-ups japonaises sur la scène mondiale. Cela se traduit par un soutien financier, des possibilités de réseautage et des accès facilités au marché international, renforçant ainsi les perspectives de croissance des jeunes entreprises innovantes.

Cependant, malgré ces avantages, l'accès au financement au Japon n'est pas sans défis. Les start-ups doivent répondre à des critères d'investissement rigoureux, démontrant leur capacité à générer un retour sur investissement attractif et à atteindre des objectifs de croissance ambitieux. La concurrence pour attirer des investisseurs est intense, surtout dans les secteurs technologiques populaires, obligeant les start-ups à se démarquer par leur proposition de valeur unique et leur exécution stratégique.

Cependant, le Japon compte seulement sept licornes. Selon Gen Isayama, patron de World Innovation Lab, rapporté à son PIB, d'une valeur de 4233,54 milliards de dollars en 2022 (Statista, 2022), le Japon devrait compter au moins entre 50 et 60 licornes. Selon la même source, « *au Japon, les efforts d'innovation ont toujours été menés par les grandes entreprises en interne. Et les banques ont aussi tendance à ignorer les start-up parce qu'elles sont "très liées" à ces grands groupes* » (Pascal Samama, 2020). Par conséquent, en raison de ressources insuffisantes pour se développer, de nombreuses start-ups japonaises se voient contraintes de s'introduire en bourse rapidement. Mais selon Takeshi Aida, un expert japonais, fondateur et

PDG de RevComm, une start-up basée à Tokyo, qui offre un système d'IA visant à améliorer les techniques de vente, « si vous y allez trop tôt vous ne grandirez jamais » (AFP, 2020).

C. Culture entrepreneuriale

La culture entrepreneuriale au Japon présente plusieurs caractéristiques qui influencent le développement des start-ups. Le conservatisme est une caractéristique notable, avec une forte aversion au risque. Cette attitude peut décourager les individus de quitter des emplois stables pour lancer leur propre entreprise. La préférence pour la sécurité de l'emploi dans des entreprises établies est encore très présente. De plus, selon Takeshi Aida « *Il faut vraiment avoir des tripes pour faire les choses différemment* », car contrairement à certaines cultures où l'échec entrepreneurial est vu comme une expérience d'apprentissage, au Japon, l'échec peut être fortement stigmatisé. Cette perception peut dissuader les entrepreneurs potentiels de prendre des risques.

Selon M.Isayama, « *le système éducatif japonais est calibré pour les besoins de main-d'œuvre des grands groupes du pays : avoir des employés consciencieux qui suivent les ordres* ». Cependant, la loyauté envers l'entreprise est également valorisée dans la culture japonaise. Beaucoup de jeunes diplômés préfèrent intégrer des entreprises bien établies où ils envisagent une carrière à long terme, plutôt que de se lancer dans l'entrepreneuriat.

Conclusion

L'analyse de l'impact des barrières réglementaires et des contraintes financières sur le développement des start-ups en Algérie et au Japon révèle des défis distincts mais significatifs dans les deux contextes.

En Algérie, les start-ups sont lourdement impactées par un environnement réglementaire complexe et souvent flou. Les procédures administratives longues et les réglementations rigides peuvent freiner l'élan entrepreneurial, retardant le lancement et la croissance des jeunes entreprises. De plus, l'accès au financement reste limité, avec des conditions de prêts souvent strictes et peu de sources de capital-risque disponibles. Ces contraintes financières entravent la capacité des start-ups à innover et à se développer à un rythme compétitif. En outre, le manque de soutien infrastructurel et sa concentration dans une seule région, peut représenter un défi de majeur pour les porteurs de projets et les start-ups d'autres régions.

Par conséquent, il est essentiel de simplifier les réglementations, d'augmenter les opportunités de financement, d'encourager la création d'infrastructure à travers diverses régions du pays pour soutenir les entrepreneurs algériens.

Au Japon, bien que le soutien gouvernemental soit plus structuré et que l'accès au capital soit relativement plus aisé, les start-ups font face à des réglementations strictes, notamment en matière de protection des consommateurs et des données. Ces réglementations, bien qu'importantes pour assurer la sécurité et la confiance des consommateurs, peuvent imposer des contraintes supplémentaires aux start-ups en phase de croissance. De plus, la culture d'entreprise conservatrice et la concurrence intense des grandes entreprises peuvent limiter les opportunités pour les start-ups innovantes. Pour favoriser un environnement plus propice, il serait bénéfique d'assouplir certaines réglementations et de promouvoir une culture plus favorable à la prise de risques et à l'innovation.

Malgré les différences contextuelles, il est évident que les barrières réglementaires et les contraintes financières jouent un rôle crucial dans la valorisation des start-ups en Algérie et au Japon. En Algérie, l'accent doit être mis sur la simplification des réglementations et l'amélioration de l'accès au financement, tandis qu'au Japon, un assouplissement des réglementations spécifiques et une promotion accrue de l'innovation et de la prise de risques pourraient stimuler davantage l'écosystème des start-ups. En abordant ces défis, les deux pays peuvent créer des environnements plus favorables pour les entrepreneurs, permettant ainsi à leurs start-ups de prospérer et de contribuer pleinement à la croissance économique nationale.

Chapitre 3 :

Analyse comparative
des écosystèmes des
start-up en Algérie et
au Japon

Chapitre 3 : Analyse comparative des écosystèmes des start-ups en Algérie et au Japon

Introduction

Ce chapitre propose une analyse comparative approfondie des écosystèmes des start-ups en Algérie et au Japon. Cette comparaison se fera selon plusieurs dimensions clés : la maturité économique, les cultures entrepreneuriales, le niveau éducatif et les politiques gouvernementales. L'objectif est de mettre en évidence les points forts et les défis propres à chaque environnement, afin de mieux comprendre les dynamiques spécifiques.

Section 1 : Analyse de la maturité économique, des cultures entrepreneuriales et du niveau éducatif.

L'analyse de la maturité économique et des cultures entrepreneuriales ainsi que du niveau éducatif est essentielle pour comprendre les dynamiques qui influencent la création et la valorisation des start-ups dans différents contextes nationaux. En Algérie et au Japon, ces dynamiques varient considérablement en raison des différences en termes de développement économique, d'infrastructures, de ressources disponibles, de cultures entrepreneuriales, et de systèmes éducatifs.

Dans cette section, nous explorerons d'abord les indicateurs économiques et l'infrastructure de chaque pays pour évaluer la maturité économique. Nous examinerons ensuite les opportunités de marché et les ressources disponibles pour les start-ups. Par la suite, nous analyserons les cultures entrepreneuriales respectives, y compris les attitudes sociales et familiales envers l'entrepreneuriat, ainsi que les perceptions des risques et des échecs. Enfin, nous nous pencherons sur le niveau et la qualité de l'éducation, en particulier en matière de formation entrepreneuriale et technique, ainsi que sur les programmes de formation et les initiatives entrepreneuriales disponibles.

Cette analyse comparative vise à mettre en lumière les facteurs qui favorisent ou entravent le développement des start-ups en Algérie et au Japon.

1.1. La maturité économique

La maturité économique d'un pays est un facteur déterminant dans la formation et la croissance de son écosystème de start-ups. Elle influence directement les opportunités disponibles, les ressources accessibles, et les infrastructures en place. Cet axe vise à comparer la maturité économique de l'Algérie et du Japon, deux pays présentant des contextes économiques très différents. En examinant les indicateurs économiques, les infrastructures disponibles, et les opportunités commerciales, nous chercherons à comprendre comment ces éléments façonnent les environnements entrepreneuriaux et impactent la dynamique des start-ups dans chaque pays.

1.1.1. Indicateurs économiques

La maturité économique d'un pays se reflète dans ses indicateurs économiques tels que le PIB, le taux de croissance, le niveau de développement technologique et l'infrastructure.

Cependant, l'Algérie, se distingue en étant dotée du 3^{ème} PIB le plus élevé du continent africain, estimé à 244,7 milliards USD en 2023 selon le FMI, et du PIB par habitant le plus élevé du Maghreb, atteignant 4 982 USD la même année (Direction Générale du Trésor, 2024). Après un rebond significatif de 3,8 % en 2021, l'activité économique a maintenu un taux de croissance de 3,6 % en 2022, avant de s'accélérer à 4,2 % en 2023, grâce à la reprise de la production d'hydrocarbures et aux solides performances des secteurs de l'industrie, de la construction et des services (Direction Générale du Trésor, 2024). L'Algérie se situe donc actuellement à la 56^e place des grandes économies (Données Mondiales, 2024).

Le pays fait face à un taux de chômage élevé, particulièrement chez les jeunes, qui s'élevait à 12.49 % en 2022 (Statista, 2024) et a légèrement diminué à 12.3% en 2023 (Banque Mondiale, 2023). L'inflation constitue également un défi, oscillant autour de 9.3% en 2022 (Banque Mondiale, 2023). En terme technologie, l'Algérie détient la 78^{ème} place en terme de dépenses en R&D, avec un indice de dépense de 0.50% du PIB, et la 119^{ème} mondiale en terme de capacité à innover (Soumitra Dutta, 2023).

Le Japon, en revanche, est l'une des plus grandes économies du monde avec un PIB estimé à 4 365 milliards USD, et un PIB par habitant estimé à environ 35 385 USD (Statista, 2023), ce qui le place en troisième position mondiale en 2023 (DELABIA, 2024). La croissance économique est relativement stable mais faible, autour de 1% par an, en raison de facteurs démographiques et de la maturité du marché. Le Japon est un leader mondial en technologie, innovation et industrie manufacturière. Il détient la 7^{ème} place en terme de dépenses en R&D avec un indice de dépense de 3.3% du PIB, dépassant ainsi la Chine qui se trouve plus bas, à la 14^{ème} place du classement, avec un indice de 2.43% (OCDE, 2024). En terme de capacité à innover le Japon détient la 13^{ème}, avec un score de 54.6, juste derrière la Chine qui détient la 12^{ème} place avec un score de 55.3 (Soumitra Dutta, 2023).

Le taux de chômage est faible, environ 2.6% en 2022 (Macrotrends LLC , 2024), l'inflation a atteint 3.1% en 2023 (Zone Bourse, 2024) et le pays bénéficie d'infrastructures avancées et d'un environnement favorable aux affaires.

1.1.2. Infrastructure et accès aux ressources

L'accès aux infrastructures (technologiques, logistiques, etc.) et aux ressources (financières, humaines, matérielles) est crucial pour le développement des start-ups.

En Algérie, l'infrastructure est en développement, avec des investissements importants dans les secteurs des transports, de l'énergie et des télécommunications. Cependant, les infrastructures technologiques restent en retard par rapport aux standards internationaux, ce qui peut freiner le développement des start-ups technologiques. L'accès aux ressources financières est également limité, avec un secteur bancaire dominé par des institutions publiques et un marché des capitaux peu développé.

En revanche, le Japon dispose d'infrastructures parmi les plus avancées au monde, incluant des réseaux de transport ultra-efficaces se classant à la tête du podium mondial, une couverture internet rapide et fiable, et des installations de recherche de pointe (Schwab, 2019). L'accès aux ressources financières est facilité par un secteur financier diversifié et développé, comprenant des banques, des fonds de capital-risque, et des investisseurs providentiels actifs dans le soutien aux start-ups.

1.1.3. Marché et opportunités commerciales

La taille et la diversité du marché, ainsi que les opportunités commerciales disponibles, jouent également un rôle clé dans le succès des start-ups.

Le marché algérien est en émergence, avec une population jeune et un potentiel de consommation en expansion. Cependant, le pouvoir d'achat reste limité pour une large part de la population, et les opportunités commerciales sont souvent restreintes par des réglementations strictes et un environnement d'affaires complexe. Les secteurs porteurs incluent les technologies de l'information, l'énergie renouvelable, et l'agriculture.

Le marché japonais quant à lui, est mature et sophistiqué, avec une forte demande pour des produits et services innovants. Les start-ups japonaises bénéficient d'un accès à un marché intérieur riche et d'opportunités d'expansion internationale grâce à des accords commerciaux et une forte présence dans la région Asie-Pacifique. Les secteurs porteurs incluent la robotique, l'intelligence artificielle, l'IoT, et la santé.

Tableau 1 : Comparaison de la maturité économique

Pays	Algérie	Japon
PIB (Milliards USD)	244.7	4 365
PIB par Habitant (USD)	4982	35 385
Classement Mondial	56	3
Taux de croissance (%)	4.2	1
Taux de chômage (%)	12.3	2.6
Taux d'inflation (%)	9.3	3.1
Dépense en R&D (% PIB)	0.5	3.3
Classement Mondial	78	7
Capacité à Innover (Score)	16.1	54.6
Classement Mondial	119	13
Infrastructures	Limité	Avancée
Secteur financier	Dominé par le secteur public et limité	Diversifié et développé
Marché	En croissance	Mature et sophistiqué
Les secteurs porteurs	TIC, énergies renouvelables, agriculture	Robotique, AI, IoT

Source : Elaboré par nous-même.

1.2. Cultures entrepreneuriales

Les cultures entrepreneuriales en Algérie et au Japon diffèrent de manière significative. Les attitudes envers l'entrepreneuriat, le niveau de soutien social et familial, ainsi que les perceptions des risques et des échecs varient dans chaque pays.

D'abord, les attitudes envers l'entrepreneuriat varient considérablement entre l'Algérie et le Japon. En Algérie, l'entrepreneuriat est souvent perçu comme une alternative à l'emploi traditionnel en raison du taux de chômage élevé et des opportunités limitées dans le secteur public. L'esprit entrepreneurial y est encouragé par des initiatives locales et des programmes de

soutien, bien que les défis culturels, tels que la préférence pour la stabilité et la sécurité de l'emploi, persistent.

En revanche, au Japon, l'entrepreneuriat est souvent vu comme une carrière risquée par rapport aux emplois stables et bien rémunérés dans les grandes entreprises. Cependant, cette perception évolue lentement grâce à des succès récents de start-ups et à une plus grande valorisation de l'innovation. Le soutien social et familial à l'entrepreneuriat est également plus fort en Algérie qu'au Japon, où la culture du travail collectif et de la fidélité à l'entreprise prédomine.

De plus, en Algérie, les réseaux sociaux et familiaux jouent un rôle crucial dans le soutien des entrepreneurs. Les familles sont souvent prêtes à investir dans les projets de leurs membres et à offrir un soutien moral. Cependant, cette aide peut parfois être limitée par les ressources disponibles. Alors qu'au Japon, le soutien familial et social pour les entrepreneurs est moins prononcé, en grande partie à cause de la préférence culturelle pour des emplois stables. Toutefois, des initiatives pour changer cette mentalité sont en cours, avec des programmes visant à promouvoir l'entrepreneuriat comme une voie de carrière viable.

Enfin, les perceptions des risques et des échecs diffèrent également. En Algérie, l'échec entrepreneurial est souvent stigmatisé, mais la société devient progressivement plus tolérante envers les entrepreneurs qui prennent des risques. Cette évolution est soutenue par des campagnes de sensibilisation et des témoignages de succès d'entrepreneurs locaux. Cependant, au Japon, l'échec est traditionnellement mal vu, ce qui peut dissuader les individus de se lancer dans des projets entrepreneuriaux. Néanmoins, la culture japonaise commence à évoluer, et il y a un effort croissant pour accepter l'échec comme une étape d'apprentissage inévitable dans le processus entrepreneurial.

1.3. Niveau et qualité de l'éducation

Le niveau et la qualité de l'éducation, notamment en matière de formation entrepreneuriale et technique, sont déterminants pour le développement des start-ups. Dans cet axe nous allons analyser les systèmes éducatifs en Algérie et au Japon, en mettant l'accent sur les programmes de formation à l'entrepreneuriat et les compétences techniques enseignées.

Les systèmes éducatifs en Algérie et au Japon diffèrent de manière significative, impactant ainsi le développement des compétences entrepreneuriales. En Algérie, le système éducatif souffre de limitations en termes de ressources et de qualité de l'enseignement, malgré les réformes en cours. L'éducation à l'entrepreneuriat n'est pas encore suffisamment intégrée dans les programmes scolaires et universitaires. Au Japon, le système éducatif est bien développé et met

fortement l'accent sur la discipline et l'excellence académique. Cependant, il a été critiqué pour son manque de promotion de la créativité et de l'innovation. Des efforts sont faits pour intégrer davantage l'éducation entrepreneuriale et encourager les compétences pratiques et créatives. Pour ce qui est des programmes de formation à l'entrepreneuriat, diverses initiatives ont été mises en œuvre en Algérie pour les promouvoir, comme les programmes gouvernementaux et les partenariats avec des organisations internationales. Cependant, ces programmes restent souvent limités en termes de portée et d'accès. Au Japon, les universités et les institutions de recherche commencent à proposer des programmes de formation à l'entrepreneuriat plus complets et structurés. Ces programmes sont soutenus par des partenariats avec l'industrie et des initiatives gouvernementales visant à stimuler l'innovation.

Tableau 2 : Comparaison des cultures entrepreneuriales et du niveau éducatif

Pays	Algérie	Japon
Attitudes envers l'entrepreneuriat	Alternance à l'emploi traditionnel / Esprit entrepreneurial encouragé	Carrière risquée / Culture de travail collectif et de la fidélité à l'entreprise prédominante
Soutien social et familial	Un rôle crucial dans le soutien des entrepreneurs	Moins prononcé
Perception des risques	Société plus tolérante aux entrepreneurs qui prennent des risques	L'échec est traditionnellement mal vu
Système éducatif	Ressources et qualité de l'enseignement Limitées / Education entrepreneurial Insuffisante	Bien développé / Met l'accent sur la discipline et l'excellence académique / Manque de promotion de la créativité et de l'innovation
Programme de formation à l'entrepreneuriat	Portée et Accès Limités	Complet et Structuré / Soutenu par les industries

Source : Elaboré par nous-même.

Conclusion

En conclue que la maturité économique de l'Algérie et du Japon présente des contrastes marqués (Voir le tableau n°2). L'Algérie, bien que riche en ressources naturelles, doit encore développer ses infrastructures et diversifier son économie pour soutenir un écosystème de start-ups dynamique. Le Japon, avec son économie avancée et ses infrastructures robustes, offre un environnement favorable à l'innovation et à la croissance des start-ups. Ces différences influencent fortement les opportunités et les défis rencontrés par les entrepreneurs dans chaque pays.

De plus, la comparaison des cultures entrepreneuriales et des niveaux éducatifs entre l'Algérie et le Japon révèle des contrastes marqués, chacun ayant des implications significatives pour la création et la valorisation des start-ups dans chaque pays (Voir le tableau n°3).

En Algérie, l'entrepreneuriat est souvent perçu comme une réponse au chômage élevé et aux opportunités limitées dans le secteur public. Malgré un soutien familial et social robuste, les attitudes envers le risque et l'échec entrepreneurial restent un défi culturel. De plus, le système éducatif, bien qu'en évolution, peine encore à intégrer pleinement l'éducation à l'entrepreneuriat.

En revanche, au Japon, où la sécurité de l'emploi est valorisée, l'entrepreneuriat est souvent considéré comme risqué. Cependant, des initiatives récentes encouragent une plus grande tolérance à l'échec et promeuvent l'innovation. Le système éducatif japonais, reconnu pour son excellence académique, est en transition vers une plus grande inclusion de l'entrepreneuriat, bien que des critiques persistent quant à la promotion de la créativité.

Dans les deux pays, des progrès sont observés avec des programmes gouvernementaux, des initiatives institutionnelles et des partenariats visant à renforcer l'écosystème des start-ups. Toutefois, des défis persistants comme les barrières réglementaires, l'accès inégal au financement et la nécessité d'une éducation plus orientée vers l'entrepreneuriat nécessitent une attention continue.

Ainsi, pour favoriser un environnement plus propice à l'innovation et à la croissance des start-ups, l'Algérie et le Japon pourraient bénéficier d'une intensification des efforts visant à promouvoir une culture entrepreneuriale plus dynamique et à améliorer l'éducation entrepreneuriale à tous les niveaux. Cela pourrait non seulement stimuler la création d'entreprises innovantes mais aussi contribuer de manière significative au développement économique et à la création d'emplois dans ces nations.

Section 2 : Analyse des politiques gouvernementales en faveur des Start-ups

Les politiques gouvernementales jouent un rôle crucial dans la création d'un écosystème propice à l'innovation et à la valorisation des start-ups. Elles peuvent fournir les ressources nécessaires, réduire les obstacles administratifs et créer des incitations pour encourager l'entrepreneuriat. Dans cette section, nous allons analyser et comparer les politiques gouvernementales en faveur des start-ups en Algérie et au Japon. En examinant les initiatives de soutien à l'innovation, les programmes de financement et les régulations administratives, nous chercherons à comprendre comment chaque pays soutient ses start-ups et quelles leçons peuvent être tirées de leurs expériences respectives. Cette analyse mettra en lumière les forces et les faiblesses des approches adoptées par les deux pays, offrant ainsi des pistes pour renforcer les écosystèmes entrepreneuriaux en Algérie et au Japon.

2.1. Politiques de soutien à l'innovation

Les politiques de soutien à l'innovation sont essentielles pour stimuler la création et la valorisation des start-ups. Ces politiques incluent des subventions, des avantages fiscaux, des programmes de R&D et des initiatives visant à favoriser la collaboration entre les start-ups et les grandes entreprises.

En Algérie, le gouvernement a mis en place plusieurs initiatives pour encourager l'innovation et soutenir les start-ups. Cela inclut des subventions pour les projets innovants, des incubateurs et des accélérateurs d'entreprises, ainsi que des avantages fiscaux pour les entreprises innovantes et les incubateurs ainsi que pour les dépenses en R&D. L'un des principaux dispositifs est l'octroi de subventions pour les projets innovants. Ces subventions visent à couvrir une partie des coûts liés à la recherche et au développement de nouveaux produits ou services, notamment le financement des prototypes, permettant ainsi aux jeunes entreprises de surmonter les obstacles financiers initiaux. Pour compléter ce soutien financier direct, le pays a vu l'émergence de plusieurs incubateurs et accélérateurs, souvent soutenus par des institutions publiques. Ces structures offrent aux start-ups un environnement propice au développement de leurs idées, avec un accès à des ressources variées, des conseils d'experts et des réseaux de contacts utiles. Les incubateurs jouent un rôle crucial en fournissant un espace physique, des services administratifs, et des programmes de mentorat, tandis que les accélérateurs offrent un soutien intensif sur une période limitée, souvent en échange d'une participation au capital de l'entreprise. En plus des subventions et des structures d'accompagnement, le gouvernement

propose des déduction d'impôt pour les dépenses de R&D. Cette mesure vise à encourager les entreprises à investir davantage dans l'innovation en réduisant le coût net de ces investissements. La loi des finances 2023, a introduit des déductions d'un montant pouvant aller jusqu'à 30% du montant de revenu ou bénéfice imposable, dans la limite d'un plafond de 200 millions DA, des dépenses d'entreprises liées aux activités de R&D et d'innovation ouverte (LF, 2023). Les déductions d'impôt rendent les projets de R&D financièrement plus accessibles et attractifs pour les entreprises. En 2020, le gouvernement a initié le programme national "Algeria Disrupt", spécifiquement conçu pour les start-ups et l'écosystème local de l'innovation. Son objectif est de mettre en place un cadre réglementaire favorable à l'innovation et d'améliorer les structures de financement pour soutenir l'innovation. Dans le but de promouvoir les startups et accélérer leur valorisation. Le programme a introduit le fonds d'investissement publique dédié aux start-up « ASF », ainsi que l'accélérateur public de startup « A-venture ». Le programme comporte également un volet lié à la labélisation de l'innovation pour favoriser l'écosystème et financer des entreprises à fort potentiel de moins de 250 employés qui existent depuis moins de 8 ans avec des modèles d'affaires basés sur des résultats ou services innovants. Les entreprises disposant du label « start-up » et « incubateur » bénéficient d'avantages fiscaux significatifs, tels que des exemptions de la TAP, de l'IRG, de l'IBS et de la TVA. Cependant, ces politiques en Algérie, bien que récentes, montrent une volonté claire de structurer et de renforcer l'écosystème entrepreneurial. En combinant soutien financier, infrastructures d'accompagnement et incitations fiscales, le gouvernement cherche à créer un environnement plus favorable pour les start-ups et à stimuler l'innovation dans le pays.

En revanche, au Japon, les politiques de soutien à l'innovation sont bien établies et jouent un rôle crucial dans le développement des start-ups. Le gouvernement japonais offre des subventions généreuses pour les activités de R&D, ciblant principalement les technologies de pointe et les secteurs créatifs. Ces subventions aident les entreprises à surmonter les coûts initiaux de l'innovation, rendant les projets plus réalisables et moins risqués. En plus des subventions, le Japon propose des déductions d'impôt substantiels pour encourager les entreprises à investir dans la R&D. Ces incitations fiscales visent à réduire le coût net de l'innovation, rendant les investissements plus attrayants pour les entreprises de toutes tailles. Le programme "J-Startup" est une initiative phare du gouvernement japonais pour soutenir les start-ups à fort potentiel de croissance. Ce programme offre un large éventail de soutiens, y compris des subventions, des opportunités de formation, un accès à des réseaux de mentors et d'investisseurs, ainsi que des facilités pour participer à des événements internationaux. "J-

"Startup" vise à propulser les start-ups japonaises sur la scène mondiale en leur fournissant les ressources nécessaires pour réussir. Le Japon encourage également activement les partenariats entre les start-ups et les grandes entreprises. Ces collaborations permettent aux start-ups de bénéficier de l'expertise, des ressources et des réseaux des grandes entreprises, tout en offrant à ces dernières l'opportunité de s'immerger dans des innovations disruptives. Cette synergie est essentielle pour dynamiser l'écosystème entrepreneurial et favoriser une culture de l'innovation continue. Cependant, les politiques de soutien à l'innovation au Japon sont bien intégrées et diversifiées, offrant des subventions, des incitations fiscales et des programmes de soutien spécifiques comme "J-Startup". Ces initiatives sont conçues pour créer un environnement favorable à l'innovation et à la croissance des start-ups.

La comparaison des politiques de soutien à l'innovation en Algérie et au Japon révèle des différences significatives en termes de robustesse, de diversité et d'efficacité. Cette analyse met en lumière les points forts et les défis propres à chaque pays, ainsi que l'impact de ces politiques sur leurs écosystèmes entrepreneuriaux respectifs. Le Japon dispose de politiques de soutien à l'innovation bien établies et robustes. Les subventions généreuses pour la R&D et les crédits d'impôt substantiels encouragent fortement les entreprises à investir dans l'innovation. Les programmes de soutien spécifiques, tels que le programme "J-Startup", offrent un cadre complet pour les start-ups à fort potentiel, incluant un accès à des financements, des formations, des réseaux de mentors et des opportunités internationales. En outre, le Japon favorise activement les collaborations entre start-ups et grandes entreprises, permettant aux jeunes entreprises de bénéficier de ressources et d'expertises tout en apportant des innovations disruptives aux grandes entreprises.

En comparaison, l'Algérie est encore en phase de développement de ses politiques de soutien à l'innovation. Bien que des initiatives importantes aient été mises en place, telles que des subventions pour les projets innovants, des crédits d'impôt pour la R&D, et des incubateurs et accélérateurs, ces efforts sont relativement récents et en cours de structuration. Le programme "Algeria Disrupt" est un exemple notable d'initiative visant à promouvoir les start-ups et accélérer leur valorisation. Cependant, l'Algérie doit encore surmonter plusieurs défis, notamment des procédures bureaucratiques complexes et des réglementations strictes, qui peuvent freiner l'innovation et la croissance des start-ups.

L'impact de ces politiques est visible dans la maturité et la dynamique des écosystèmes entrepreneuriaux des deux pays. Au Japon, les politiques intégrées et diversifiées créent un environnement favorable à l'innovation, permettant aux start-ups de prospérer et de contribuer

de manière significative à l'économie nationale. Les incitations fiscales attractives et les subventions généreuses réduisent les coûts et les risques associés à l'innovation, encourageant ainsi davantage d'entrepreneurs à lancer de nouveaux projets.

En Algérie, bien que les politiques de soutien à l'innovation soient en développement, il y a une volonté claire de structurer et de renforcer l'écosystème entrepreneurial. Les subventions et les déductions d'impôt commencent à jouer un rôle crucial dans la réduction des barrières financières pour les start-ups. Cependant, l'efficacité de ces politiques reste à observer à long terme, car le pays continue d'affiner et d'améliorer ses stratégies de soutien.

En conclusion, nous pouvons constater que l'Algérie peut tirer des leçons précieuses des pratiques japonaises pour créer un environnement plus favorable et efficace pour les start-ups. L'adoption de meilleures pratiques, telles que la simplification des démarches administratives, l'augmentation des incitations fiscales et le renforcement des collaborations entre start-ups et grandes entreprises, peut aider à stimuler l'innovation et à dynamiser l'écosystème entrepreneurial algérien. Le partage des connaissances et des expériences entre les deux pays pourrait également favoriser l'émergence de politiques plus adaptées et performantes pour soutenir l'innovation et l'entrepreneuriat.

2.2. Initiatives de financement et d'investissement

L'accès au financement est aussi un enjeu majeur pour les start-ups. Cet axe analysera les initiatives de financement et d'investissement mises en place par les gouvernements algérien et japonais, ainsi que leur efficacité.

En Algérie, le financement des start-ups reste un défi majeur, mais diverses initiatives ont été mises en place pour améliorer l'accès au capital. Les banques algériennes commencent à offrir des prêts spécifiques pour les PME et les start-ups, bien que les conditions soient souvent strictes et les taux d'intérêt élevés. L'ASF, offre un financement aux entreprises labélisés « Start-ups ». Le Fonds National d'Investissement (FNI) offre des subventions et des prêts pour soutenir les projets innovants et les jeunes entreprises. Le programme "ANADE" fournit des micro-crédits et un soutien aux jeunes entrepreneurs. Le gouvernement a également lancé des initiatives pour attirer les investissements étrangers et développer le capital-risque local, mais ces efforts en sont encore à leurs débuts. Plusieurs incubateurs et accélérateurs, tels que "IncubeMe" et "Sylabs," fournissent non seulement des espaces de travail, mais aussi un accès à des réseaux de mentors et d'investisseurs, aidant ainsi les start-ups à lever des fonds.

Au Japon, en revanche, les start-ups bénéficient d'un accès plus facile au financement grâce à une combinaison de soutien gouvernemental, de capital-risque, de fonds d'investissement et de partenariats avec des entreprises établies. Le gouvernement japonais offre de nombreuses subventions et programmes de soutien pour les start-ups. Le programme "J-Startup" offrent un soutien global incluant des subventions, des formations et un accès à des réseaux internationaux. Les crédits d'impôt pour la R&D et les initiatives de soutien aux PME sont également très développés, facilitant l'innovation et le développement des start-ups. Le marché du capital-risque au Japon est bien développé, avec de nombreux fonds dédiés aux start-ups technologiques et innovantes. Des entreprises comme SoftBank et Mitsubishi UFJ Capital jouent un rôle important dans le financement des start-ups. Les fonds de pension et les grandes institutions financières commencent également à investir davantage dans les start-ups, diversifiant ainsi les sources de capital disponible. Les grandes entreprises japonaises jouent un rôle crucial dans l'écosystème des start-ups. Des programmes de collaboration et d'investissement, tels que les CVC, permettent aux start-ups d'accéder à des financements et à des ressources essentielles pour leur croissance. Des initiatives comme "Plug and Play Japan" facilitent les partenariats entre start-ups et grandes entreprises, offrant ainsi des opportunités de financement et de collaboration. Le Japon dispose de nombreux incubateurs et accélérateurs de renommée internationale, tels que "Techstars Japan" et "500 Startups Japan," qui fournissent un soutien global aux start-ups, incluant le mentorat, l'accès aux investisseurs et des programmes de formation intensifs.

Les initiatives de financement et d'investissement jouent un rôle crucial dans le développement des start-ups en Algérie et au Japon. En Algérie, bien que les sources de financement soient encore limitées, des efforts significatifs sont faits pour améliorer l'accès au capital et attirer les investisseurs. Au Japon, un écosystème de financement bien établi, soutenu par des initiatives gouvernementales et des acteurs privés, offre des opportunités robustes pour les start-ups. Les différences et similitudes dans les approches de financement entre les deux pays offrent des perspectives intéressantes pour renforcer les écosystèmes des start-ups et stimuler l'innovation et la croissance économique.

2.3. Réglementation et facilitation administrative

Un cadre réglementaire favorable et des processus administratifs simplifiés sont essentiels pour encourager la création et la valorisation des start-ups. En Algérie, le cadre réglementaire pour les start-ups est en cours de développement et connaît des réformes visant à créer un

environnement plus favorable aux entrepreneurs. Dans cette section, nous allons examiner la réglementation et les efforts de facilitation administrative en Algérie et au Japon, en mettant en évidence les aspects facilitants et les contraintes pour les entrepreneurs.

Le gouvernement algérien a entrepris plusieurs initiatives pour simplifier les processus de création d'entreprises. Des efforts ont été faits pour réduire le nombre de procédures et les délais nécessaires pour enregistrer une entreprise. Cependant, les entrepreneurs signalent encore des difficultés liées à la bureaucratie et à la lenteur administrative. Des mesures spécifiques ont été introduites pour encourager les start-ups, telles que des incitations fiscales, des exonérations de certaines taxes et la mise en place de zones franches. Malgré ces initiatives, la mise en œuvre de ces réglementations reste parfois inefficace en raison de la complexité bureaucratique. Les start-ups en Algérie peuvent également rencontrer des obstacles lorsqu'il s'agit d'obtenir les licences et permis nécessaires pour opérer, en particulier dans les secteurs réglementés. La clarté et la transparence des processus d'obtention de ces autorisations sont souvent citées comme des domaines nécessitant des améliorations.

Au Japon, le cadre réglementaire est plus mature et soutient activement les start-ups grâce à diverses réformes et initiatives visant à faciliter les démarches administratives et à promouvoir l'entrepreneuriat. Le gouvernement japonais a mis en place plusieurs réformes pour simplifier les procédures de création d'entreprises. Par exemple, le processus d'enregistrement d'une nouvelle entreprise a été numérisé, réduisant ainsi le temps et les coûts associés à l'établissement d'une start-up. Ces réformes ont contribué à un environnement plus accueillant pour les entrepreneurs. Le Japon offre des incitations fiscales aux start-ups, telles que des réductions d'impôts et des crédits d'impôt pour la recherche et le développement. De plus, des guichets uniques ont été établis pour fournir des services de soutien administratif aux entrepreneurs, facilitant ainsi l'accès aux informations et aux ressources nécessaires pour démarrer et gérer une entreprise. Comparé à l'Algérie, le Japon dispose d'un cadre plus transparent et efficace pour l'obtention des licences et permis. Les processus sont généralement bien documentés et les délais d'obtention sont raisonnables, ce qui permet aux start-ups de se concentrer davantage sur leur croissance et leur développement.

En conclusion, bien que l'Algérie ait pris des mesures pour simplifier les démarches administratives et introduire des réglementations spécifiques pour les start-ups, des obstacles bureaucratiques persistent. En revanche, le Japon bénéficie d'un cadre réglementaire plus établi et de réformes administratives efficaces qui soutiennent activement les entrepreneurs. Ces

observations suggèrent que des améliorations continues et des leçons tirées des meilleures pratiques internationales peuvent aider à renforcer l'écosystème des start-ups en Algérie.

Conclusion

Ce dernier chapitre a permis de comparer les écosystèmes des start-ups en Algérie et au Japon en examinant divers aspects économiques, culturels, éducatifs et politiques. Cette analyse nous a permis de mieux comprendre les dynamiques spécifiques et les défis auxquels sont confrontées les start-ups dans chaque pays.

L'analyse a montré que le Japon dispose d'une maturité économique plus avancée et d'infrastructures plus développées comparativement à l'Algérie. Les start-ups japonaises bénéficient d'un accès plus aisé aux ressources technologiques et logistiques, ce qui favorise leur développement rapide. En revanche, les start-ups en Algérie sont souvent limitées par des infrastructures moins développées et un accès plus restreint aux ressources nécessaires.

De plus, les cultures entrepreneuriales en Algérie et au Japon présentent des différences marquées. Au Japon l'entrepreneuriat est encore perçu comme une carrière risquée par rapport aux emplois traditionnels bien rémunérés, et la culture de travail collectif et de la fidélité à l'entreprise prédomine. Le système éducatif bien que développé, met l'accent sur la discipline et l'excellence académique, mais manque encore de promotion de la créativité et de l'innovation. En Algérie, bien que l'entrepreneuriat soit de plus en plus valorisé, il reste des obstacles culturels et un besoin d'améliorer les programmes éducatifs dédiés à l'entrepreneuriat.

Enfin, nous avons constaté que les politiques gouvernementales jouent un rôle crucial dans le développement des start-ups. Le Japon a mis en place des politiques robustes et des programmes de soutien bien définis qui facilitent l'innovation et offrent un environnement favorable aux start-ups. Tandis que l'Algérie, de son côté, a entrepris des efforts pour améliorer son cadre réglementaire et offrir des incitations financières, mais des défis persistent, notamment en termes de simplification des démarches administratives et d'accès au financement.

Pour renforcer leurs écosystèmes respectifs, l'Algérie pourrait bénéficier d'une simplification des procédures administratives et d'une amélioration de l'accès au financement, tandis que le Japon pourrait explorer davantage d'initiatives pour soutenir les start-ups en phase de croissance et encourager l'innovation continue. En adoptant une approche d'échange de bonnes pratiques, ces deux pays pourraient enrichir leurs stratégies respectives et contribuer à un développement entrepreneurial durable et dynamique à l'échelle mondiale.

Conclusion générale

CONCLUSION GENERALE

Dans notre présent travail nous poursuivons trois principaux objectifs. Le premier objectif était de mettre en évidence les divergences principales entre l'écosystème des start-ups en Algérie, considéré comme étant en construction, et celui du Japon, réputé comme mature. Notre deuxième objectif, était d'identifier les défis et opportunités spécifiques à chaque écosystème. Enfin, notre troisième et dernier objectif était de formuler des possibilités de collaboration entre les deux pays en vue d'optimiser leurs écosystèmes respectifs. Ces objectifs ont orienté notre étude comparative des écosystèmes de start-ups en Algérie et au Japon pour mettre en lumière les différences et similitudes significatives entre les deux pays en termes de création, de développement et de valorisation des start-ups.

Pour ce faire, nous avons d'abord mené une approche méthodologique basée sur une approche conceptuelle, qui nous a permis d'examiner les fondements théoriques et conceptuels des start-ups, mettant en lumière leur origine, les diverses définitions proposées par les experts, leurs caractéristiques, ainsi que l'écosystème qui les entoure. Cette approche nous a également permis, de comprendre les différentes caractéristiques des écosystèmes des start-ups en Algérie et au Japon.

En effet, en Algérie, l'écosystème émergent des start-ups bénéficie du soutien de récentes initiatives gouvernementales visant à promouvoir l'entrepreneuriat. Cependant, les start-ups sont confrontées à un cadre réglementaire complexe et ambigu, ainsi qu'à des démarches administratives laborieuses qui entravent leur développement. L'accès limité au financement, avec des conditions de prêt strictes et peu de sources de capital-risque disponibles, freine également leur capacité à innover et à croître rapidement. De plus, le manque de soutien infrastructurel, concentré principalement dans une seule région, constitue un défi majeur pour les entrepreneurs et les start-ups des autres régions du pays.

En revanche, au Japon, malgré un soutien gouvernemental bien structuré et un accès relativement facilité au capital, les start-ups doivent composer avec des réglementations strictes, particulièrement dans les domaines de la protection des consommateurs et des données. Bien que ces réglementations soient cruciales pour garantir la sécurité et la confiance des consommateurs, elles peuvent représenter des obstacles supplémentaires pour les start-ups en pleine croissance. De plus, une culture d'entreprise conservatrice et une forte concurrence des grandes entreprises peuvent restreindre les opportunités pour les start-ups innovantes.

Par ailleurs, l'approche empirique adoptée reposant sur une analyse comparative des écosystèmes des start-ups en Algérie et au Japon, en utilisant des bases de données formelles

comme source principale, nous a permis de mettre en évidence les divergences et les convergences entre les deux contextes, tout en identifiant les facteurs spécifiques à chaque écosystème.

L'analyse comparative entre les écosystèmes des start-ups en Algérie et au Japon révèle des différences significatives. Le Japon se distingue par sa maturité économique avancée et ses infrastructures développées, offrant aux start-ups un accès facilité aux ressources technologiques et logistiques propices à leur croissance rapide.

En revanche, les start-ups en Algérie font face à des défis liés à des infrastructures moins développées et à un accès restreint aux ressources nécessaires pour leur expansion. Sur le plan culturel, les perceptions de l'entrepreneuriat diffèrent également.

L'entrepreneuriat est souvent considéré au Japon comme une voie risquée par rapport aux emplois traditionnels bien rémunérés, avec une culture d'entreprise privilégiant le travail collectif et la fidélité à l'entreprise. Le système éducatif japonais, bien structuré et axé sur la discipline et l'excellence académique, nécessite cependant un renforcement de la promotion de la créativité et de l'innovation.

En Algérie, bien que l'entrepreneuriat soit de plus en plus valorisé, des obstacles culturels persistent, et il est crucial d'améliorer les programmes éducatifs dédiés à l'entrepreneuriat pour soutenir efficacement les start-ups locales. Enfin, les politiques gouvernementales jouent un rôle déterminant dans le développement des start-ups. Le Japon se distingue par ses politiques robustes et ses programmes de soutien bien définis qui favorisent l'innovation et créent un environnement propice aux start-ups. En revanche, bien que l'Algérie ait progressé dans l'amélioration de son cadre réglementaire et l'offre d'incitations financières, des défis persistent, notamment en termes de simplification des démarches administratives et d'accès au financement.

Les données collectées à travers cette recherche nous ont permis de valider nos hypothèses initiales et d'apporter des éclairages pertinents sur notre problématique de recherche.

Concernant la première hypothèse sur les barrières réglementaires en Algérie, les résultats indiquent que les start-ups algériennes font face à un cadre réglementaire et à des démarches administratives plus complexes que celles au Japon, cela confirme qu'elles sont plus marquées qu'au Japon où elles présentent à la fois des avantages et des défis pour les start-ups.

Pour la deuxième hypothèse, concernant la limitation des financements en Algérie, les résultats indiquent, que les jeunes entreprises ont du mal à obtenir des prêts bancaires en raison des garanties exigées et des taux d'intérêt élevés ainsi que le capital-risque et les investisseurs

providentiels sont peu développés. Cela confirme que la limitation des sources de financement constitue un obstacle majeur à la croissance des start-ups en Algérie, comparativement au Japon où les sources de financement sont plus diversifiées et développées.

Quant à la troisième hypothèse, sur la culture entrepreneuriale, les résultats montrent que les secteurs porteurs au Japon sont plus l'IA, la robotique et l'IoT, tandis qu'en Algérie, c'est les TIC, les énergies renouvelables, l'agriculture, le e-commerce. Cela confirme que la culture entrepreneuriale au Japon favorise plus l'innovation dans les technologies de pointes, tandis que l'Algérie se voit émerger des start-ups avec des modèles commerciaux plus divers.

Pour renforcer les écosystèmes de start-ups, plusieurs recommandations peuvent être formulées. En Algérie, nous considérons qu'il est crucial de simplifier et rationaliser les procédures administratives pour faciliter la création et la gestion des start-ups. Améliorer l'accès aux financements par la création de fonds de capital-risque et la promotion des investissements privés est également essentiel, le partenariat public privé pourrait être une alternative solution pour le financement des startups et la levée de fonds. De plus, il est nécessaire de développer des programmes de formation et de mentorat pour renforcer les compétences entrepreneuriales et techniques, et d'investir dans les infrastructures technologiques et numériques pour soutenir l'innovation sur l'ensemble du territoire national.

Au Japon, il est important de promouvoir une culture plus tolérante à l'échec et d'encourager l'aversion au risque à travers des programmes éducatifs et des initiatives publiques. Il est également crucial de faciliter l'accès au marché pour les start-ups en réduisant les barrières à l'entrée et en encourageant les collaborations entre grandes entreprises et start-ups. Continuer à soutenir financièrement les start-ups par des politiques fiscales avantageuses et des subventions, et encourager l'internationalisation des start-ups japonaises pour qu'elles puissent accéder à de nouveaux marchés et ressources, sont d'autres mesures recommandées.

Enfin, bien que l'Algérie et le Japon se trouvent à des stades différents de développement de leurs écosystèmes de start-ups, les deux pays ont le potentiel d'améliorer significativement leur environnement entrepreneurial par des réformes et des initiatives ciblées. En Algérie, le renforcement des infrastructures et la simplification des processus administratifs sont essentiels, tandis qu'au Japon, la promotion d'une culture plus entreprenante et l'amélioration de l'accès au marché peuvent propulser les start-ups vers une croissance durable. Les leçons tirées de cette comparaison peuvent servir de guide pour les décideurs politiques, les investisseurs et les entrepreneurs des deux pays, contribuant ainsi à la création d'économies plus dynamiques et innovantes.

En parallèle, étant donné les différences complémentaires et les forces distinctes de chaque pays, des possibilités de collaboration entre l'Algérie et le Japon dans le domaine des start-ups restent prometteuses. Le Japon, bénéficiant d'un écosystème mature et orienté vers l'innovation technologique, peut offrir une expertise précieuse à l'Algérie. Cela pourrait inclure des programmes de mentorat où des entrepreneurs japonais expérimentés conseillent leurs homologues algériens sur la manière de développer des idées novatrices et de les transformer en entreprises prospères. De plus, des partenariats stratégiques pourraient être établis pour faciliter le transfert de technologies avancées, notamment dans les secteurs de l'IA, de la robotique et de l'IoT, où le Japon excelle. D'autre part, l'Algérie présente un paysage entrepreneurial diversifié avec des opportunités uniques dans des secteurs tels que les TIC, les énergies renouvelables, l'agriculture et le e-commerce. Ces domaines peuvent attirer l'intérêt des entreprises japonaises cherchant à diversifier leurs opérations ou à exploiter de nouveaux marchés. La mise en place de collaborations commerciales et de partenariats d'investissement pourrait non seulement stimuler la croissance des start-ups algériennes mais aussi ouvrir de nouvelles avenues pour les entreprises japonaises.

En termes de développement infrastructurel, l'Algérie pourrait bénéficier de l'expertise japonaise en matière de développement de parcs technologiques, d'incubateurs d'entreprises et de structures de financement innovantes telles que le capital-risque. Ces initiatives aideraient à surmonter les défis locaux tels que les barrières réglementaires complexes et les difficultés d'accès aux financements, facilitant ainsi un environnement plus favorable à l'éclosion et à la croissance des start-ups.

Cependant, une collaboration entre l'Algérie et le Japon dans le domaine des start-ups pourrait créer un cadre gagnant-gagnant, où les forces de chacun sont mises à profit pour encourager l'innovation, créer des emplois, et stimuler le développement économique durable dans les deux pays.

Bibliographie

Bibliographie

- AFP. (2020, Octobre 13). *Pourquoi le Japon engendre-t-il si peu de start-up qui brillent à l'étranger?* Récupéré sur FRENCHWEB.FR: <https://www.frenchweb.fr/pourquoi-le-japon-engendre-t-il-si-peu-de-start-up-qui-brillent-a-letranger/406840>
- Algeria Startup Challenge. (2024). *ASC IN FIGURES*. Consulté le Juin 10, 2024, sur Algeria Startup Challenge: <https://algeriastartupchallenge.com/About/>
- Alvedalen, J., & Boschma, R. (2017). A critical review of entrepreneurial ecosystems research : towards a future research agenda. *European Planning Studies*, 887-903.
- Amina, B. (2023, Juin 4). Startups in Algeria From the conceptual and regulatory framework to. *International journal of economic performance*, 206-222.
- Amina, L., & Djema, H. (2014). *PME et innovation en Algérie : limites et perspectives*. Marché et organisations.
- APS. (2022, Novembre 19). "Algeria Venture": accompagnement de plus de 800 start-up depuis 2021. Récupéré sur ALGERIE PRESSE SERVICE: <https://www.aps.dz/economie/147777-algeria-venture-accompagnement-de-plus-de-800-start-up-depuis-2021#:~:text=%D8%B9%D8%B1%D8%A8%D9%8A-,%22Algeria%20Venture%22%3A%20accompagnement%20de%20plus%20de,800%20start%20Dup%20depuis%202021&text=ORAN%20%2D%20L'acc%C>
- APS. (2022, Août 23). *Fonds algérien des startups : signature d'une convention pour l'exploitation des fonds d'investissement des wilayas*. Récupéré sur ALGERIE PRESSE SERVICE: <https://www.aps.dz/economie/156551-augmentation-du-capital-du-fonds-algerien-des-start-up-dans-les-prochains-jours>
- APS. (2023, Octobre 30). *Près de 300 projets obtiennent le label "projet innovant" à travers le pays, en 2022*. Récupéré sur ALGERIE PRESSE SERVICE: <https://www.aps.dz/sante-science-technologie/162019-pres-de-300-projets-obtiennent-le-label-projet-innovant-a-travers-le-pays-en-2022>
- APS. (2023, Janvier 19). *Start-up: Plus de 5000 start-up recensées*. Consulté le Mars 14, 2024, sur ALGÉRIE PRESSE SERVICE : <https://www.aps.dz/economie/150427-start-up-plus-de-5000-start-up-recensees>
- APS. (2023, Janvier 19). *Start-up: Plus de 5000 start-up recensées*. Récupéré sur ALGÉRIE PRESSE SERVICE: <https://www.aps.dz/economie/150427-start-up-plus-de-5000-start-up-recensees>
- ASF. (2024). *ASF EN CHIFFRES*. Consulté le Juin 10, 2024, sur ASF - ALGERIAN STARTUP FUND: <https://asf.dz/>
- Audretsch, D. B., & Belitski, M. (2017). Entrepreneurial ecosystems in cities: establishing the framework conditions. *The Journal of Technology Transfer*, 1030–1051.
- Banque Mondiale. (2023). *Algérie* . Récupéré sur Groupe de la Banque Mondiale: <https://donnees.banquemondiale.org/pays/algerie>

- Blank, S., & Dorf, B. (2012). *The Startup Owner's Manual: The Step-by-Step Guide for Building a Great Company*. California: K&S Ranch Inc.
- Brown, J. (2024, Mai 14). *How to Obtain a Startup Visa for Japan ?* Récupéré sur Ejable: <https://www.ejable.com/japan-corner/japan-visa/startup-visa-in-japan/>
- Caillard, J.-F. &. (2018). *La Fabrique des start-up : Maîtriser les clés du nouvel entrepreneuriat*. Pearson.
- Cambridge Dictionary. (2024). *start (something) up*. Récupéré sur Cambridge Dictionary: <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/start-up>
- Cohen, B. (2006). Sustainable Valley Entrepreneurial Ecosystems. *Business Strategy and the Environment*, 1-14.
- DELABIA, N. (2024, Février 22). *Classement PIB 2024 : quels sont les pays les plus riches du monde ?* Récupéré sur Planète Grandes Écoles: <https://www.planetegrandesecoles.com/classement-pib-pays-riches-monde>
- Dictionnaire Larousse. (2024). *Start-up*. Récupéré sur Larousse.
- Dictionnaire Le Robert. (2024). *Start-up*. Récupéré sur Le Robert: <https://dictionnaire.lerobert.com/definition/start-up>
- Direction Générale du Trésor. (2024, Mai 15). *Indicateurs et conjoncture*. Récupéré sur Direction Générale du Trésor: <https://www.tresor.economie.gouv.fr/Pays/DZ/indicateurs-et-conjonctures>
- Données Mondiales. (2024). *Indicateurs de l'économie en Algérie*. Récupéré sur Données Mondiales: <https://www.donneesmondiales.com/afrique/algérie/economie.php#:~:text=Au%20niveau%20mondial%2C%20le%20produit,56e%20place%20des%20grandes%20%C3%A9conomies.>
- Elmekki, W. (2018). *Startup-Act : cadre juridique régissant les startups en Tunisie*. Récupéré sur Ministère des Technologies de la Communication: https://www.mtc.gov.tn/fileadmin/StartupAct/Startup_Act_-_procedures_conditions_obtention_du_label.pdf
- Feer, J. V. (2016, Mars 11). *Qu'est-ce qu'un incubateur ? (Structure, rôle, prestations ...)*. Récupéré sur Be A Boss: <https://fiches-pratiques.chefdentreprise.com/Thematique/strategie-1104/FichePratique/est-incubateur-Structure-role-prestations-305035.htm>
- Gaujard, C. (2008). L'IDEALTYPE DE LA START-UP : une synthèse de l'organisation du travail et de l'emploi d'un contexte de ruptures.
- Global Brain. (2024). *Potfolio*. Consulté le Juin 10, 2024, sur Global Brain: <https://globalbrains.com/en/portfolio>
- Gouvernement Algérien. (2013). Décret exécutif n° 13-81 du 30 janvier 2013 fixant les missions et l'organisation de la direction générale de la recherche scientifique et du développement technologique. Depuis, dans le contexte de la relance économique. *Journal officiel de la République Algérienne Démocratique et Populaire*.

- Groupe IGS. (2024). *START-UP : RETOUR SUR L'HISTOIRE DES JEUNES POUSSÉS*. Groupe IGS. Récupéré sur Groupe IGS: <https://www.groupe-igs.fr/actualites/start-retour-sur-lhistoire-des-jeunes-pousses>
- Injaz Eldjazair. (2024). *Impact Report and Numbers*. Consulté le Juin 10, 2024, sur Injaz Eldjazair: <https://www.injaz-eldjazair.org/about-us>
- Isayama, M. (2020, Octobre 13). COMMENT LE JAPON A RATÉ LE CHEMIN POUR DEVENIR UNE "START-UP NATION". (P. Samama, Intervieweur) AFP. Récupéré sur BFM Business: https://www.bfmtv.com/economie/comment-le-japon-a-rate-le-chemin-pour-devenir-une-start-up-nation_AD-202010130030.html
- Isenberg, D. (2011). The entrepreneurship ecosystem strategy for economic growth policy : principles for cultivating entrepreneurship. *Babson Global*.
- Isenberg, D. J. (2010). How to Start an Entrepreneurial Revolution. *Harvard Business Review*, 40-50.
- JAFCO. (2024). *Portfolio*. Consulté le Juin 10, 2024, sur JAFCO: <https://www.jafco.co.jp/english/portfolio/>
- JETRO. (2020). POURQUOI LE JAPON - 5 RAISON D'INVESTIR AU JAPON. *Invest Japan* , 9.
- Journal Du Net. (2019, Janvier 20). *Start-up : définition et synonymes - JDN*. Récupéré sur Journal Du Net: <https://www.journaldunet.com/>
- J-Startup. (2024). *Startups*. Consulté le Juin 10, 2024, sur J-Startup: <https://www.j-startup.go.jp/startups/>
- Kerdsang, P. (2024, Février 6). *Japan Series Article Startup Visa* . Récupéré sur GVA Professional Group: https://gvalaw.jp/en/blog/b20240206#index_5gh6iN1h
- Khelil, S. (2022). Analyse de l'écosystème des startups en Algérie (Etat des lieux et Perspectives). *La Revue du développements et des Prospectives Pour Recherches et études*, P293-310.
- Koltai, S. (2012). *Koltai & Co*. Consulté le Avril 17, 2024, sur Koltai.co.: <https://www.koltai.co/>
- KOURAICHE, N. (2018). Le rôle de l'écosystème de l'accompagnement entrepreneurial dans la promotion de l'entrepreneuriat en Algérie. *Les Cahiers du Cread*, 80.
- Leancubator. (2021, Mars 14). *Leancubator*. Récupéré sur Les incubateurs en Algérie - Liste complète 2021: <https://leancubator.co/article/les-incubateurs-en-algrie-liste-complte-2021-2>
- Leancubator. (2024). *LEANCUBATOR IN FIGUERS*. Consulté le Juin 10, 2024, sur LEANCUBATOR: <https://leancubator.co/aboutUs/>
- LF. (2023). *Loi de Finances 2023*. Alger: Grant Thornton Algeria.
- Licorne Society. (2022, Octobre 4). *Qu'est-ce qu'une startup ? - Licorne Society*. Récupéré sur Licorne Society: <https://www.licornesociety.com/blog/definition-startup>
- Loilier Thomas, T. A. (2001).

- Macrotrends LLC . (2024). *Japan Unemployment Rate 1960-2024*. Récupéré sur Macrotrends: <https://www.macrotrends.net/global-metrics/countries/JPN/japan/unemployment-rate#:~:text=Unemployment%20refers%20to%20the%20share,a%200.02%25%20increase%20from%202020>.
- Maçyl, B. (2022). Les Sources de Financement des Start-Up en Algérie : Etude Sur 20 Start-Up Labellisées. *Etudes Economiques* , 575-593.
- Malecki, E. J. (2018). Entrepreneurship and entrepreneurial ecosystems. *Geography Compass*, 2.
- March, J. (1991). *Exploration and exploitation in organizational learning*, *Organization Science* (Vol. 2). pp71-87,.
- MARCHESNAY, M. (1996). *L'entrepreneuriat*. Economica.
- Mason, C., & Brown, R. (2014). Entrepreneurial Ecosystems and Growth Oriented Entrepreneurship. *OECD*, 77-102.
- MEDKOUR, S., & CHENANE, A. (2022). Contribution of the Entrepreneurship Ecosystem to the emergence and development of the Entrepreneurship Dynamic: Study applied to the Soummam Valley of Bejaia - Algeria. *Journal of Economic Integration*, 347.
- Ministère de l'économie de la connaissance et des startups. (2023). *PROFITEZ D'EXONÉRATIONS FISCALES ET BIEN D'AUTRES AVANTAGES*. Récupéré sur Startup.dz: <https://www.startup.dz/>
- MUFG. (2024). *Portfolio*. Récupéré sur MUFG - Mitsubishi UFJ Capital Co., Ltd.: <https://www.mucap.co.jp/english/portfolio/>
- OCDE. (2024). *Dépenses intérieures brutes de R-D*. Récupéré sur Organisation de Coopération: <https://data.oecd.org/fr/rd/depenses-interieures-brutes-de-r-d.htm>
- Oualid, Y. (2021, Février 8). La définition juridique de la start-up en Algérie - Droit au Débat - Legal Doctrine. (F. Meheni, Intervieweur) Récupéré sur <https://www.youtube.com/watch?v=Jv8wP6Xb328>
- Partir.com. (2024). *Les cartes du mondes sont fausses*. Consulté le Avril 18, 2024, sur Partir.com: <https://www.partir.com/cartedumonde/appli.html#taille>
- Pascal Samama, A. (2020, Octobre 13). *COMMENT LE JAPON A RATÉ LE CHEMIN POUR DEVENIR UNE "START-UP NATION"*. Récupéré sur BFM Business: https://www.bfmtv.com/economie/comment-le-japon-a-rate-le-chemin-pour-devenir-une-start-up-nation_AD-202010130030.html
- Pôle Industrie et Services du SER de Tokyo. (2018, Juillet 31). *Le Japon lance sa propre initiative de soutien aux start-up, « J-Startup », inspirée de la French Tech (MàJ Juillet 2018)*. Récupéré sur Direction générale du Trésor: <https://www.tresor.economie.gouv.fr/Articles/2018/05/31/le-japon-lance-sa-propre-initiative-de-soutien-aux-start-up-j-startup-inspiree-de-la-french-tech>

- PORFIRE, P. T. (2016). *Livre blanc sur les pratiques de collaboration université-entreprise*. Récupéré sur https://issuu.com/escaecoledemanagement/docs/livre_blanc_projet_tempus_porfire_v
- Ray, M.-C. (2016, Juillet 8). *Start-up : qu'est-ce que c'est ? - Futura*. Récupéré sur Futura: <https://www.futura-sciences.com/tech/definitions/tech-start-up-15740/>
- Ries, E. (2011). *Lean Start-up : Adopter l'innovation continue*. New York: Crown Business.
- Roundy, P. T., Brockman, B. K., & Bradshaw, M. (2017). The Resilience of Entrepreneurial Ecosystems. *Journal of Business Venturing Insights*, 99-104.
- Schumpeter, J. (1951). *Capitalisme, socialisme et démocratie*. Paris: Payot.
- Schwab, K. (2019). *The Global Competitiveness Report 2019*. Genève: World Economic Forum.
- Softbank Vision Fund. (2024). *Portfolio*. Consulté le Juin 10, 2024, sur Softbank Vision Fund: <https://visionfund.com/portfolio>
- Sokeo. (2024). *Qu'est-ce qu'une start-up ? Sokeo*. Récupéré sur Site Web Sokeo: <https://sokeo.fr/start-up-definition/>
- Sony Innovation Fund. (2024). *Portfolio*. Consulté le Juin 10, 2024, sur Sony Innovation Fund: <https://www.sonyinnovationfund.com/jp/portfolio/>
- Soumitra Dutta, B. L.-V. (2023). *Global Innovation Index 2023 : Innovation in the face of uncertainty*. Genève: WIPO - World Intellectual Property Organization.
- Souraya, I., & Eddine, H. I. (2021). *Les startups en tant que composante du système national d'innovation : Cas des Startups algériennes*. Réformes Economiques et Intégration En Economie Mondiale.
- Spilling, O. R. (1996). The entrepreneurial system: On entrepreneurship in the context of a mega-event. *Journal of Business Research*, 95.
- Stam, E. (2015). Entrepreneurial Ecosystems and Regional Policy: A Sympathetic Critique. *European Planning Studies*, 1759–1769.
- Startup Ranking. (2023). *Startup Ranking - Countries*. Récupéré sur Startup Ranking: <https://www.startupranking.com/countries>, consulté le 14/03/2024 à 19:39.
- Startup Ranking. (2024). <https://www.startupranking.com/countries>. Consulté le Juin 09, 2024, sur Startup Ranking: <https://www.startupranking.com/countries>
- Startupblink. (2023). *Algeria*. Consulté le Mars 14, 2024, sur Startupblink: <https://www.startupblink.com/startup-ecosystem/algeria>
- Startupblink. (2023). *The Startup Ecosystem of Algeria*. Récupéré sur Startupblink: <https://www.startupblink.com/startup-ecosystem/algeria>
- Startupblink. (2023). *The Startup Ecosystem of Japan*. Récupéré sur Startupblink: <https://www.startupblink.com/startup-ecosystem/japan#rankings>

- Statista. (2022). *Classement des pays ayant le produit intérieur brut (PIB) le plus élevé dans le monde en 2022*. Récupéré sur Statista: <https://fr.statista.com/statistiques/553744/classement-pays-puissance-monde-pib/>
- Statista. (2023). *Classement des pays ayant le produit intérieur brut (PIB) le plus élevé dans le monde en 2022*. Consulté le Mars 16, 2024, sur Statista: <https://fr.statista.com/statistiques/553744/classement-pays-puissance-monde-pib/>
- Statista. (2023, Avril). *Valeur du produit intérieur brut (PIB) du Japon de 2000 à 2028, à prix courants par habitant*. Récupéré sur Statista: <https://fr.statista.com/statistiques/714068/pib-japon-par-habitant/#:~:text=En%202023%2C%20le%20Fonds%20Mon%C3%A9taire,%C3%A9tait%20d'environ%2035.385%20dollars.>
- Statista. (2024, Février). *Évolution du taux de chômage en Algérie de 2003 à 2022*. Récupéré sur Statista: <https://fr.statista.com/statistiques/794567/taux-de-chomage-algerie/>
- The Word Factbook - CIA. (2023). *Algeria*. (CIA, Éditeur) Consulté le Avril 18, 2024, sur The World Factbook: <https://www.cia.gov/the-world-factbook/countries/algeria/#geography>
- Theodoraki, C., & Messeghem, K. (2017). Exploring the entrepreneurial ecosystem in the field of entrepreneurial support: a multi-level approach. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 47-66.
- Thiel, P., & Masters, B. (2014). *De Zéro à Un : Comment construire le futur*. New York: Crown Business.
- UZUNIDIS D., B. S. (1999). *La légende de l'entrepreneur, le capital social ou comment vient l'esprit d'entreprise*. Paris: Poches.
- World Economic Forum. (2013). *Entrepreneurial Ecosystems Around the Globe and Company Growth Dynamics*. Davos: World Economic Forum.
- Zone Bourse. (2024, Février 27). *Japon: nouveau freinage de l'inflation en janvier*. Récupéré sur Zone Bourse: <https://www.zonebourse.com/cours/devise/NEW-ZEALAND-DOLLAR-JAPANE-2355540/actualite/Japon-nouveau-freinage-de-l-inflation-en-janvier-46034332/#:~:text=L'inflation%20au%20Japon%20a%20atteint%203%2C1%25%20en,y%20a%20encore%20quelques%20ann%C3%A9es.>

Annexes

Annexes

Annexe I : La décision d'éligibilité aux avantages fiscaux

<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 0 auto; width: 80%;"><p style="text-align: center;">DECISION D'ELIGIBILITE AUX AVANTAGES FISCAUX (Exonération de la TVA et application du taux de 5% de DD)</p><p style="text-align: center;">Décision n° du</p></div>			
<p>Le président du conseil scientifique et technique de l'établissement de promotion et gestion des structures d'appui aux start-up (Algeria Venture) :</p> <ul style="list-style-type: none">— En application des dispositions de la loi n° 20-16 du 16 Jomada El Oula 1442 correspondant au 31 décembre 2020 portant loi de finances pour 2021, notamment son article 86 ;— En application du décret exécutif n° 20-254 du 27 Moharram 1442 correspondant au 15 septembre 2020 portant création du comité national de labélisation des « Start-up », des « Projets innovants » et des « Incubateurs » et fixant ses missions, sa composition et son fonctionnement ;— En application du décret exécutif n° 20-356 du 14 Rabie Ethani 1442 correspondant au 30 novembre 2020 portant création de l'établissement de promotion et gestion des structures d'appui aux start-up et fixant ses missions, son organisation et son fonctionnement ;— En application des dispositions du décret exécutif n° 21-170 du 16 Ramadhan 1442 correspondant au 28 avril 2021 fixant les conditions et les modalités d'octroi des avantages fiscaux accordés aux entreprises disposant du label « start-up » ou du label « incubateur » ; <p>Vu la décision d'octroi du label « start-up » n° du</p> <p>Délivrée à l'entreprise :</p> <p>Numéro d'identifiant fiscal :</p> <p style="text-align: center;">Décide :</p> <p>Article 1er : Que les équipements entrant dans la réalisation du projet d'investissement de la start-up, dont la liste est jointe en annexe de la présente décision, sont éligibles à l'exonération de la TVA et à l'application du taux de 5% de droits de douane, conformément aux dispositions de l'article 86 de la loi de finances pour 2021.</p> <p>Article 2 : La présente décision est établie en trois (03) exemplaires originaux, destinés :</p> <ul style="list-style-type: none">— à l'intéressé ;— aux services fiscaux, territorialement compétents ;— aux services des douanes.			
La liste des Equipements entrant dans la réalisation du projet d'investissement de la start-up			
Désignation des équipements	Caractéristiques standards	Fournisseur	Pays d'origine du fournisseur
Fait à, le			
Visa du président du conseil scientifique et technique			

Annexe II : Les municipalités agréées et les secteurs d'activités adaptés à leur région

Municipalités Agréées	Les secteurs d'activités adaptés à leur région
La ville de Fukuoka	<ul style="list-style-type: none"> – Fintech, industries liées aux semi-conducteurs, développement de logiciels, production de contenu, robotique – Industries liées à la santé, à la médecine et au bien-être – Industries liées à l'environnement et à l'énergie – Industries liées à la logistique – Industries liées au commerce avec des innovations ou celles contribuant à la croissance des opérateurs à Fukuoka
La ville de Kobe	<ul style="list-style-type: none"> – Nouvelles technologies dans les secteurs de l'informatique, de la santé, de la médecine/bien-être, de l'environnement et de la logistique – Entreprises produisant une haute valeur ajoutée et de l'innovation dans les produits et services existants, quel que soit le domaine industriel – Autres projets jugés nécessaires par le maire de Kobe
La ville d'Osaka	<ul style="list-style-type: none"> – Secteur manufacturier en croissance – Secteurs liés à la 4e révolution industrielle

	<ul style="list-style-type: none"> – Secteur de l'énergie verte – Secteurs des soins de santé et des sciences de la vie – Secteurs du tourisme, des sports, de la culture et du développement urbain
La préfecture de Kyoto	<ul style="list-style-type: none"> – Énergie et environnement – Soins de santé et sciences de la vie – Hardware, domaines de la technologie de l'information de niche, IoT, robotique, startups Edtech
La préfecture de Hokkaido	<ul style="list-style-type: none"> – Entreprises qui favorisent la croissance et l'industrialisation dans les secteurs de l'agriculture, de la foresterie et de la pêche, soutenant les communautés locales – Entreprises qui encouragent le développement des industries alimentaires utilisant les ressources régionales – Entreprises qui promeuvent le tourisme à Hokkaido et contribuent à élever le tourisme de Hokkaido à un niveau avancé dans l'industrie touristique – Entreprises qui développent des industries manufacturières générant une haute valeur ajoutée – Entreprises qui créent des industries correspondant à la taille du marché et aux évolutions des besoins du marché

	<ul style="list-style-type: none"> – Autres entreprises jugées nécessaires par le gouverneur
La préfecture de Gifu	<ul style="list-style-type: none"> – Secteur des technologies de l'information (TI) et de l'internet des objets (IoT), etc. – Secteur du tourisme
La ville de Sendai	<ul style="list-style-type: none"> – Industries créatrices de connaissances (par exemple, liées aux semi-conducteurs, au développement de logiciels, à la création de contenu, à la robotique, etc.) – Industries liées à la santé, aux soins médicaux, au bien-être et à l'éducation – Industries liées à l'environnement, à l'énergie et à la prévention des catastrophes – Industries liées au commerce et au tourisme
Préfecture d'Ibaraki	<ul style="list-style-type: none"> – Sciences de la vie – Technologies de pointe dans les domaines de l'informatique, des télécommunications et de la robotique – Autres entreprises jugées bonnes, nécessaires et approuvées par le gouverneur
Shibuya, Tokyo	<ul style="list-style-type: none"> – Santé, médecine et bien-être – Environnement/énergie – Alimentation/agriculture/foresterie/pêche – Technologies de l'information – Culture/art/mode

<p>La ville de Yokohama</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Domaine de l'IoT et domaine de l'innovation dans la vie - Entreprise utilisant une technologie innovante - Entreprise intensive en connaissances et créatrice de valeur - Autres entreprises visant à créer de nouvelles industries
<p>Ville de Hamamatsu</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Équipements de transport de nouvelle génération, soins de santé/médicaux, innovations pour l'agriculture, environnement/énergie, optoélectronique/électronique, numérique, robotique - Entreprises visant la croissance en utilisant des technologies et des services innovants - Projets relevant d'autres domaines approuvés par le maire
<p>La préfecture d'Aichi</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Industrie de l'information et de la communication - Entreprises visant une croissance élevée en utilisant des technologies et des compétences innovantes
<p>La préfecture de Mie</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Entreprise IoT/IA - Entreprise alimentaire, industrie liée au tourisme

	<ul style="list-style-type: none"> - Industrie liée à l'énergie de nouvelle génération - Entreprise liée à la santé de nouvelle génération, entreprise de services liés à la vie - Industrie liée au commerce
La préfecture d'Oita	<ul style="list-style-type: none"> - Automobile, électronique / électrique / mécanique - Matériaux / construction navale, aviation, industries liées à la logistique, industrie des services - Santé / médical / bien-être, alimentation et agriculture, industries liées à la foresterie et à la pêche - Environnement et énergie - Technologies de l'information
La ville de Niigata	Non spécifié
Hiroshima	Non spécifié
Gouvernement métropolitain de Tokyo	Non spécifié

Source : Réalisé par nous-même à partir des information recueillis sur le site de Jetro Kyoto (Brown, 2024)

Annexe III : Listes des start-ups sélectionnées par J-Startup en 2018



J-Startup 100

ArchiTek	SORABITO
ispace	Challenergy
AWAKENS, Inc.	tsumug
Axelspace	Terra Motors
Astroscale	TELEXISTENCE
ABEJA	Trigence Semiconductor
ARAYA	Triple W Japan
AlpacaJapan	Nanoegg
Idein	JEPLAN
Inagora	PKSHA Technology
InstaVR	BIOME
Infostellar	Panair
WHILL	P Mind
AISing	Pixie Dust Technologies
AI SILK	visasQ
EXAWIZARDS	VISITS Technologies
EdiGENE	BizteX
Lpixel	BizReach
Elephantech	Finc
O:	Photo electron Soul
MONEY DESIGN	Preferred Networks
Origami	Fringe81
alt	FLOSFIA
Caulis	PeptiDream
CureApp	Holoeyes
iQPS	Microwave Chemical
Kyulux	Money Forward
Kyoto Robotics	MAMORIO
Quantum Biosystems	MUJIN
CrowdWorks	Megakaryon
GROOVE X	mediVR
Global Mobility Service	Mercari
Cogent Labs	MELTIN MMI
COCOA MOTORS	Euglena
CONNECTEC JAPAN	UZABASE
CYBERDYNE	Life is Tech !
GRA	Raksul
JTOWER	ReasonWhy
Studio Ousia	LeapMind
Spiber	Liquid
Spacelink	RIVERFIELD
SmartHR	ReproCELL
SmartDrive	Routrek Networks
SuRaLa Net	Lequio Power Technology
Seven Dreamers Laboratories	RegCell
ZMP	WAmazing

Source : (Pôle Industrie et Services du SER de Tokyo, 2018)

Table des matières

INTRODUCTION GENERALE.....	1
Chapitre 1 : Cadre théorique sur les écosystèmes des start-ups.....	7
Introduction	7
Section 1 : Généralités sur les Start-ups	8
1.1. Origine des start-ups	8
1.2. Définitions de la start-up.....	9
1.3. Caractéristiques principales des start-ups	10
Section 2 : L'écosystème des Start-ups : Acteurs et dynamiques	13
2.1. L'émergence du concept de l'écosystème entrepreneurial	13
2.2. Définition de l'écosystème entrepreneurial.....	14
2.3. Les modèles d'écosystème entrepreneurial.....	15
Conclusion	20
Chapitre 2 : La création et la valorisation des Start-ups en Algérie et au Japon	22
Introduction.....	22
Section 1 : Identification des différents facteurs en faveur de la création des start-ups dans chaque pays.	23
1.1. Présentation de l'Algérie.....	23
1.2. Les facteurs facilitant la création des start-ups en Algérie	24
1.3. Présentation du Japon	37
1.4. Les facteurs facilitant la création des start-ups au Japon.....	37
Section 2 : Analyse des opportunités et des obstacles rencontrés par les start-ups en Algérie et au Japon.....	45
2.1. Les start-ups en Algérie : Défis et opportunités	45
2.2. Les start-ups au Japon : Défis et opportunités :.....	46
2.3. Impact des barrières règlementaire en Algérie et au Japon.....	47
Conclusion	53
Chapitre 3 : Analyse comparative des écosystèmes des start-ups en Algérie et au Japon	55
Introduction.....	55
Section 1 : Analyse de la maturité économique, des cultures entrepreneuriales et du niveau éducatif.....	56
1.1. La maturité économique.....	56
1.2. Cultures entrepreneuriales.....	59
1.3. Niveau et qualité de l'éducation.....	60

Section 2 : Analyse des politiques gouvernementales en faveur des Start-ups	63
2.1. Politiques de soutien à l'innovation	63
2.2. Initiatives de financement et d'investissement	66
2.3. Réglementation et facilitation administrative.....	67
Conclusion	70
CONCLUSION GENERALE.....	72
Bibliographie.....	77
Annexes	84
Annexe I : La décision d'éligibilité aux avantages fiscaux	84
Annexe II : Les municipalités agréées et les secteurs d'activités adaptés à leur région.....	85
Annexe III : Listes des start-ups sélectionnées par J-Startup en 2018	90
Table des matières	91