



جامعة بجاية  
Tasdawit n Bgayet  
Université de Béjaïa

UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA  
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES  
ET DES SCIENCES DE GESTION.  
DÉPARTEMENT DE SCIENCES DE GESTION

## *Mémoire de fin de cycle*

Pour l'obtention du diplôme de Master en Sciences des gestion  
Option : Entrepreneuriat

—Thème—

CRÉATION DE STARTUP DANS UNE  
DÉMARCHE D'INCUBATION :  
CAS DE L'INCUBATEUR ABP SPACE DE BEJAIA

Réalisé par

**ZAID Narimene**

**YALAOUI Sylia**

**Soutenu le 26 juin 2024**

**Membre du jury**

KACI Amina .....Présidente

LANSEUR Akila .....Rapporteure

BENABDESLEM Ch.....Examinatrice

**Année universitaire : 2023/ 2024**

# *Remerciements*

*A l'issue de notre fin de cycle nous tenons à remercier dieu le tout puissant.*

*Ce travail qui arrive à sa fin ne pouvait pas se réaliser sans l'aide de mes enseignants et de mes camarades, de mes frères, et mes sœurs. C'est pour cette raison que je tiens à remercier très sincèrement notre promotrice Melle Lanceur Akila d'avoir accepté de m'encadrer dans la conception et l'élaboration de ce travail, Au directeur d'ABP SPACE qui à accepter de nous accueillir au sein de son établissement pendant la période de stage Monsieur Moussoni Lounis qui nous accompagnés durant notre passage.*

*Mes vifs remerciements vont aux membres du jury pour avoir accepté de juger mon présent travail.*

*En fin, nos remerciements les plus distingués sont destinés à tous nos enseignants de la faculté des sciences économiques commerciales et des sciences de Gestion Abderrahmane Mira Bejaia.*

## *Dédicace*

*Avec joie, fierté et respect, je dédie ce mémoire :*

*A mon très cher père pour son amour, ses encouragements et ses sacrifices.*

*Et particulièrement à ma chère mère qui a toujours été là pour moi*

*A mes frères, beau-frère et mes sœurs qui ont été toujours à mes côtés .et m'ont toujours Soutenu Tout au long de ces longues années d'étude.*

*A la mémoire de mes grands-parents « Que dieu aie leurs âme ».*

*A toute la famille ZAID.*

*A mon binôme Celia qui a contribué à la réalisation de ce mémoire.*

*A tous mes amis qui m'ont toujours encouragé*

*A toutes les personnes qui me respectent et qui m'aiment.*

*Zaid Harimene*

## *Dédicace*

*Je dédie ce mémoire a mes chers parents qui ont été toujours a mes cotés et m'ont toujours soutenu tout au long de ces longues années d'études. En signe de reconnaissance, qu'ils trouvent ici, l'expression de ma profonde gratitude pour tout ce qu'ils ont consenti d'efforts et de moyens pour me voir réussir dans mes études.*

*Je vous le dédie également :*

*A tous mes frères et sœurs, des plus grands aux plus jeunes. Pour votre soutien a mon égard durant toutes ces années et pour le confiance que vous m'avez accordée, et les conseils et orientations que vous m'avez données. Que dieu vous bénisse et vous protéger.*

*J'adresse mes sincères remerciements à monsieur Boualem aries et toute sa famille*

*A tous mes collègues du parcours académique*

*A tous mes copines : Narimene, Cherifa, Manel, Nawal, Sarah, Ahlem, Imen, Mimi, Hanane merci d'être avec moi dans cette période.*

*A vous qui m'a indiqué la bonne voie en me rappelant que les déterminants finiront toujours par réussir leur vie, a moi mémé.*

*Que dieu vous récompense pour toutes vos bénédictions*

*Pour finir a tous ceux que j'aime et qui m'aiment je dédie ce mémoire.*

*Palaoui syha*

## *Sommaire*

<b>Introduction générale</b>	<b>01</b>
<b>CHAPITRE 01: concept et généralités sur les startups</b>	<b>06</b>
Section 01 : concepts de base et évolution	06
Section 02 : les processus de la création des startups	10
Section 03 : le financement des startups	21
<b>CHAPITRE 02: les incubateurs : approche théorique</b>	<b>32</b>
Section 01 : généralité sur les incubateurs	32
Section 02 : les processus d'incubation	36
Section 03 : les modèles d'incubation	42
<b>CHAPITRE 03: cadre méthodologique et étude exploratoire</b>	<b>52</b>
Section 01 : présentation de l'incubateur ABP SPACE BEJAIA	52
Section 02 : la méthodologie de la recherche	55
Section 03 : présentation et analyse de guide d'entretien	57
<b>Conclusion générale</b>	<b>73</b>
<b>Bibliographie</b>	<b>7</b>
<b>Liste des tableaux et figures</b>	
<b>Annexe</b>	<b>80</b>
<b>Table des matières</b>	<b>86</b>
<b>Résumé</b>	<b>90</b>

## *Liste des abréviations*

**ABP** : Algérie Business Plan

**ANSEJ** : Agence National de Soutien à l'emploi de Jeune

**ANTTIC** : Institut National des Télécommunications et des Technologies de l'information et de la Communication

**ASF** : Algérien startup fund

**BMC** : Business Model Canevas

**CNAS** : La Caisse Nationale des Assurances Sociales

**DOT-COM** : est une société reposant uniquement ou en grand partie sur internet. Cela signifie.com

**EPIC** : Etablissement public à caractère industriel et commercial

**EURL** : Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée

**IBS** : Impôt sur le bénéfice de société

**INTTIC** : Institut National des Télécommunication et des Technologies de l'information et de la Communication

**NBIA** : National Business Incubateur Association

**PME** : Petites et moyennes Entreprise

**R&D** : Recherche Développement

**SARL** : Société à Responsabilité Limité

**SAV** : Service Après-vente

**TIC** : Technologie de L'information et de la Communication

**TVA** : Taxe sur la Valeur Ajouté

**UKBI** : United kingdom business incubation

## *Liste des Figures*

<b>Figure N°1</b> : Les principes de la startup -----	15
<b>Figure N°2</b> : Le Love money03F-----	22
<b>Figure N°3</b> : Processus d'investissement d'un capital risqueur -----	24
<b>Figure N°4</b> : Les pratiques d'incubateurs -----	39
<b>Figure N°5</b> : Les différents types d'incubateurs-----	44
<b>Figure N°6</b> : Les deux conception du processus d'incubation -----	45
<b>Figure N°7</b> : Les phases du processus d'incubation UNET -----	46
<b>Figure N°8</b> : Les processus d'incubation-----	47
<b>Figure N°9</b> : Modèle d'un incubateur généraliste-----	48
<b>Figure N°10</b> : Le processus d'incubation-----	49
<b>Figure N°11</b> : Organigramme d'incubateur ABP SPACE -----	53
<b>Figure N°12</b> : Ademmision des porteurs de projets à l'incubateur -----	69
<b>Figure N°13</b> : Les étapes chronologique de l'incubation -----	70

## *Liste des tableaux*

<b>Tableau N°01</b> : Les caractéristiques des répondants a l'entretien semi-déactifs -----	57
<b>Tableau N°02</b> : présentation de l'incubateur -----	58
<b>Tableau N°03</b> : présentation du profil de directeur -----	58
<b>Tableau N°04</b> : le rôle et le but et la mission de l'incubateur -----	59
<b>Tableau N°05</b> : les obstacles rencontrés par l'incubateur-----	60
<b>Tableau N°06</b> : comment l'incubateur peut contribue dans la création des startups-----	61
<b>Tableau N°07</b> : tableau récapitulatif de la démarche de création des deux startups étudiées --	65

# INTRODUCTION GÉNÉRALE

L'entrepreneuriat connaît une croissance rapide à travers le monde, avec des milliers de startups créées chaque année dans différents secteurs économiques. Les gouvernements du monde entier encouragent activement la création des startups en mettant en place diverses structures de soutien.

Ces initiatives comprennent des subventions, des avantages fiscaux, et des programmes d'incubation et d'accélération. Le Canada, par exemple, connaît actuellement un développement important de son écosystème startup, marqué par des levées de fonds de 2,7 MD CAD (1,8 Md £) au premier trimestre 2021 et l'apparition de 7 nouvelles licornes depuis le début de l'année<sup>1</sup>.

L'essor fulgurant de l'entrepreneuriat mondial entraîne une réponse proactive des gouvernements, qui multiplient les initiatives pour soutenir cette croissance effervescente. Face à cette dynamique mondiale, les initiatives gouvernementales se multiplient dans divers pays, y compris en Algérie, qui a décidé de se tourner vers l'entrepreneuriat et l'innovation en particulier, après la crise du COVID-19.

À partir de 2020, dans le monde un modèle économique visant à stimuler l'entrepreneuriat et l'innovation a été mis en place. Des réformes pour encourager la création des startups et à développer des infrastructures pour soutenir cette dynamique ont été également adoptées.

L'Algérie cherche à diversifier son économie, traditionnellement dépendante aux hydrocarbures, en favorisant des secteurs à forte valeur ajoutée. Pour soutenir cette transition, ce dernier a créé un ministère délégué aux startups en 2020, qui est ensuite devenu un ministère à part entière dédié aux startups, à l'économie de la connaissance et à l'innovation. Ce ministère joue un rôle central dans la mise en place de politiques favorables à l'entrepreneuriat.

L'Algérie a également introduit des réformes législatives pour encourager l'entrepreneuriat innovant. En 2020, une loi importante a été signée pour faciliter la création et la gestion des startups, notamment l'article 02 du décret exécutif n° 20-254 du 15 septembre 2020.<sup>2</sup> De plus, des statuts spécifiques, tels que le statut d'autoentrepreneur et le statut d'étudiant-entrepreneur,

---

<sup>1</sup> Trésor, D. (2021, juin 04). *Le Canada est-il la nouvelle Silicon Valley ?* France, page 01.

<sup>2</sup><https://legal-doctrine.com/edition/Label-start-up.consulter> le 2024, 05, 31. à 09h35.

ont été mis en place pour offrir des avantages fiscaux et administratifs aux jeunes entrepreneurs. Le commerce en ligne a également été réglementé pour soutenir la croissance des startups numériques.

La pandémie de COVID-19 a accéléré ces réformes en prenant des mesures supplémentaires pour soutenir les entrepreneurs face aux défis économiques. Ces initiatives gouvernementales trouvent un écho favorable auprès des incubateurs, qui jouent un rôle crucial en tant que relais de la politique publique de soutien à l'innovation.

Les structures d'accompagnement (incubateurs, accélérateurs...) sont de véritables relais à la politique publique de soutien à l'innovation. Ces structures, qui aident actuellement les porteurs de projets, ont plusieurs rôles essentiels dans les premières années de l'entreprise. Ils offrent des espaces de travail à un prix réduit, mettent en place des formations mutualisées pour les entreprises incubées, proposent des services mutualisés de gestion administrative et comptable et ils mettent en relation les porteurs de projets et des mentors ou coach.<sup>3</sup>

Ces initiatives visent à créer un écosystème dynamique où l'innovation et l'entrepreneuriat peuvent prospérer, contribuant ainsi à diversifier l'économie algérienne et à stimuler la création d'emplois. Cette perspective globale met en lumière l'importance de l'adaptation et de l'évolution des stratégies économiques pour répondre aux besoins changeants des entrepreneurs et des marchés.

De la mise en place de structures de soutien efficaces à la promotion de l'innovation technologique, chaque élément joue un rôle crucial dans la réussite des startups. Alors que le monde continue d'évoluer, les pays qui investissent dans l'entrepreneuriat et l'innovation sont ceux qui seront les mieux placés pour relever les défis futurs et saisir les opportunités économiques. En fin de compte, l'entrepreneuriat n'est pas seulement une question de création d'entreprises, mais aussi une force motrice pour le progrès économique et social à travers le monde.

C'est dans ce contexte que nous inscrivons notre travail et nous allons essayer d'analyser la création d'une startup dans une démarche d'incubation. Pour ce faire, nous allons étudier le cas de deux startups incubées par ABP SPACE qui est le seul incubateur privé implanté au niveau de la wilaya de Bejaia. Nous tenterons alors de répondre à la question suivante :

---

<sup>3</sup> <https://www.startup.dz>. Consulté le 05, 20, 2024 à 12h23.

## **Comment peut- ont structuré la démarche d'incubation des startups incubées au niveau d'ABP SAPE Bejaia ?**

A cette question centrale, plusieurs questions secondaires s'ajoutent :

- Quel est l'impact de l'accompagnement par les incubateurs sur la création et la croissance des startups ?
- Quels sont les avantages et les inconvénients liés à la création des startups par une démarche d'incubation ?
- Comment on peut définir un processus d'incubation ? Et comment un processus bien défini peut-il aider à minimiser les risques lors de la création d'une startup ?

Nous formulons ainsi, les hypothèses suivantes :

**Hypothèse 1 :** L'adhésion à une structure incubatrice facilite la création d'une startup.

**Hypothèse 2:** L'incubateur offre de l'expertise et un meilleur accompagnement au créateur des startups.

**Hypothèse 3 :** L'incubateur fournit un lieu de travail favorable et un soutien continu pour aider les entrepreneurs à surmonter les défis inhérents à la création d'une startup.

### **Objectif, méthodologie et structure de la recherche**

Notre recherche a pour objectifs de réaliser et de comprendre la création des startups dans une démarche d'incubation, l'incubateur ABP SPACE Bejaia comme terrain d'étude. Pour répondre à notre problématique et pour mener de la meilleure façon possible notre travail, nous allons effectuer en premier lieu, une recherche bibliographique et documentaire à travers la consultation des ouvrages, des thèses et des mémoires qui nous a permis de collecter des informations en la matière. En deuxième lieu, nous allons effectuer une étude sur le terrain auprès de l'incubateur ABP SPACE Bejaia.

Nous allons opter pour une démarche qualitative composée en deux phases : analyse thématique de contenu (analyse des verbatims) du guide d'entretien effectué avec le directeur de l'incubateur et une étude comparative des deux startups étudiées.

Notre travail s'étale sur trois chapitres, le premier sera consacré aux concepts et généralités sur les startups et se décompose en trois sections, les concepts de base et évolution, les processus de la création des startups ainsi que le financement des startups.

Dans le deuxième chapitre, nous aborderons les généralités sur les incubateurs. Il est divisé également en trois sections présenteront ainsi les généralités sur les incubateurs, les processus d'incubations et les modèles d'incubateurs seront analysés.

Le troisième chapitre présentera le cadre méthodologique et l'étude de terrain. Ce chapitre sera scindé en trois sections dont la première présentera l'incubateur ABP SPACE Bejaia. La deuxième est la méthodologie de la recherche. Enfin, la dernière section présentera les résultats obtenus par l'étude de terrain réalisée auprès de l'incubateur ABP SPACE Bejaia et deux startups de la willaya de Bejaia.

# CHAPITRE 01 : CONCEPT ET GÉNÉRALITÉ SUR LES STARTUPS

## Introduction

Les startups représentent l'épicentre de l'innovation et de l'entrepreneuriat dans le paysage économique contemporain. Elles jouent un rôle crucial dans la dynamique économique mondiale en créant de nouveaux emplois, en stimulant la concurrence et en façonnant l'avenir à travers leurs idées novatrices.

Les startups sont des entreprises innovantes à la recherche de solution nouvelle et disruptive pour répondre à des besoins du marché. Elles se caractérisent souvent par leur agilité, leur capacité à évoluer rapidement et à s'adapter aux changements. Les startups peuvent opérer dans divers secteurs tels que la technologie, la santé, l'éducation, etc. Elles bénéficient généralement d'un financement initial provenant d'investisseurs en capital-risque ou d'incubateurs pour développer leurs idées et leur modèle économique.

### Section 01 : Concept de base et évolution

Cette section présentera les concepts de base et quelques définitions concernant les startups.

#### 1-1- Définition des startups

Une startup est une organisation créée ayant un fort potentiel de croissance, **selon Forum EPFL (2014)**<sup>4</sup> « *le terme startup est devenu populaire à la fin des années 1990 pendant la prolifération des dot-com ou beaucoup de spéculation du marché boursier entourait les petites startups liées aux technologies de l'information* ».

**Selon Eric Ries (2011)**, une startup est « *une institution humaine servant à créer un nouveau produit ou service dans des conditions d'incertitude extrême* » de plus, il ajoute que « *le but d'une startup est de comprendre aussi vite que possible la bonne chose à créer, la chose que les clients veulent et vont payer* ». (**DAVID HELLER, S. c. (2009, page 27)**).

#### 1-2 - Historique de la startup

Les startups sont apparues aux États-Unis. En outre, ce mot commence à émerger dans les années 20 sur le continent américain. Mais c'est en 1976 qu'on commence réellement à l'utiliser, c'est le célèbre magazine Forbes qui le cite dans un de ses articles : unfashionable business of investing in startups in the électronique data processing field.

---

<sup>4</sup><https://car.uk.pdf.définition-startup>. Consulté le 02 15, 2024 à 11h50.

À la fin de 20<sup>ème</sup> siècle, aux États-Unis, ces firmes dynamiques spécialisées dans les TIC ont donné naissance à de grandes inventions numériques. Et cela a commencé dans des endroits peu conventionnels. En outre, quand on parle de grandes firmes du numérique et des dernières technologies qui ont réussi, on pense au mythe du garage. Google, Amazon, Facebook ont tous commencé leurs réalisations dans leur garage avant de devenir des géants du numérique.

C'est en 1995 que tout commence pour Google. Que les deux fondateurs de Google, Larry Page(alors âgé de 22 ans) et Sergey Brin (21ans), étudiant en informatique à l'université de Stanford aux États-Unis se rencontrent. Un an de plus tard, fraîchement diplômés, ils décident ensemble de créer un moteur de recherche. Sera enregistré à la date 15 septembre 1997.

Une autre grande firme qui a été une startup au départ vont voir le jour entre le milieu années 90 le début des années 2000, telle Amazone a été fondé par Jeff Bezos en 1994, initialement comme une librairie en ligne. L'entreprise démarre dans un garage à Seattle avec un investissement relativement modeste, mais avec une vision utopique : créer une everything store, un magasin vendant absolument tout. Le site est lancé en 1995 et connaît rapidement un succès en vendant des livres dans tous les États-Unis et dans plus de 40 pays étrangers dès le premier mois.<sup>5</sup>

Facebook a été créé en février 2004 par Mark Zuckerberg, alors étudiant à l'université d'Harvard, avec quatre de ses camarades : Eduardo Savenir, Dustin Moskovitz, Chris Hughes et Andrew McCollum. Le quintette a lancé le site web sous le nom « The Facebook » d'abord dédié aux étudiants d'Harvard.<sup>6</sup>

### **1-3- les caractéristiques de la startup : Y. DJEKIDEL, M. D(2021)**

La startup apparait comme une forme d'entreprise pouvant représenter de nouvelles caractéristiques et de nouveaux principes de fonctionnement. Mais comment savoir quand on a affaire à une startup ou non ? Voici les différentes caractéristiques d'une startup :

#### **1-3-1-Temporaire**

Une start-up n'a pas de vocation de rester toute sa vie. Être startup n'est pas un objectif en soi. Une startup est une phase particulière, et le principal objectif est d'en sortir. Il s'agit comme le dit Peter Thiel, célèbre entrepreneur de la Silicon Valley : « *de passer de Zero-To One, de*

---

<sup>5</sup> "<https://www.ecommercemag.fr.cdn.ampproject.org>". Consulté le 02 12, 2024 15h30.

<sup>6</sup><https://etudestech.com> » portrait . Consulté le 02 12, 2024 16h40.

*transformer une idée en entreprise, de trouver une nouvelle manière de rendre un service, de créer de la valeur ».*

### **1-3-2 - Recherche d'un Business Model**

Être une startup, c'est apporter de la valeur à des clients avec un produit ou un service que personne n'a jamais fait avant. Et l'enjeu d'une start-up est de trouver et construire le Business Model qui va avec. Un Business Model qui n'est pas calqué sur une structure existante, et qui n'est pas forcément évident au lancement de la structure. Là, il y'a lieu de ne pas confondre Business Model (l'ensemble du modèle, des mécanismes, qui permettent à l'entreprise de générer des revenus) et le Business Plan. Le business plan est un document écrit qui permet de formaliser un projet d'entreprise. Il constitue la deuxième phase de création d'une société qui est réalisée après l'évaluation du projet et peut également être utilisé lors du développement de nouvelles activités dans une société préexistante.

### **1-3-3 -Industrialisable/reproductible**

Cela signifie qu'une start-up cherche un modèle qui, une fois qu'il fonctionne (c.-à-d. on gagne l'argent et on sait comment on en gagne), peut être réalisé à plus grande échelle, dans d'autres lieux, ou être fait par d'autres. L'exemple le plus parlant est celui d'Airbnb ou d'Uber, qui se déploient ville par ville à partir d'une recette qui fonctionne (même s'il faut bien entendu parfois l'adapter aux contextes locaux).

### **1-3-4 - Scalable (pour une croissance exponentielle)**

La scalabilité d'une startup est le fait d'avoir un modèle où plus le nombre de clients augmente, plus les marges sont grandes. Les premiers clients coûtent plus chers que les suivants, et ainsi de suite. C'est cette scalabilité, le fait que le modèle soit reproductible, qui permet aux startups de grandir si vite si loin, en peu de temps, comparativement à une entreprise plus classique.

### **1-4-Les différents types de startups**

Il existe une grande variété de types de start-up, chacune ayant ses propres caractéristiques. Le type de start-up que vous créez aura un impact important sur la manière dont vous collecterez des fonds, recruterez des employés et développerez votre entreprise. Voici les différents types de startups que tout le monde devrait connaître.<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup>[HTTPS://\(s.d.\).fastercapital.com](https://(s.d.).fastercapital.com),. Consulté le 17 02, 2024 à 14h20.

**1-4-1 - Startups technologiques**

Les startups technologiques sont des entreprises qui développent et commercialisent de nouveaux produits ou services technologiques. Ces entreprises sont souvent fondées par des ingénieurs ou des scientifiques qui ont développé un nouveau produit ou un service innovant qui, selon eux, présente un potentiel commercial.

**1-4-2 - Startups grand public**

Les startups grand public sont des entreprises qui développent des produits ou des services pour les consommateurs. Ces entreprises se concentrent souvent sur la création d'un produit ou d'un service nouveau et innovant qui séduira un marché de masse.

**1-4-3 - Startups B2B**

Les startups B2B sont des entreprises qui développent des produits ou des services pour d'autres entreprises. Ces entreprises se concentrent souvent sur la résolution d'un problème spécifique auquel les entreprises sont confrontées ou sur la création d'un produit ou d'un service nouveau et innovant que les entreprises peuvent utiliser.

**1-4-4 - Startups sociales**

Les startups sociales sont des entreprises qui ont essentiellement une mission sociale. Ces entreprises se concentrent souvent sur la résolution d'un problème social ou sur la création d'un produit ou d'un service nouveau et innovant qui aura un impact positif sur la société.

**1-4-5 – Les startups durables**

Sont des entreprises qui se concentrent sur la création d'un modèle économique durable. Ces entreprises se concentrent souvent sur la création d'un produit ou d'un service nouveau et innovant, respectueuse de l'environnement ou ayant un impact positif sur l'environnement.

## **Section 2 : Les processus de la création de la startup**

Cette section présentera le processus de la création des startups qui est composé de plusieurs étapes dont nous allons résumer dans ce qui suit :

### **2-1 - L'écosystème startup**

Dans le cadre de l'établissement et de l'élargissement du périmètre des startups, l'écosystème des startups est composé de personnes, de startups à leurs différentes étapes et types d'organisation dans un emplacement (physique et virtuel). Ces organisations peuvent être divisées en catégories telles que les universités, les organisations de financement, les organisations d'accompagnements (incubateurs, les accélérateurs et les espaces de travail collaboratif), les organisations de prestataires des services (les services juridiques, financiers) et les grandes entreprises. Différentes organisations se concentrent généralement sur des parties spécifiques de la fonction de l'écosystème et sur les startups à leurs stades de développement spécifiques.<sup>8</sup>

### **2-2 - Le business modèle de la startup**

Selon **hamdi (2021)**, il existe plusieurs modèles des startups que nous allons énumérer dans ce qui suit :

#### **2-2-1 - Définition du concept de business model**

Un business model aussi appelé modèle d'affaires ou modèle économique. C'est la façon dont l'entreprise est organisée pour gagner de l'argent, son fonctionnement, son organisation, ses objectifs, ses moyens, la tarification et le mode de distribution de ses produits et services.

Le business model décrit la logique générale de fonctionnement de projet, de sa stratégie. Il explique comment l'entreprise crée, délivre et capture de la valeur. Définir son business model est indispensable avant de se lancer dans l'aventure entrepreneuriale. Il doit permettre de répondre à la question cruciale : comment allez-vous gagner de l'argent à travers la startup ?

---

<sup>8</sup>Tahar, Z. ",créer: et développer une startup", université IBEN KHALDOUN-Tiaret.

### **2-2-2-L'utilité du business model**

Cet outil sert donc à aider les manger a explicité le business model de leur société. Toutefois, comme les autres outils d'analyse, il ne donne qu'une description et une représentation simplifiée de la réalité qui ne rentrent pas dans les détails complexes de sa stratégie, de ses processus, de ses entités, de son organisation hiérarchique. Selon l'association des conseils en innovation. Les objectifs de cet outil sont :

- Décrire et analyser chacun des 9 blocs décrits dans le modèle (proposition de valeur, Les segments de clientèle, la relation avec les clients, les ressources clé, les activités Clés, les partenaires, les flux de revenus, les structure des couts).
- Générer des idées en utilisant des techniques de créativité.
- Identifier les interdépendances qui les relie.
- Concevoir des business modèles pertinents, innovants et performants.
- Identifier les intentions de l'entreprise et les besoins associés.
- Décrire sa stratégie et les mesures mises en place pour parvenir à atteindre ses buts.
- Se positionner par rapport à ses concurrents et proposer une offre qui répond à un besoin client réel.
- Offrir une version globale des composantes de l'activité.
- Connaitre l'avancement d'un nouveau projet.

### **2-2-3 - Les composantes de business model**

Pour formaliser un business model, le plus connue c'est celui de (BMC) d'Alexander Osterwalder, cet outil est du livre « business model génération d'Alexander osterwalder et Yves peigneur ». Il permet de cartographier les éléments clés d'un projet et de les organiser en un tout, d'abord cohérent, ensuite pertinent, voire innovant. C'est une sorte de mémo et évolutions successives de projet. C'est aussi un moyen facile de trouver une innovation permettant de démasquer radicalement de différents concurrents. Cette méthode aidera également à verbaliser le projet facilement afin de le « vendre » aux partenaires (fournisseurs, banquier).

Les éléments de business model seront affinés au fil de l'étude de projet de façon à ce que tous les éléments clés du projet soient indiqués et visibles en un coup d'œil. Ce seront les premières lignes d'un business plan. Il est constitué de neuf cases spécifiques qui, toutes, doivent être remplies avec précision.

#### **✓ Segments de clientèle**

Les clients sont au cœur du projet. Sans client (qui paie le bon prix), point de suivre. Indiquez ici le ou les segments de cible, c'est-à-dire un groupe homogène de personnes, d'entreprise qui ont les mêmes besoins, que l'entreprise souhaite servir à vie le même canal de distribution, qui seront sensibles à la même communication, qui accepteront de payer le même prix et avec lesquels l'entreprise aura le même type de relations

### ✓ **Proposition de valeur**

La proposition de valeur c'est l'offre, ainsi que ce qui fait que les clients vont acheter le produit et/ou le service plutôt que celui d'une autre entreprise. Il s'agit de la combinaison de client (nouveau, performance, prix, personnalisation, réduction de coûts, réduction de risque, accessibilité, prix, marque, design, utilité). La composante de la proposition de valeur est indissociable du composant segment de clientèle.

### ✓ **Les activités clés**

Ce sont les activités indispensables au fonctionnement du projet : la production, la gestion logistique, l'ingénierie, les gestions d'un site web...

Posez-vous la question suivante : « si je n'exerce pas cette activité, puis-je faire tourner mon entreprise ? », si la réponse est « non », c'est une activité clé.

### ✓ **Les partenaires clés**

Ce sont intervenants stratégiques du projet, ce sont les alliés extérieurs de l'entreprise grâce auxquels elle sera en mesure d'évoluer et améliorer son offre. Il peut s'agir de fournisseurs, de sous-traitants, de coproducteurs, d'intégrateurs, d'experts, etc. Le choix des partenaires est naturellement lié à la clientèle que l'entreprise souhaite cibler à la nature du projet développé. Une bonne relation partenariale peut par ailleurs garantir certains avantages sur par rapport aux concurrents : contrôle des prix, exclusivité d'un savoir-faire, maîtrise du cycle de production, etc.

Parfois, des partenaires sont aussi des clients. Posez-vous la question suivante « si je n'ai pas ce partenaire, puis-je faire tourner mon entreprise ? », si la réponse est « non », c'est un partenaire clé.

**✓ Les ressources clés**

Ce sont les ressources indispensables au fonctionnaire de l'activité, elles traduisent concrètement ce que fait l'entreprise : locaux, matériels, machines, fond financier, ressources humaines, achats de compétences, logiciels, marque.

Ces ressources doivent être en lien avec les canaux de distribution, communication... etc. Posez-vous la question suivante : « si je n'ai pas cette ressource, puis -je faire tourner mon entreprise ? », si la réponse est « non », c'est une ressource clé.

**✓ Les canaux**

Ce sont les moyens par lesquelles l'entreprise va faire connaître sa proposition de valeur, c'est-à-dire comment susciter l'intérêt de clients à choisir la proposition de valeur plutôt que celle d'un concurrent (et donc à évaluer la proposition de valeur afin de décider qu'elle est meilleure que celle des concurrents), les moyens à utiliser pour vendre le produit et/ou service (vente en ligne, magasins, grossiste), également le système de SAV, les points de contacts avec les clients.

**✓ La relation avec les clients**

Les startups doivent savoir quel type de relations établir avec la cible, chacun des segments self-service, communautaire, assistance personnelle, SAV, co-création.

Elle concerne tous les moyens employés, au-delà produit ou du service vendu, pour assurer la fidélité des clients, en acquérir de nouveaux, faciliter l'acte d'achat, voire augmenter la fréquence d'achats, il peut s'agir de fournir une assistance personnelle dédiée, un service de retour des marchandises, une carte de fidélité.

**✓ Les flux de revenus**

C'est de savoir comment chacun des segments paiera-t-il, ponctuellement à chaque achat, location, sur abonnement, en forfait annuel, prix fixes ou négociations possibles, un prix différent par cible, prix en fonction des enchères, prix en fonction des volumes vendus ? Si vous proposez un service gratuit à un segment de clients, lequel vous apportera des revenus ?

### ✓ **La structure des coûts**

Il est enfin nécessaire d'évaluer l'ensemble des coûts indispensables au bon fonctionnement de l'activité. Les coûts peuvent être variables, c'est-à-dire dépendre du niveau d'activité de l'entreprise ; ils augmentent au fur et à mesure que le chiffre d'affaires augmente (achat de marchandises, de matière première). Au contraire certains coûts sont fixes ; sont des dépenses incompressibles indépendantes du chiffre d'affaires (loyer, prime d'assurance).

L'entreprise doit savoir si le non-business modèle est-il plutôt axé sur les coûts (faible structure de coûts, tarifs bas, automatisation maximum, sous-traitance intensive) ou axé sur la valeur (focalisé sur la création de valeur, proposition de valeur haut de gamme).

## **2-3- Les principes de la startup**

Le modèle startup est un système qui associe la rigueur du management traditionnelle et la nature hautement itérative de startup. Il est susceptible d'être utilisé par toute organisation qui entend pratiquer l'innovation continue, indépendamment de sa taille, de son âge ou de sa mission. Les principes de la startup sont ci-après Reis (2018).

### **2-3-1 - l'innovation continue**

Trop de managers sont à la recherche de l'innovation miracle. Cependant la croissance à long terme repose sur les conditions préalables : une méthode qui permette d'identifier en permanence de nouvelles opportunités, en mobilisant la créativité et les talents à tous les échelons de l'organisation.

### **2-3-2 - la startup comme unité de travail distincte**

Si elles veulent créer des cycles d'innovations continues et identifier de nouvelles sources de croissance, les entreprises doivent constituer une équipe capable d'expérimenter pour les découvrir. Ces équipes sont des startups internes et constituent donc des entités distinctes.

### **2-3-3 - la fonction manquante**

L'intégration de startup dans l'écosystème d'une organisation impose de gérer celles-ci en prenant de la distance par rapport aux méthodes traditionnelles. Or la plupart des organisations manquent d'une compétence clé (l'entrepreneuriat) aussi vitale pour leur réussite future que la fonction marketing ou finance

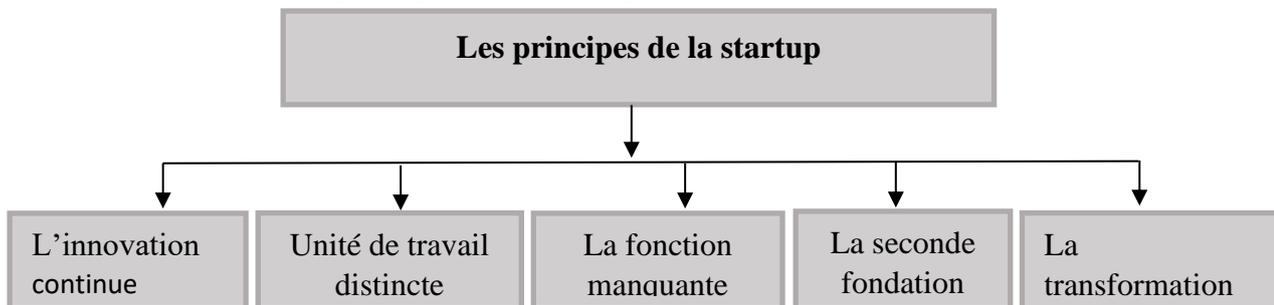
### 2-3-4 - la seconde fondation

Apporter ce changement fondamental à la structure d'une organisation équivaut à la fonder une seconde fois, qu'elle ait cinq ans ou cent ans d'existence

### 2-3-5 - la transformation continue

Tout cela suppose de développer une nouvelle capacité organisationnelle : il faut réorganiser la structure d'organisation afin qu'elle soit répondue aux multiples défis. Ainsi se préparer à renouveler cette expérience.

**Figure N°01 : Les principes de la startup**



Source : établi par nous même

### 2-4- Les étapes de la création d'une startup

La startup est une entreprise (récemment) créée dans l'objectif de développer une activité innovante, et bénéficiant d'un vaste potentiel de développement. Cette structure peut aussi être amenée à exploiter une idée préexistante, mais d'une manière différente des standards pratiques, dans l'espoir de concevoir une nouvelle offre unique et inédite. Les activités d'une start-up se concentrent souvent dans le secteur du numérique, des nouvelles technologies, de la biotechnologie ou encore de l'économie collaborative. Certains start-uppeurs choisissent parfois d'exploiter une idée déjà existante pour créer une offre unique et pertinente. Sur la base du vocabulaire marketing, on parle alors d'une « innovation incrémentale ».

Quelle que soit sa définition, la création d'une start-up se fait dans le but de développer une activité innovante ou d'exploiter un marché en croissance ou arrivant à maturité. De ce fait, ce type de structure ne dispose pas d'un modèle économique prédéfini.

Cela peut rendre la structuration de l'entreprise et la mise en place d'un plan d'action difficile. La création d'une start-up requiert, par ailleurs, un investissement conséquent afin de financer la croissance qui se veut être exponentielle et rapide. Pour garantir le développement d'une start-up, l'entrepreneur se doit de trouver un « business model », ou un modèle économique innovant et pérenne.

Le choix de la forme juridique ainsi que la rédaction des statuts de l'entreprise doivent se faire de manière à garantir une certaine adaptabilité et flexibilité pour permettre la croissance de la start-up et son évolution vers une forme de plus grande envergure au fil des années.

La création d'une start-up passe par plusieurs étapes de la phase de préparation à la phase de concrétisation du projet. La première étape consiste à trouver une idée de start-up et la dernière à créer la société.<sup>9</sup>

#### **2-4-1 - trouver une idée de start-up**

La première étape de la création d'une start-up est la recherche d'une idée. Lors de cette phase, il faut s'assurer qu'elle est bien pertinente, unique et nouvelle. Pour ce faire, il peut être pratique de réaliser un « benchmark », autrement dit une étude comparative et une étude de marché. Il est également nécessaire de vérifier si l'idée de start-up correspond à : son projet, ses compétences, ses qualifications.

Lors du choix de l'idée de start-up, il faut également penser à la cible correspondante. Il est important de ne pas trop restreindre le champ d'action pour garantir le développement de son affaire. La startup se doit de s'assurer que l'idée puisse être, à terme, rentable. Tester le marché peut alors être nécessaire afin d'ajuster ces services ou ces produits.

#### **2-4-2 - monter son projet et le formaliser**

Une fois le concept de sa start-up déterminé et évalué, la prochaine étape consiste à monter son projet et le formaliser. Cette phase permet d'évaluer la faisabilité du projet et son potentiel de croissance. Elle passe par l'établissement de plusieurs éléments, notamment :

---

<sup>9</sup>[HTTPS://.www.legalstart.fr.etalpes,startup](https://www.legalstart.fr.etalpes,startup). Consulté le 02 21, 2024 à 01h23.

Le business plan avec la présentation du projet et ses aspects financiers, l'exécutive summary, un document synthétisant les grandes lignes du business plan, le « business model », ou modèle économique, le pitch, un discours qui permet de présenter et valorise rapidement le projet. Tous ces éléments permettront aux investisseurs d'évaluer le projet de création de la start-up, sa faisabilité et sa rentabilité.

### **2-4- 3 - Rechercher des financements**

Une fois le projet formalisé, l'entrepreneur peut procéder à la recherche de financement. Les différents éléments établis doivent constituer le dossier pour convaincre les investisseurs et les banques. Diverses solutions peuvent être envisagées.

Le crowdfunding : Pour financer la création d'une start-up, les startupper peuvent miser sur le crowdfunding ou financement participatif. Ce type de financement peut se présenter sous forme de prêt, de don ou de participation au capital.

L'emprunt bancaire : L'une des solutions classiques en matière de financement consiste à faire un emprunt bancaire. Dans ce cas, le dirigeant doit généralement s'engager à titre personnel pour se porter caution de la structure pour ses dettes.

La levée de fonds : Faire une levée de fonds constitue une autre solution de financement adaptée. Pour attirer les investisseurs et les inciter à participer au projet, généralement des anciens chefs d'entreprise ou cadres de haut niveau investissant leur argent personnel, il convient de présenter le projet de manière convaincante.

Les aides à l'innovation : De nombreuses aides à l'innovation sont disponibles, elles subventionnent les projets réellement innovants.

### **2-4-4 - Choisir une forme sociale pour créer sa startup**

EURL , SARL,... différentes options s'offrent à vous pour la forme juridique de votre startup. Laquelle est la plus adaptée à vos besoins ? Pour choisir votre forme sociale, il vous faut réfléchir à votre activité et aux perspectives d'avenir de votre société. Souhaitez-vous vous lancer dans l'aventure seule ou avec des associés ? Avez-vous prévu une croissance rapide, la potentielle entrée de nouveaux associés par la suite ?

Cette étape de questionnement est essentielle pour choisir la forme sociale la plus adaptée à votre projet. N'hésitez pas pour cela à consulter le guide du choix de la forme sociale qui vous donne un aperçu de chacune des formes sociales envisageables pour ouvrir sa startup.

### **2-4-5 - Lancer sa startup**

Une fois la phase de réflexion arrivée à son terme, c'est enfin le moment de lancer votre startup. Cette dernière étape consiste à créer la start-up elle-même. Elle rassemble les démarches relatives à la création d'une société. Elle comprend plusieurs phases du choix du statut juridique à la l'immatriculation de la start-up. Les formalités à remplir dépendent de la forme juridique choisie. De manière générale, elles comprennent : La rédaction des statuts de la start-up, le dépôt et l'enregistrement des statuts, la déclaration des activités de l'entreprise, la publication se portant sur la constitution de la start-up sur un, journal d'annonces légales, l'immatriculation de la start-up.

Toutefois, les démarches de création d'entreprise sont souvent difficiles à réaliser, et les erreurs sont nombreuses lorsque vous n'avez pas ou peu de connaissances juridiques. De plus, le recours à un professionnel du droit (avocat, expert-comptable...) peut s'avérer très onéreux. Une dernière solution s'offre à vous : confier les formalités à Legal Place. Le processus est très simple : il vous suffit de répondre à un formulaire rapide, puis de transmettre les justificatifs requis. Nos formalistes s'occupent de tout, traitent votre dossier en moins de 48 h et sont disponibles pour répondre à toutes vos questions.

### **2-5- L'objectif de la startup**

Il est essentiel de comprendre les objectifs de votre entreprise dès le départ. C'est particulièrement important pour les startups, qui doivent naviguer dans un environnement concurrentiel et en constante évolution.<sup>10</sup>

#### **2-5-1 - Définir l'objectif fondamental**

La première étape pour toute startup est de définir son objectif fondamental. Cela signifie comprendre ce que l'entreprise fait et pourquoi elle le fait. Une startup doit avoir une raison

---

<sup>10</sup>[HTTPS://.monsieur-startup.com/les-objectifs-d'une-startup/](https://.monsieur-startup.com/les-objectifs-d'une-startup/). Consulté le 02 22, 2024 à 12h47

d'être, un objectif clair qui guide toutes les décisions et actions futures. Ce peut être de résoudre un problème spécifique, de répondre à un besoin non satisfait sur le marché, ou d'apporter une nouvelle innovation à une industrie existante. Quel que soit l'objectif de la startup, il doit être suffisamment clair et bien défini pour guider les entreprises travers les défis et les changements futurs.

Une startup a besoin de définir son objectif fondamental pour se démarquer de la concurrence sur le marché. Il est important que l'objectif soit aligné avec la mission, les valeurs et les objectifs commerciaux des entreprises. La définition de l'objectif fondamental d'une startup est également importante pour la planification et la gestion des ressources humaines des entreprises.

### **2-5-2 - Créer une marque forte**

Une fois que l'objectif fondamental de la startup est clair, la prochaine étape est de créer une marque forte. La marque d'une entreprise est l'image qu'elle projette auprès de la clientèle. Elle doit refléter les valeurs de l'entreprise, l'objectif de la startup et les avantages qu'elle apporte. La création d'une startup forte nécessite des efforts considérables pour comprendre les besoins et les attentes de vos clients potentiels, pour déterminer ce qui les motive et ce qui les différencie de vos concurrents.

Une marque forte aide également à établir la crédibilité de votre projet, à construire une base solide d'une clientèle et à renforcer la fidélité à la marque. Les startups doivent également créer un logo, un slogan, des campagnes de marketing et des supports de communication qui reflètent leur marque et la différencient de la concurrence.

Le choix du nom d'une entreprise est une étape importante dans le processus de création d'une marque. Le choix du nom d'une société peut avoir un impact significatif sur son image de marque et sur sa perception de la clientèle. Une fois que vous avez trouvé une idée de projet qui répond à vos besoins, il est temps de la transformer en réalité. Pour ce faire, vous devrez trouver le bon produit ou service à vendre, le bon emplacement pour votre société et le bon partenaire commercial.

Une fois que vous avez créé une entreprise et que vous l'avez lancée, il est temps de la faire croître. Pour ce faire, vous devrez créer une équipe solide et trouver des moyens innovants

d'augmenter les revenus de notre société. Une fois que vous avez trouvé des moyens de développer votre projet, il est temps de le faire plus d'apparences.

### **2-5-3 - Créer une base de clients**

La création d'une base de clients est l'un des objectifs les plus importants pour toute startup. La clientèle est la raison pour laquelle votre entreprise existe et elle fournit les fonds nécessaires pour maintenir votre entreprise en vie.

Cependant, il ne suffit pas de simplement trouver une clientèle pour le business. Il est essentiel de trouver les bons clients, ceux qui sont le plus susceptibles d'apprécier et de bénéficier des produits et services de votre startup. Pour atteindre cet objectif, vous devez comprendre les besoins et les motivations d'une clientèle, trouver les moyens de les atteindre et les convaincre que votre projet de société est la meilleure solution pour leurs besoins. La base de client repose normalement sur leur fidélité, mais aussi sur le principe juridique que doit connaître la startup.

### **2-5-4 - Développer une équipe solide**

Une startup ne peut pas réussir sans une équipe solide, sans quoi votre business n'a pas la chance d'aboutir. Vous devez trouver les meilleurs talents possibles, ceux qui partagent votre vision, votre passion et votre détermination. Une équipe solide doit être composée de personnes possédant une expertise dans différents domaines, tels que la finance, la technologie, le marketing et les opérations. Chacun de ces membres doit avoir une contribution unique à apporter à la société et doit être capable de travailler ensemble efficacement pour atteindre les objectifs de la startup.

### **2-5-5 - Créer un plan de croissance**

Créer un plan de croissance est essentiel pour toute entreprise qui souhaite se développer et prospérer. Ce plan devrait inclure des objectifs clairs et réalisables, une analyse de la concurrence, une évaluation des forces et des faiblesses de l'entreprise, une stratégie de marketing efficace et un plan de financement réaliste.

Les objectifs du business doivent être spécifiques, mesurables, atteignables, pertinents et temporels. L'analyse de la concurrence aidera à déterminer les opportunités de croissance et les menaces potentielles. L'évaluation des forces et des faiblesses permettra d'identifier les

domaines à renforcer et les domaines à améliorer. Une stratégie de marketing bien élaborée attirera de nouveaux acheteurs et augmentera la fidélité de la clientèle actuelle. En outre, un plan de financement bien élaboré permettra à l'entreprise de financer sa croissance de manière durable pour le business. Les objectifs d'une startup peuvent varier en fonction de son secteur d'activité, de sa taille, de ses ressources et de sa stratégie de croissance.

Cependant, certaines des principales priorités d'une startup peuvent inclure l'acquisition d'acheteurs, la création d'un produit ou d'un service innovant. Ces priorités comprennent également la recherche de financement, la construction d'une équipe talentueuse et la croissance rapide de l'entreprise et d'un business florissant. En ayant des objectifs clairs et réalistes, une startup peut concentrer ses ressources et son énergie sur les activités qui ont le plus grand impact sur sa réussite à long terme. En fin de compte, une startup qui parvient à atteindre ses objectifs peut devenir une entreprise prospère et durable qui contribue à l'innovation et à la croissance économique.

### **Section 03 : Le financement des startups**

Cette section présentera le mode de financement des startups.

#### **3-1- Le mode de financement des startups**

Il est important pour l'entrepreneur de connaître le mode de financement et les objectifs des investisseurs, leur typologie et la meilleure manière de les aborder. Ils interviennent en général au cours des différentes étapes du cycle de vie de l'entreprise en création nous allons voir comment ils fonctionnent et comment travailler avec eux. **Olivier Basso (2001)**.

##### **3-1-1 - Le love money**

Au démarrage de la startup, l'entrepreneur doit souvent compter sur ses propres économies et sur la réduction sensible de son train de vie pour financer son entreprise (bootstrapping). L'entrepreneur doit exercer sa créativité sur la recherche et la gestion des ressources. Cela signifie que pour chaque pièce du puzzle à composer, il faut toujours penser à une solution qui ne coûte rien : ainsi rendre variable ses charges de location en sous-louant, échanger de l'expertise contre d'autres services, sous-traiter... Autant de réflexion salutaire qui permet au tout début de l'aventure de ne pas gaspiller prématurément ses ressources.

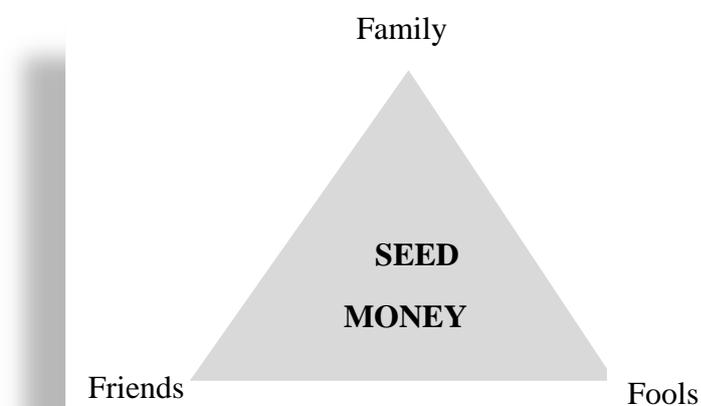
Cette démarche de pionner permet également d'avancer sans suspendre l'ensemble des opérations à une levée de fond qui reste hypothétique tant que l'on n'a pas déjà produit un certain nombre de signes attestant de la dynamique de projet.

C'est dans ce contexte que l'entrepreneur est souvent tenté de recourir au capital de proximité. La famille constitue la première source spontanée pour collecter de l'argent. Deux problèmes se poseront rapidement. L'entrepreneur risque vite de se lasser de devoir évoquer, durant les repas de la famille, la stratégie de la société et d'entendre ses décisions commentées, voire remises en cause sous l'œil bienveillant de ses proches.

Enfin, aucun échéancier de remboursement n'est souvent formalisé. Il est délicat d'expliquer extraire sans délai.

Avec les amis, la nature du risque est la même : absence de professionnalisme dans les relations entrepreneur/actionnaire, faible valeur ajoutée et absence de visibilité de part et d'autre.

**Figure N° 02 : Le love money : les 03 F**



Source : Olivier Basso2001, p.99.

### **3-1-2 - Les incubateurs**

Les incubateurs sont des structures privées ou publiques qui ont pour vocation d'accueillir un porteur de projet et de l'aider à franchir toutes les étapes de développement, idéalement jusqu'à la cotation en bourse. Cette assistance prend des formes variées : assistance matérielle et logistique, aide à la rédaction du business plan, voire assistance à la levée de fonds. En contrepartie, l'incubateur prend le plus souvent une part du capital des startups qu'il prend sous

son aile. Il n'existe pas un type unique d'incubateur, mais une grande variété de profils, dotés d'une offre de services différente.

### **3-1-3 - Les investisseurs privés, ou business angles**

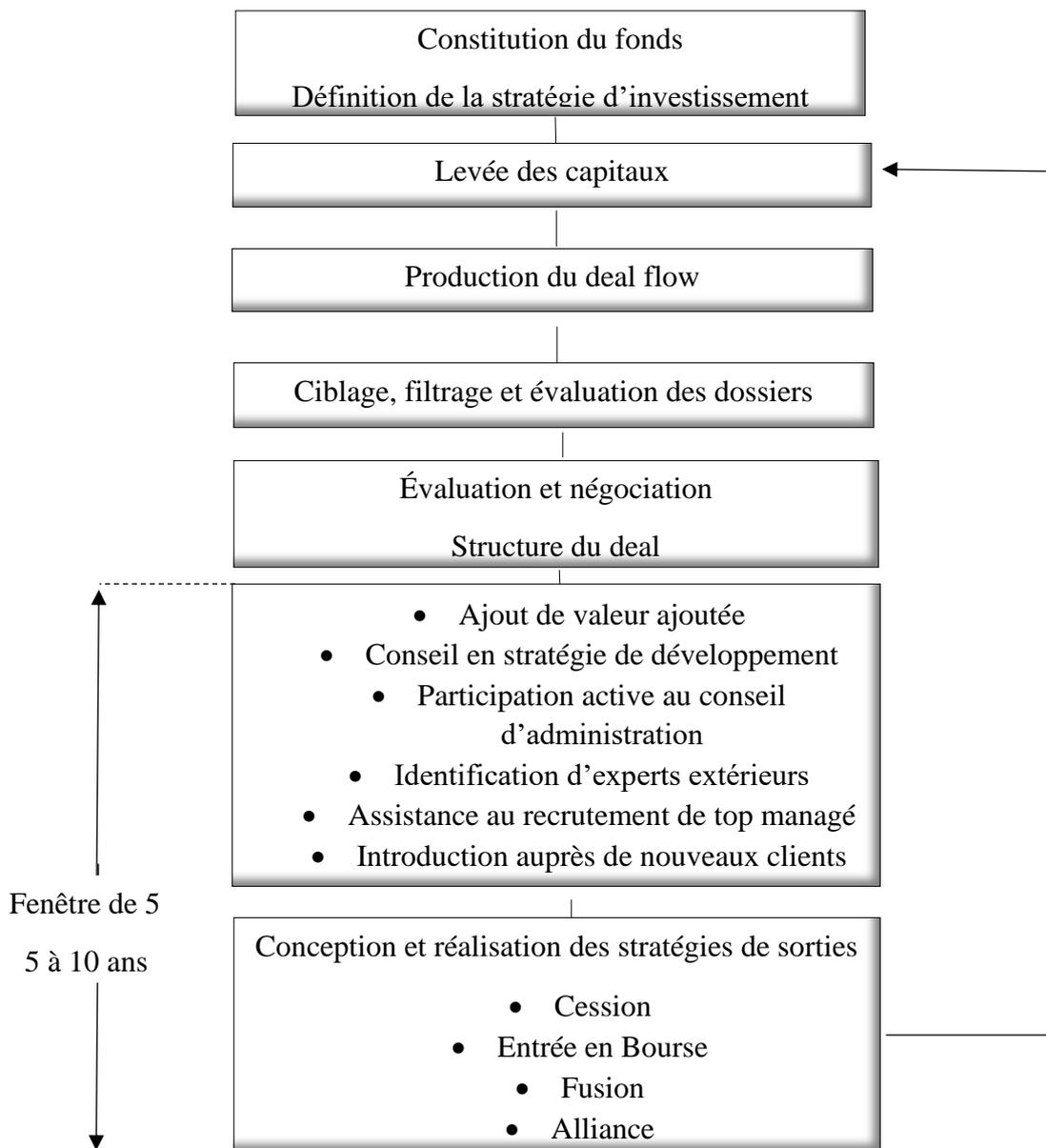
Les investisseurs privés, comme nous l'avons vu, sont le plus souvent d'anciens entrepreneurs qui ont réussi et qui ont fait fortune en cédant leurs parts dans une ou plusieurs entreprises. Ils jouent un rôle particulier et déterminant en amont de l'écosystème du financement de l'innovation. La problématique de l'investisseur privé, contrairement à celle des fonds d'investissement, n'est pas purement financière. Fortune faite, après trois mois de vacances et deux semaines de golf, l'investisseur privé se sent le plus souvent trop jeune pour cesser de travailler. Il n'en a plus besoin pour vivre, mais son souci est alors de particulier à de nouveaux projets passionnants, de préférence dans le secteur qu'il connaît pour y avoir réussi, et montrer qu'il n'a pas perdu la main sans toutefois vouloir refaire le parcours du combattant.

### **3-1-4 - Les investisseurs professionnels**

Les investisseurs professionnels sont responsables de la gestion d'un fonds plus ou moins important et spécialisé, qu'ils doivent faire fructifier pour le compte des souscripteurs. Contrairement aux investisseurs privés qui investissent leur propre argent, les gestionnaires de fonds ont à rendre compte de tous leurs actes à leurs actionnaires. Ils sont jugés et rémunérés sur la base de leurs résultats, mesurés par le taux de rendement interne (TRI) des fonds qui leur sont confiés.

Procédurière et financière, leur vision de monde se heurte souvent à celle du créateur, qui est à la fois patrimoniale (s'enrichir), politique (gardé de contrôler) et parfois familiale (faire travailler ses proches dans l'entreprise). Les capitaux risqués se décident sur la base d'une analyse du risque et de la rentabilité potentielle des projets qui leur sont soumis. Cette évaluation est d'autant plus délicate qu'ils sont rarement spécialistes à la fois des technologies et des marchés concernés.

Les investisseurs professionnels font parfois preuve d'un comportement assez moutonnier : lorsque l'un d'eux se lance, les autres peuvent suivre en pensant qu'il a bien étudié le dossier. Fréquente au début de l'industrie du capital-risque, en France, cette démarche tend à disparaître avec l'accroissement de l'intensité concurrentielle dans l'industrie du capital risque.

**Figure N° 03 : processus d'investissement d'un capital-risqueur**

Source : Olivier Basso (2001. P, 112)

### 3-1-5 - Les investisseurs industriels

L'investisseur industriel a souvent le temps avec lui et sa vision de la rentabilité est bien différente de celle de l'investisseur professionnel : il réfléchit à plus long terme et peut payer très cher des positions stratégiques. Contrairement à l'investisseur industriel, déteste partager. Il peut se le permettre en amont, tant que les enjeux sont limités et que la faisabilité technologique et commerciale n'est pas encore démontrée. Il s'agit alors d'investissement « pré compétitif ». Mais une fois cette étape franchie, il veut souvent le contrôle ou rien. Lorsqu'il le prend, il commence en général par débarquer l'équipe fondatrice, avec une période de transition

de deux à cinq ans. La technologie acquise est transférée dans les structures de R&D de l'acquéreur et les forces de vente sont victimes de synergie. La logique de l'investisseur industriel est « c'est pour moi ».

Dans le cas d'une cession à un industriel, il est indispensable de prévoir une vente de la totalité du capital : si 51 % suffisent à l'industriel pour exercer son contrôle, les 49 % restants ne trouveront plus jamais d'acquéreur dans de bonnes conditions.

L'industriel peut également intervenir dans un projet bien avancé. Il peut alors le faire avec plusieurs logiques, mais toujours dans l'optique d'une acquisition majoritaire.

Un cas classique est celui du leader débordé par une nouvelle technologie. Il s'agit simplement d'acheter du temps : celui qu'il faudrait en interne pour développer de nouveau un produit équivalent. Or, avec le raccourcissement des cycles de développement, le temps n'a pas de prix par exemple Microsoft a mis plus d'un an pour rattraper Netscape sur la technologie, somme toute assez simple, des navigateurs, avec cinq fois plus de développeurs et la distribution gratuite du logiciel.

Un autre cas est celui de rachat d'une position de marché, par exemple dans le cadre d'une extension géographique (le leader américain veut s'implanter en Europe) ou d'une complémentaire de technologies (différentes catégories de logiciels spécialisés convergents vers un produit généraliste).

L'avantage des investisseurs industriels est prêt à payer très cher, lorsque sur une activité plus importante encore. Ils peuvent permettre à une jeune entreprise d'accéder à une nouvelle dimension, en particulier aux plans commerciaux et marketing.

Les investisseurs industriels détestent payer leurs acquisitions. Tant qu'ils n'y sont pas contraints par l'évolution du marché, ils valorisent les prises de participation au coût de développement des produits ou d'acquisition des clients. La présence d'un investisseur préfère débaucher une équipe de développement plutôt que de racheter le capital d'une entreprise. Enfin, bien que rares, certaines pratiques malhonnêtes ne sont pas à exclure, ce qui serait impossible pour un investisseur professionnel qui vit de sa réputation d'investisseur.

### **3-1-6 - Les marchés de capitaux**

Les principaux marchés de capitaux, pour des projets français de haute technologie sont donc le Nouveau Marché (France) l'Easdaq (Europe) et le Nasdaq (États-Unis) on assiste

actuellement à un regroupement des « nouveaux marchés » des différents pays européens, en concurrence avec l'Easdaq. Ces investisseurs interviennent généralement au stade de maturité de l'entreprise. L'introduction en Bourse est donc une alternative à la cession à un investisseur industriel. L'intérêt de l'un ou de l'autre varie en fonction des cycles économiques et des performances boursières.

La valorisation des startups cotées a été telle durant les années 1997/2000 que la bourse a été, jusqu'à la fin du premier trimestre 2000, la sortie privilégiée par les créateurs et les investisseurs professionnels. Mais cette situation a évolué et nombre de startups européennes dans l'internet seront certainement acquises à terme par les grands acteurs traditionnels, grands groupes médiats (France Télécom, Bertelsmann...) ou grands opérateurs de distribution (casino s'est constitué un pôle internet avec CDiscount, vitego, Freesbee, Boston). un dirigeant d'incubateur déclarait en septembre 2000 : « Il y a encore quatre mois, presque toutes les startups de notre portefeuille pensaient sortir en bourse. Plus de la moitié d'entre elles seront acquises par des industriels. »

L'avantage des marchés financiers est très loin les plus gros pourvoyeurs de capitaux pour les entreprises. Une augmentation de capital réussie pour une startup à succès peut aller jusqu'à des centaines de millions de dollars, parfois d'avantage. L'introduction en Bourse apporte la liquidité aux fondateurs, qui sont alors autorisés à céder une partie de leurs parts et recevoir les premiers fruits légitimes de leurs efforts. Il en va de même pour les investisseurs qui les ont accompagnés. Enfin, bien souvent, le compétiteur qui entre en bourse lève ainsi très vite assez de capitaux pour consolider ses positions commerciales, voire racheter un concurrent dont la technologie serait meilleure que la sienne. Le premier en bourse a de grandes chances de gagner. Il devient lui-même un investisseur industriel.

### **3-2- la différence entre entreprise traditionnelle et entreprise startup :**

La différence entre une entreprise traditionnelle et une entreprise startup, c'est que la première prend les commandes de l'exploitation du projet après la matérialisation du modèle économique, alors que la seconde c'est elle qui en a conçu l'idée. L'engagement dans une startup, c'est prendre des risques et des enjeux du pari. Les employés ne risquent que bien peu puisque, étant pour la plupart jeunes, célibataires, et fortement employables, ils savent qu'au pire, ils aient perdu leurs temps et leur énergie, mais acquis en contrepartie une expérience enrichissante.

En Algérie, cette différence, entre ces deux organisations, pose un énorme problème pour l'éligibilité des startups aux sources traditionnelles de financement à l'exemple des banques ou des dispositifs d'aides aux jeunes, telle l'ANSEJ ou CNAS...etc , du fait que les conditions y afférentes à ces crédits sont généralement orientées vers les entreprises traditionnelles. Seules quelques sociétés de capital d'investissement, au nombre de cinq, se partagent le marché des financements des investissements et disposent d'une dotation en capitale de 3 milliards de dinars, pour l'ensemble, ce qui est vraiment dérisoire. **Y. DJEKIDEL, M. D(2021)**

### **3-3- Le fonds de soutien des startups en Algérie**

L'État Algérienne prévoit d'installer des pôles technologiques sur tout le territoire national afin de renforcer la place de l'Algérie comme le pôle africain. Dont elle annonce 1,2 milliard de dinars algériens destine aux financements des 3000 startups recensées dans sa l'échelle nationale. Dans ce contexte plusieurs institutions sont participe dans ce fonds dont la gestion sera confiée à l'agence nationale de promotion et développement de parcs technologique (ANPT), les experts assurent que les investisseuses et grandes entreprises privées doivent prendre l'initiative et le risque de soutenir les startups.

À la différence des anciens dispositifs de soutien des entreprises innovantes, le fonds s'utilisera par un financement par le crédit. L'aide financière désormais directement via l'entrée au capital des sociétés prometteuses. Ainsi ces entreprises profiteront des exonérations des impôts tels qu'IBS et TVA pour la transaction commerciale.<sup>11</sup>

#### **3-3-1 : Algerian startup Fund (ASF) :**

ASFest une société publique de capitale risque, qui prend en charge le financement en charge, le financement des entreprises disposant du label startup, en fonds propre et en quasi-fonds propre ASF est née de la collaboration du ministère des startups et des 6 banques publiques. ASF est une société publique de Capital risque, qui prend en charge le financement en charge le financement des entreprises disposant du label Startup, en fonds propre et en quasi-fonds propre .ASF est née de la collaboration du ministère des Startups et des 6 banques publiques<sup>12</sup>

---

<sup>11</sup> [www.emergingvalley.com](http://www.emergingvalley.com). Consulté le 02 23, 2024 à 22h55.

<sup>12</sup><https://startup.dz>. consulter 25.04.2024. à10h40.

L'allocation de soutien familial (ASF) est une prestation sociale française versée par les caisses d'allocations familiales ou les mutualités sociales agricoles, créée par la loi n° 84-1171 du 22 décembre 1984 en remplacement de l'allocation d'orphelin qui datait de 1970.

Ce fonds intervient pour pallier l'insuffisance des fonds propres des jeunes entreprises, considérée comme principal obstacle pour les jeunes entrepreneurs. Créé fin 2020, l'ASF opère aussi bien dans le financement de la phase de lancement des start-ups que dans l'étape développement, à travers des prises de participation minoritaires au sein de ces entités. Le Fonds algérien des start-up (ASF) compte lancer cette année un fonds d'investissement avec l'apport financier des sociétés du secteur de l'énergie et des mines, destiné à accompagner les start-ups dans la concrétisation de leurs projets relatifs au domaine énergétique, a annoncé hier à Alger son directeur général, Okba Hachani<sup>13</sup>.

### 3-3-2-Algeria venture

Est un accélérateur de startup public a été créé en 2020 en Algérie soutenue par le gouvernement, il a pour mission de proposer des programmes de coaching et de formation au profit des startups, il organise également des appels à candidatures pour sélectionner les projets les plus viables économiquement, et accompagne les startups durant toute la période d'accélération. Alegria ventrue permet également aux startups de trouver du financement pour leur projet innovant, à travers ASF, et également à travers d'autres fonds d'investissement publics ou privés.<sup>14</sup>Les services d'Alegria Venture sont les suivants :

- **Accélération** : il propose des programmes de soutien à l'entrepreneuriat pour les startups en croissance. Intégrer un accélérateur de startups, c'est avant tout intégrer un réseau d'entrepreneures et d'experts.
- **Le coaching mentorat** : propose des solutions qui répondent le mieux aux besoins de l'entreprise et accompagnons les startups dans le développement de partenariats d'affaires, à travers nos programmes d'intégration gagnant-gagnant.
- **Innovation ouverte** : il prépare et coache les startups pour qu'elles adressent aux entreprises des solutions et des services ciblés afin de minimiser les coûts et les efforts des entreprises et de maximiser les résultats.

---

<sup>13</sup>[https://elwatan-dz.com/développement des startups:creation d'un fonds d'investissement dans le domaine de l'énergie.consulter le 25.04.2024.à16h10](https://elwatan-dz.com/développement-des-startups:creation-d'un-fonds-d'investissement-dans-le-domaine-de-l'énergie.consulter-le-25.04.2024.à16h10)

<sup>14</sup>[https://startup.dz,Algeria Venture. consulter le 26.04.2024.à 03h45.](https://startup.dz,Algeria-Venture.consulter-le-26.04.2024.à-03h45)

- **Accréditation** : il coache les startups, les incubateurs et les coachs pour obtenir la reconnaissance, le label et la défiscalisation et les préparons aux certifications.
- **Propriétés intellectuelles** : il accompagne les startups et les entrepreneurs dans le processus de protection de la propriété intellectuelle, de prototypage et de financement.
- **Collecte de fonds** : il propose un programme de soutien financier aux startups. Il s'agit d'un suivi, de conseils et d'un accompagnement pendant une durée déterminée pendant laquelle nous travaillons à affiner l'argumentaire avant présentation au panel d'investisseurs.<sup>15</sup>

L'État Algérien prévoit d'installer des pôles technologiques sur tout le territoire national afin de renforcer la place de l'Algérie comme le pôle africain. Dont elle annonce 1,2 milliard de dinars algériens destine aux financements des 3000 startups recensées sa sur l'échelle nationale. Dans ce contexte plusieurs institutions sont participe dans ce fonds dont la gestion sera confiée à l'agence nationale de promotion et développement de parcs technologique (ANPT), les experts assurent que les investisseuses et grandes entreprises privées doivent prendre l'initiative et le risque de soutenir les startups.

À la différence des anciens dispositifs de soutien des entreprises innovantes, le fonds s'utilisera par un financement par le crédit. L'aide financière désormais directement via l'entrée au capital des sociétés prometteuses. Ainsi ces entreprises profiteront des exonérations des impôts tels qu'IBSet TVA pour la transaction commerciale.<sup>16</sup>

### 3-4 -L'état des lieux des incubateurs en Algérie

Dans le cadre de projet en Algérie et en vue d'encourager l'économie immatérielle, l'État a investi beaucoup d'argent dans la construction de parcs technologique et d'incubateurs. Les objectifs tracés par les pouvoirs publics sont, d'une part, d'aider les porteurs de projet à créer des startups et des entreprises innovantes génératrices d'emplois et de richesse et d'autre part, de promouvoir l'appropriation des TIC et leurs développements.

#### 3-4-1 - Les incubateurs en Algérie

Une stratégie nationale de promotion et de développement des technopôles est mise en œuvre dans les cadres de l'Algérie. 18plusieurs incubateurs ont vu le jour à travers le pays Cyber Parc Sidi Abdellah (2010), incubateur Ouargla (2012), incubateur « Technobridge » de L'INTTIC à

<sup>15</sup><https://aventure.dz>, A-venture Home, consulter le 26.04.2024.à09h00.

<sup>16</sup> [www.emergingvalley.com](http://www.emergingvalley.com). (s.d.). Consulté le 02 23, 2024à 11h45.

Oran (2013), incubateur Université de Batna (2013), et récemment l'incubateur ABP SPACE de la wilaya de Bejaia, leur mission principale est d'accompagner les porteurs de projets innovants dans le domaine des TIC voire d'accompagner la création de startup. Des conventions de partenariat ont été signées entre l'agence nationale du développement des parcs technologique (L'ANPT) et ces organismes. L'ANPT pilote un incubateur de startup dans le domaine des TIC.

### **3-4-2 - Le label incubateur en Algérie**

Le décret exécutif n° 20-254, publié au journal officiel de R2publique algérienne le 15 septembre 2020, porte le projet de création d'un Conseil national algérien de la labellisation et les conditions requises pour octroyer le label aux incubateurs. Elle qualifie pour le label incubateur en Algérie, toute structure publique ou privée ou partenariat privé avec la collectivité qui apporte un accompagnement initial et une conception aux porteurs de projets en matière d'hébergement, de formation, de conseil et d'accompagnement. **Mohamed Djelti (2024).**

### **Conclusion**

Les startups continuent de remodeler le paysage économique mondial, apportant avec elles un vent de changement, d'innovation et de créativité. Leur agilité et leur capacité à défier le statut qui ouvrent de nouvelles perspectives et stimulent la concurrence, encourageant ainsi la croissance et le progrès.

Toutefois, pour prospérer, les startups doivent naviguer avec prudence à travers les défis et les obstacles, en s'appuyant sur des modèles solides, une gestion efficace et un soutien financier adéquat. En cultivant un environnement propice à l'éclosion et à l'épanouissement des startups, nous pouvons assister à une explosion continue d'innovation et de prospérité économique, façonnant ainsi l'avenir de manière positive et durable.

# CHAPITRE 02 : LES INCUBATEURS : APPROCHE THÉORIQUE

## Introduction

Les fondamentaux de l'esprit d'entreprendre commencent quand une idée est née et des efforts sont faits pour murir cette initiative dans un projet d'entreprise réussi. Malheureusement, de nombreux potentiels entrepreneurs ne possèdent pas les compétences en affaires nécessaires pour lancer une nouvelle entreprise avec succès. En plus des barrières à l'entrée qui sont souvent très élevées, les entrepreneurs se déparent devant plusieurs autres difficultés lors de la création leurs entreprises, quoi rendent cette tache encore plus de difficultés et se traduit par un taux élevé d'échec et la disparition d'un nombre significatif de nouvelles entreprises avant même qu'elles atteignent ces cinq premières années d'exercices. Face à ces enjeux, des systèmes d'accompagnement et d'appui à la création d'entreprise se sont progressivement développés. Les incubateurs d'entreprises s'insèrent dans ce contexte d'accompagnement de créateurs, principalement dans le domaine de création d'entreprises innovantes et technologiques.

### Section01 : Généralités sur les incubateurs

La plupart des chercheurs conviennent que l'incubation est un outil d'appui aux entreprises dans leurs premières étapes de développement. L'appui a pour but d'accroître le taux de suivre des entreprises. Au-delà de cet accord commun, l'hétérogénéité des définitions et des concepts a parmi, d'une part, de définir les limites et frontières du phénomène et d'autre part, de développer un ensemble de résultats axiomatiques discutables.

#### 1-1-Définition de l'incubation

Selon **NBIA** « *L'incubation d'entreprise est un processus dynamique de développement des entreprises. Les incubateurs nourrissent les jeunes entreprises les aidant à survivre et à se développer pendant la période de démarrage, moment où elles sont les plus vulnérables. Il les offre une assistance pratique de gestion, l'accès au financement et l'exposition orchestrée aux affaires critiques ou service de soutien technique, ils offrent également aux entreprises entrepreneuriales et services partagés de bureau, l'accès aux équipements, baux flexibles et un espace extensible - le tout sous un même toit* »

**AERNOUDT (2004. P127-135)**, *définis l'incubation comme un processus de développement interactif dont le but est d'encourager les gens à démarrer pour leur propre affaire et de soutenir les entreprises en démarrage pour le développement des produits innovants. Il rajoute aussi l'hébergement, un incubateur devrait offrir des services tels que la gestion concrète,*

*l'accès au financement, les conseils juridiques, les savoir-faire opérationnels et l'accès à de nouveaux marchés.*

## **1-2 - Définition de l'incubateur**

Il n'y a pas de définition universellement acceptée en ce que concerne les incubateurs ou le processus d'incubation, plusieurs tentatives pour définir ces dernières ont été en avant par les chercheurs et les praticiens. Les incubateurs d'entreprise sont considérés comme un processus intermédiaire entre la phase de démarrage et la phase de croissance des entreprises. Autre mot dis l'incubateur sont principalement des organisations fondées sur la propriété avec la mission de développement des organisations l'agglomération de croissance et le partage des ressources. Les pratiquants vantent souvent que les avantages des incubateurs soient multiples et a plusieurs niveaux : le développement régional, la création d'emplois et de richesse, et la promotion de l'esprit d'entreprise en font partie.

Pour **BROOKS (1986, P04)** considère l'incubateur comme « un établissement multi-locataire qui fournit aux entrepreneurs : des contrats de location flexibles pour de petits espaces peu coûteux ; un ensemble de services de soutien partagés afin de réduire les frais généraux ; une certaine forme d'assistance professionnelle et managériale, et un accès ou une assistance dans l'acquisition de capitaux d'amorçage » **BENHADDOUCH M. & EL FATHAOUI H(2022)**

Pour **Moreira Antonio et carvalho marta (2012, p42)** « Les incubateurs d'entreprise sont des mécanismes qui stimulent la création et le développement de nouveau micro et petites entreprises (entreprise technologique, les entreprises manufacturières, les entreprises de services ou d'entreprise agricoles). En fournissant la formation complémentaire aux jeunes entrepreneurs, à la fois dans les aspects techniques et de gestion de la nouvelle entreprise, les incubateurs d'entreprise facilitent et accélèrent le processus de l'innovation ainsi que la transformation économique et régionale »

**L'UKBI** à son tour définit l'incubateur d'entreprise « comme étant, généralement, une propriété avec des entrepreneurs au démarrage et pendant les premières années de développement des entreprises. Ce terme couvre une grande variété des processus qui aident à réduire le taux d'échec d'entreprise a un stade de vie précoce, et d'accélérer la croissance des entreprises qui ont le potentiel de devenir des générateurs importants de l'emploi et de la richesse. Les incubateurs offrent trois principaux ingrédients pour la croissance des entreprises prospères : un environnement entrepreneurial et d'apprentissage, un accès facile à des mentors

*et aux investisseurs et la visibilité sur le marché » Alyaa Hussain Khalaf Al-zorkosh Mohamed Leith Total. (2017,p,10).*

*L'UE l'a définie comme étant « les incubateurs comme le développement de la dynamique de l'entreprise économique en s'attaquant aux entraves des petites et moyennes entreprises dans les premières étapes de création, après avoir fourni le soutien nécessaire ». Azedine, S., GhriSSI Sadouki, & Rédha Bouchikhi (Juin 2022)*

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

### **1- 3- L'origine des incubateurs**

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

L'incubation est probablement plus connue dans les hôpitaux et les maternités comme une procédure pour les enfants. Les embryons qui ne sont pas en condition de résister ou de vivre dans un environnement normal, de la même manière qu'un enfant normal en bonne santé serait, sont placés dans des incubateurs jusqu'à ce qu'ils deviennent capables de vivre de leur propre moyen. L'incubateur simule un environnement et surveille les systèmes de vie afin que l'enfant arrive à un stade où il peut être nourri et élevé comme un enfant normal. Cependant, le concept d'incubateur a évalué vers d'autres domaines et une corrélation entre le rapprochement ci-dessus avec d'autres termes, simplement en considérant l'enfant prématuré comme une nouvelle petite entreprise et l'incubateur médical comme un environnement protégé pour les jeunes entreprises en croissance. Ainsi, les incubateurs nourrissent les jeunes entreprises, les aidant à survivre et se développer pendant la période de démarrage, période à laquelle elles sont le plus vulnérables.

### **1-4 - Les facteurs de succès des incubateurs**

D'après **Albert et coll (2002)**. Les incubateurs à succès atteignent leurs objectifs s'ils répondent aux éléments fondamentaux suivants :

- Il convient de réaliser des études d'opportunité et de faisabilité avant le lancement d'un incubateur. La logique de création d'un incubateur avec des fonds publics est de pallier les insuffisances du marché. Il convient donc, au préalable, de bien identifier celle-ci ;
- Les incubateurs doivent s'insérer dans un programme plus vaste de développement local. Ils ne doivent pas être des entités isolées, mais contribuer, avec d'autres acteurs, à la promotion de stratégies territoriales plus vastes ;
- Les incubateurs doivent être promus par un partenariat entre les principaux acteurs publics et privés qui interviennent dans l'économie locale ;
- La plus-value réelle apportée aux entreprises dépend de la qualité des services d'appui et de conseil. Selon les auteurs, la qualité de quatre domaines est indispensable pour mieux satisfaire les entreprises, à savoir : la formation des entrepreneurs, la qualité et l'éventail des conseils aux entrepreneurs, l'accès aux financements, l'appui technologique.
- Les incubateurs doivent s'adresser à un marché d'entrepreneurs et d'entreprises clairement défini afin que les responsables de l'incubateur puissent acquérir des compétences spécifiques qui correspondent le mieux possible aux besoins de ces entreprises.
- Il faut équilibrer la recherche d'un taux d'occupation élevé avec les respects des critères d'admission cohérents.
- Un comportement entrepreneurial et un management de qualité sont indispensables pour le succès d'un incubateur. La qualité de l'incubateur dépend largement de la qualité des réseaux qu'il sait mobiliser, tant pour l'attraction des projets en amont, que pour la mise en relation des entrepreneurs avec les meilleurs partenaires commerciaux, industriels, techniques, institutionnels et d'expertises.
- La performance d'un incubateur doit être régulièrement évaluée, mais celle-ci doit être mesurée davantage en fonction d'objectifs à long terme (impacts sur les entreprises et sur l'économie locale) qu'à partir d'incubateurs à court terme (taux de remplissage, taux d'entreprises en vie, etc.). **Moreira Antonio et carvalho marta (2012, P50-51)**

## Section 02 : Les processus d'incubation

### 2-1- Les caractéristiques d'incubateur

Les incubateurs sont caractérisés de plusieurs points que nous allons présenter dans ce qui suit :

- Les pépinières d'entreprise devraient s'inscrire dans des programmes de développement régional plus vastes. Ils ne sont pas des entités isolées d'une stratégie territoriale plus large et n'ont pas besoin de contribuer à la promotion avec d'autres acteurs.
- Il s'ensuit que les incubateurs doivent être facilités par des partenariats entre incubateurs leaders. Acteurs publics et privés impliqués dans l'économie locale.
- Avant de lancer un incubateur, une étude d'opportunité et de faisabilité doit être menée. La logique derrière la création d'un incubateur financé par l'État est de surmonter les défaillances du marché. Par conséquent, il est nécessaire de les identifier clairement à l'avance.
- Le soutien public est essentiel pour créer et maintenir des incubateurs
- La mise à disposition de locaux pour accueillir les entreprises est un élément clé de l'offre.
- La valeur ajoutée réelle pour l'entreprise dépend de la qualité des services d'assistance. Conseil. Nous devons maintenant nous améliorer dans quatre domaines pour mieux servir la justice. Entreprises : formation à l'entrepreneuriat, qualité et portée des conseils aux entreprises, accès au financement, soutien technique.
- Les incubateurs doivent s'adresser à un marché d'entrepreneurs et d'entreprises clairement définis afin que les responsables de l'incubateur puissent acquérir des compétences spécifiques qui correspondent le mieux possible aux besoins de ces entreprises.
- Il faut équilibrer la recherche d'un taux d'occupation élevé avec le respect des critères d'admission cohérents.
- Les performances d'un incubateur doivent être évaluées régulièrement, mais elles doivent plutôt être mesurées par rapport à des objectifs à long terme (tels que l'impact commercial). Économie locale basée uniquement sur des indicateurs de court terme (taux d'occupation, prix), commerces vivants, etc.).

## **2-2 - Les pratiques d'incubateur**

Il a plusieurs étapes consécutives à distinguer dans les pratiques d'incubation de projet de création d'entreprises innovant.

### **2-2-1-Détection**

Le programme d'incubateur étant basé sur une fusion d'institutions/incubateurs, la découverte de projets basée sur la recherche communautaire relève de la finalité.

Les établissements d'enseignement supérieur et les établissements de recherche membre de l'incubateur, à travers ses services de développement. En revanche, il appartient à l'incubateur d'assurer l'acquisition d'autres types de projets, c'est-à-dire avec résultats de recherche publics ou indépendants, et projets de concours nationaux d'aide à l'entrepreneuriat.

Dans la pratique, les incubateurs peuvent réaliser eux-mêmes une détection proactive dans les laboratoires publics, en accord et/ou en coordination avec les services de valorisation de l'établissement. Dans tous les cas, les incubateurs ont mis en place des actions de sensibilisation/formation à la création d'entreprise auprès des chercheurs et des étudiants, avec l'appui des services de valorisation.

### **2-2-2-Sélections**

Les pratiques en matière de sélection des projets sont extrêmement diverses selon les incubateurs : modalités et intensité d'instruction du dossier des candidats par l'équipe de l'incubateur, nombre et composition des instances impliquées dans la sélection des projets... L'équipe de l'incubateur est souvent le premier « filtre » des projets candidats. Un ou plusieurs comités chargés de la sélection examinent les projets proposés par l'équipe et prennent la décision de l'entrée en incubation. Ces comités sont parfois en charge du suivi périodique des projets. Leurs membres peuvent être des académiques (souvent représentants des membres fondateurs), institutionnels (financeurs de l'incubateur...), économiques (industriels). Trois problèmes principaux peuvent se poser lors de cette phase :

- La transformation du comité chargé de la sélection en chambre d'enregistrement des décisions de l'équipe.
- L'engagement de dépenses pour pré-incuber des projets sans accord préalable du comité chargé de la sélection –ou d'un comité restreint.
- Enfin, la moindre sélectivité des comités quand le flux de projets est faible.

- Dans le cas de projet exogène (c.-à-d. non issus de la recherche publique), les incubateurs peuvent adosser ces projets à un laboratoire public. Cet adossement est soit le fait de l'équipe de l'incubateur, soit celui des services de valorisation des établissements d'enseignement supérieur et de recherche membre (ces derniers parfois réunis dans un comité ad hoc).

La plupart des acteurs de dispositif ont souligné la qualité de la collaboration entre le projet et le laboratoire, l'impact positif sur l'établissement public, et parfois la pérennité de la collaboration une fois l'entreprise sortie d'incubation. Plus rares sont les témoignages des difficultés rencontrées. Celles-ci pouvant être liées aux problèmes d'acceptation des projets par les laboratoires, ou au caractère artificiel de la collaboration.

### **2-2-3-Accompagnements**

La pratique des incubateurs en matière d'accompagnement des projets s'est fortement améliorée et professionnalisée depuis 2003, notamment grâce à un phénomène d'apprentissage, ainsi que par des retours d'expérience et échanges réalisés entre incubateurs.

Les incubateurs fournissent un travail d'ingénierie de l'innovation, plus ou moins internalisé selon leur stratégie. D'une part, ils accompagnent le projet en interne : le plus souvent, il s'agit de suivre son avancement, d'aider à formaliser le business plan, de mettre en place un programme de formation, d'orienter les porteurs vers les aides disponibles ; il s'agit également, pour certains incubateurs, d'aider à la constitution des équipes des projets, d'assister les porteurs de projets dans leurs négociations avec des investisseurs ou des clients, de constituer des clubs d'incubés et enceins incubés, ou encore d'inviter des investisseurs.

D'autre part, les incubateurs mettent les porteurs de projets en relation avec des prestataires de services externes (études juridiques, comptabilité, études de marché, marketing, etc.), et les appuient dans l'identification de leurs besoins ainsi que dans la rédaction du cahier des charges de la prestation correspondant à leurs besoins. Certains incubateurs ont mis en place des procédures de capitalisation des connaissances et d'évaluation de la qualité de ces prestataires externes.

Les projets peuvent être hébergés en interne, par l'incubateur, ou en externe, soit dans des locaux du laboratoire d'adossement, soit chez les partenaires économiques de l'incubateur (CEEI, pépinières et technopoles).

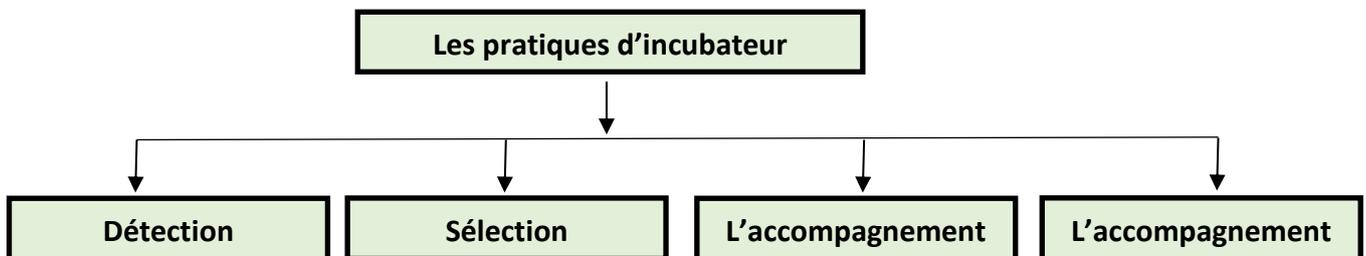
Le manque de financement contraint incubateur à ne pas pouvoir recruter du personnel pourtant nécessaire, non seulement pour accompagner au mieux les projets incubés, mais aussi pour réaliser les cruciales actions de détection et de sensibilisation.

#### 2-2-4-Post-incubation

La mission des incubateurs telle que définie par le ministère s'arrête à la sortie du projet ou de l'entreprise, mais de fait, le lien entre les entreprises sorties et l'incubateur ne se rompt pas brutalement. Tout d'abord, l'incubateur doit se faire rembourser, ce qui nécessite un suivi du devenir de l'entreprise. Ensuite, il arrive fréquemment que les entreprises demandent conseil aux équipes des incubateurs, de manière informelle, parfois même plus de trois ans après leur sortie d'incubation.

Certains incubateurs mènent des activités d'accompagnement post-incubateur. Selon le contexte régional, il arrive qu'il n'existe pas de relais à l'action de l'incubateur : avec le soutien des collectivités territoriales (ces activités ne sont en effet pas éligibles à la subvention de l'État). Ces incubateurs peuvent donc capitaliser sur leurs méthodes d'accompagnement des projets et aider les entreprises trois à cinq ans après leur sortie d'incubation. Le label CEEL attribué à certains incubateurs fluidifie fortement l'accompagnement des entreprises créées. **Sophie (2006).**

**Figure N° 04 : Les pratiques d'incubateur**



Source : établi par nous-mêmes

#### 2-2 - Le Rôle d'incubateur

Le rôle de l'incubateur est d'accompagner les porteurs d'idées et de les transformer en métiers de projet en maximisant leurs chances de réussite. Le soutien à l'incubateur se présente sous trois formes :

- **Partage et retour d'expérience entre les entrepreneurs.** Les projets accompagnés peuvent bénéficier d'un retour d'expérience de la part d'entrepreneurs plus expérimentés. Le but de l'incubateur est avant tout de mettre en relation des personnes qui vivent la même expérience entrepreneuriale.

- **Conseil.** Composés de spécialistes, les incubateurs mettent en relation les porteurs de projet avec des partenaires spécialisés dans leur domaine. Les incubés sont donc formés et obtiennent des réponses à leurs questions concernant l'entrepreneuriat, le ciblage du marché ou l'élaboration d'un modèle économique.
- **Accès aux ressources matériels et technologiques :** Les incubateurs mettent à disposition des entrepreneurs du matériel informatique, des locaux, mais également des salles de réunion. Les prix restent accessibles comparés à ceux du marché.<sup>17</sup>

Et aussi le rôle principal d'un incubateur d'entreprise est d'accompagner les entrepreneurs lors de la création ou du développement de leur startup. Cet accompagnement s'articule souvent autour de cinq axes principaux.

- Celui de conseil et expertise. D'ailleurs, l'essence d'entrée dans un programme d'incubation est d'être conseillée par des experts. Ainsi, l'accompagnement proposé passe par un suivi régulier de l'entreprise pour que l'entité franchisse plus facilement les premières étapes. L'entrepreneur sera alors accompagné autour de certaines compétences clefs, notamment la recherche de premiers clients, la communication, le marketing, la signature des premiers contrats ainsi que le passage au prototype et l'accompagnement au niveau comptable et juridique.
- L'accompagnement est la création de réseau professionnel dans le but d'améliorer la notoriété de la startup dans le secteur de l'innovation et de l'entrepreneuriat. Un réseau professionnel offre certainement la possibilité de faciliter les levées de fonds, de développer l'entreprise plus facilement économiquement et commercialement, de la mettre en lien avec des experts et autres.
- L'incubateur d'entreprise peut également donner accès à des locaux à prix attractif et plus accessible. De même, il pourra mettre à la disposition de l'entreprise des moyens logistiques utiles, comme les salles de réunion, des moyens d'accueil informatique et la réception du courrier et des colis.
- Enfin, le support s'appuie sur la communauté de l'incubateur. Grâce à l'interaction avec d'autres entrepreneurs, les entrepreneurs incubés peuvent en apprendre davantage sur les expériences personnelles de chacun et apprendre de leurs succès et de leurs échecs.<sup>18</sup>

---

<sup>17</sup>[HTTPS://business-cool.com/entreprendre/se-lancer/incubateur-role-fonctionnement-startup/](https://business-cool.com/entreprendre/se-lancer/incubateur-role-fonctionnement-startup/). Consulté le 02 24, 2024 à 14h15.

<sup>18</sup>[HTTPS://swiver.io/blog/incubateur-d'entreprise/](https://swiver.io/blog/incubateur-d'entreprise/) Consulté le 02 25, 2024 à 11h10.

**L'incubateur l'INTTIC d'Oran**

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

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

La mise en place de (A.N.P.T) d'Alger en janvier 2007 par Décret exécutif n° 04-91 du 24 mars 2004 a permis la création de l'incubateur d'Alger en janvier 2010. Cette Agence représente un (E.P.I.C) sous la tutelle du ministère de la Poste et des Technologies de l'Information et de la Communication (M.P.T.I.C), son siège se trouve au Cyber-parc de Sidi Abdallah. Dans le cadre du programme quinquennal de développement 2010-2014 de l'Agence nationale de promotion et de développement des parcs technologiques (ANPT) et le succès de L'ANPT d'Alger, a encouragé la création d'autres Agences au niveau du territoire national, concrétisé le 1er mars 2012 par l'inauguration d'un autre parc technologique au niveau de Ouargla (faite par le ministre de la Poste et des Technologies de l'information et de la communication), considéré ainsi comme le premier Technoparc régional au niveau de la wilaya de Ouargla (Incubateur Ouargla), où le ministre a accordé la priorité aux projets novateurs en matière de TIC pour bénéficier des opérations d'accompagnement et d'orientation assurés par les parcs technologiques.

### **Section 03 : Les modèles d'incubateurs**

Cette section présentera quelques modèles d'incubateurs à travers ce qui suit :

#### **3-1- les modèles d'incubateurs**

Les incubateurs sont devenus qualifiables selon : leur localisation (rurale, urbaine), leur configuration (résidentiel, virtuel), leur modèle d'affaires (coopératif, OBNL « organisation à but non lucratif »), leurs bailleurs de fonds principaux, leurs promoteurs (publics, corporatifs, universitaires), leur activité dominante, le type de clientèle ciblée (mixte, industrielle, technologique), et évidemment un amalgame de tous ces critères. Ce qui se résume en fait par l'ajout d'une multitude de caractéristiques à la typologie classique (public, privé, universitaire).

##### **3-1-1 – L'incubateur de développement économique local**

Ce type d'incubateur est le plus ancien et le plus courant. Les incubateurs de développement économique local ont une vocation et des orientations nettement plus larges que les autres modèles et sont davantage préoccupés par le développement socioéconomique d'un territoire que par la croissance rapide et très rentable d'une entreprise spécifique. Ces incubateurs situés en majorité en zones économiques urbaines et périurbaines s'appuient sur la collaboration de plusieurs partenaires locaux, publics ou privés et ont souvent bénéficié, à l'origine, de financement d'états ou de programmes européens.

Leurs objectifs principaux sont dans le fait de développer des PME en vue de créer des emplois et de revitaliser l'activité économique. Leurs services à la base étaient des espaces locatifs et des services administratifs partagés, afin de bénéficier d'économie d'échelles. Par la suite, l'accompagnement est adéquat avec les besoins des clients. Maintenant, le modèle s'est segmenté par clientèle cible, par les services qu'il offre et par le milieu dans lequel il gravite. Facilitant la création d'entreprise, la création d'emplois, en créant une image positive et un lieu de rassemblement de compétences et de nouveaux réseaux en faveur de l'entrepreneuriat, **syli**, **Ait Aaouad. (2023.p, 30)**

### **3-1-2 - L'incubateur universitaire ou scientifique**

Souvent au cœur des stratégies d'innovation. Les incubateurs universitaires sont dédiés aux entreprises de haute technologie. Ayant comme but principal la valorisation des résultats de recherche, ils ont de particulier d'accompagner une clientèle de recherches qui n'ont pas « naturellement » les caractéristiques et les compétences typiques des entrepreneurs. Un incubateur est une structure d'accueil et d'accompagnement de projets innovants ayant un lien direct avec la recherche. Ils aident les porteurs de projets à formaliser leurs idées à valider la faisabilité des projets. Ils offrent aux porteurs de projets un appui en matière de formation de conseil de financement et les hébergent jusqu'à la création des entreprises innovantes.

### **3-1-3 - L'incubateur propriété d'une firme**

Les incubateurs à l'intérieur de grandes firmes peuvent viser différents objectifs. Souvent utilisés pour développer l'esprit d'entreprise de leurs employés, ils peuvent permettre à une grande entreprise de garder sous sa tutelle des employés de grand talent qui souhaitent démarrer une entreprise qui est utile à l'entreprise mère.

Ce concept est aussi connu sous l'appellation d'essaimage, qui est traité dans l'ouvrage « l'essaimage d'entreprise », de Filion et coll. (2023). Ils arrivent que la conjoncture économique nécessite ce type de structure, lorsque l'entreprise ne parvient plus à employer sa main-d'œuvre et qu'elle désire réduire ses charges, selon Filion et coll. (2023), 70 % à 90 % des entreprises qui naissent de cette manière ont tendance à survivre après cinq ans, ce qui est une expertise grâce à la flexibilité de la structure administrative d'une PME.

### **3-1-4 - L'incubateur privé de capital risque**

Les capitaux de risque utilisent le modèle d'incubation d'entreprise pour plusieurs raisons. Le principe d'économies d'échelle possibles en incubation vient en premier plan, que ce soit au niveau des services aux entreprises ou au niveau de l'immobilier. L'aspect synergie entre les entreprises vient également ajouter de la valeur à l'offre de services à ces entreprises. Les échanges commerciaux entre les entreprises, dans différents secteurs particulièrement, viennent créer une activité économique entre les entreprises à même l'incubateur.

Ces structures visent principalement le profit, en accélérant le démarrage d'entreprises technologiques principalement. Donc il est certain qu'ils souhaitent créer des entreprises, liées aux technologies de l'information. Ces dernières créent rapidement de la valeur et demandent habituellement peu d'espace locatif **Albert et coll. (2002)**.

**3-1-5 - Les incubateurs virtuels**

Mentionnons aussi qu’il existe également une structure d’incubation d’entreprises, dite virtuelle qui n’offre pas de locaux, mais plutôt de l’accompagnement complet à l’entreprise. Elle offre un soutien au sujet du financement, du marketing, de la gestion en générale et un soutien technologique le tout jumelé avec un accès aux réseaux d’affaires. Ce type d’incubateurs est parfois appelé de l’incubation pure.

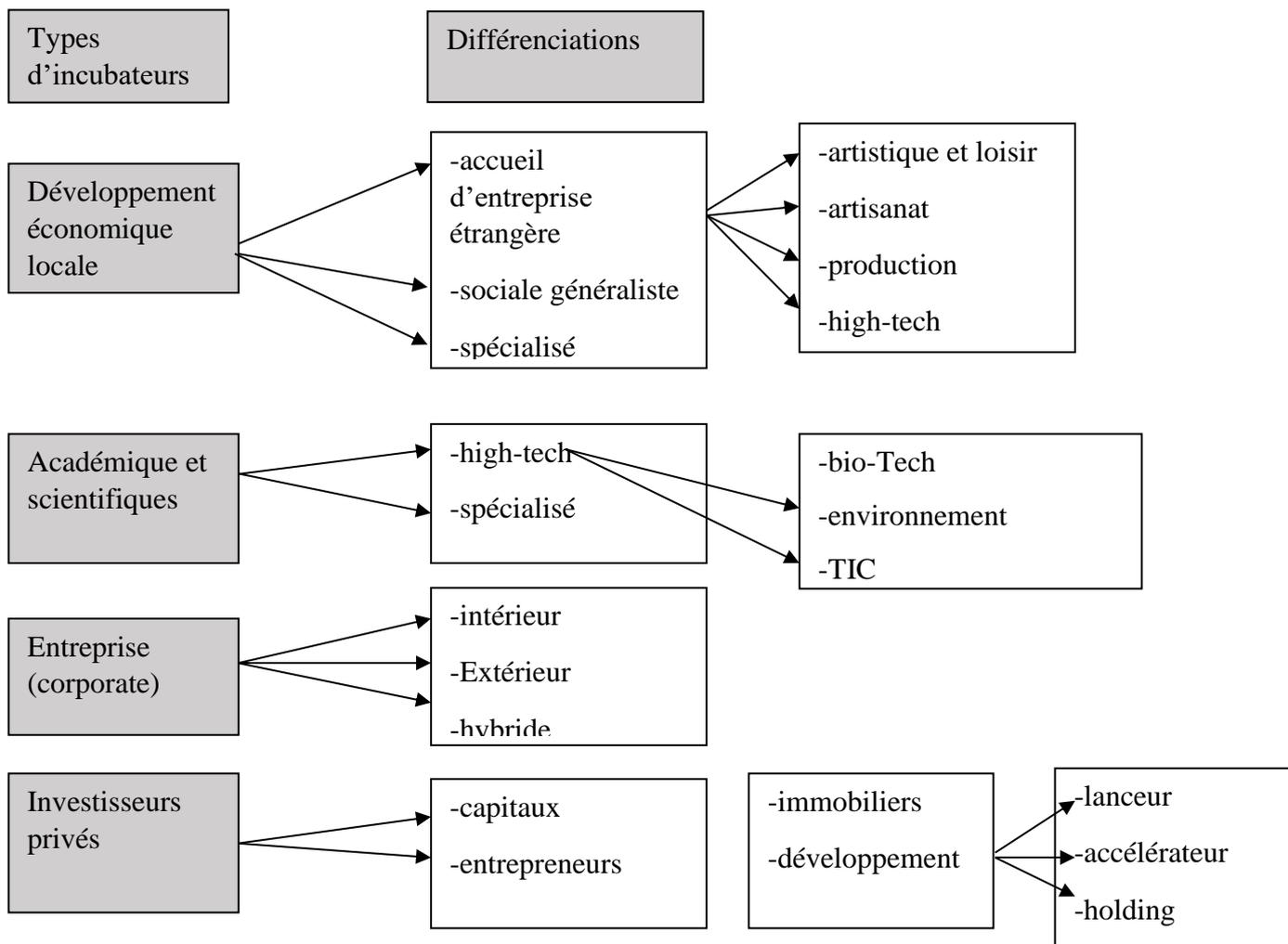
Il est possible de faire le lien avec les fonctions l’incubateur virtuel et la volonté des communautés à renforcer leurs caractéristiques entrepreneuriales, par l’utilisation de l’incubation d’entreprises.

Cette structure virtuelle est encore plus pertinente pour les petits milieux, étant donné que les ressources du savoir, comme les universités et les établissements d’enseignement spécifique, ne sont pas facilement accessibles.

**3-2 - Les types d’incubateurs d’entreprise**

Il existe plusieurs types d’incubateurs dans les quelle peuvent être classés comme suit

**Figure N°05 : les différents types d’incubateurs**



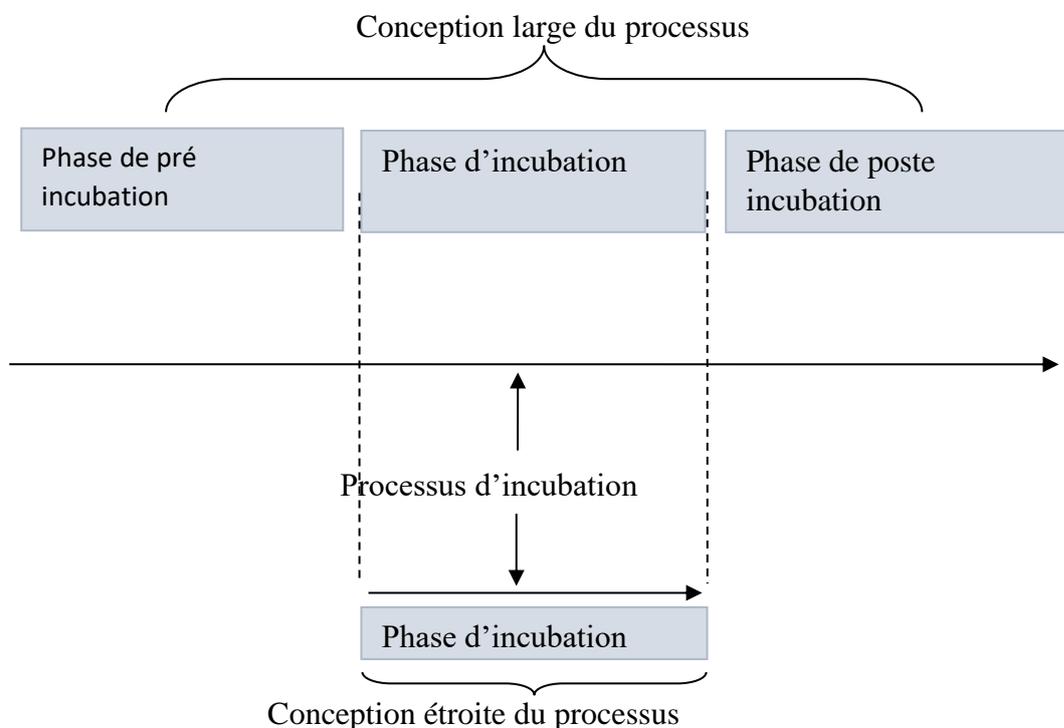
### 3- 3 - Les processus d'incubation

**Hackett et dilts (2004)** ont montré que la recherche s'est peu intéressée au processus d'incubation et à la définition même processus. Ils précisent que l'une des difficultés dans la définition de l'incubation réside dans « la tendance à ne pas définir le processus d'incubation, ou à le définir de manière à chaque fois ». Toutefois, nous avons pu distinguer deux conceptions du processus d'incubation : une conception large et une conception étroite.

Dans sa conception large, l'incubation est un processus brooks (1986) continu qui s'étale sur une durée variable de quelque mois à quelques années. Il se résume en trois étapes avec une phase initiale de préincubation, une phase d'incubation et une phase de post incubation **Masmoudi (2007)**.

La conception étroite du processus d'incubation concerne uniquement la phase d'incubation même des porteurs de projets. La durée du processus dépend donc largement de maturité des projets d'entreprises incubés. Le processus d'incubation dans sa conception étroite correspond à la phase d'incubation dans la conception large du processus d'incubation.

**Figure N°06 : Les deux conceptions du processus d'incubation**



**Source :** Masmoudi, Mohamed R. (2007, p.118)

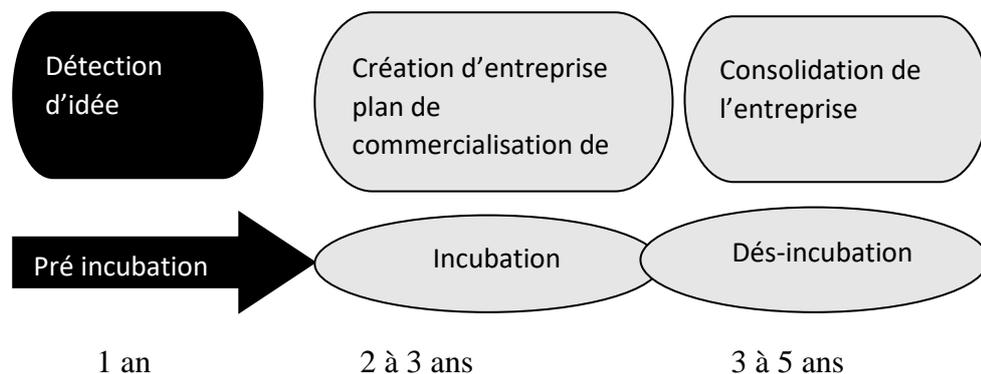
### 3-3-1 - La conception large du processus d'incubation

La revue de la littérature a montré qu'il existe une variété de structures d'incubation (principalement des incubateurs d'entreprises et des pépinières d'entreprise) qui interviennent de façon irrégulière et à différents niveaux dans le processus d'incubation est une pratique qui s'adapte aux situations d'incubation. Il n'existe pas réellement un standard ou une norme sur laquelle les organismes d'incubation s'appuient.

Ce constat nous permet d'avancer le postulat suivant : » il n'existe pas un processus universel d'incubation. Chaque structure d'incubation admet sa propre logique d'intervention et son propre processus d'incubation ».

À titre d'exemple, **hullet et pèrez (2002)** décrivent le processus d'incubation de l'université UNET en trois étapes : une phase de préincubation d'une durée maximale d'une année, une phase d'incubation variant de 2 à 3 ans et une phase de dés-incubation qui s'étale entre 3 et 5 ans.

**Figure° 07 : Les phases du processus d'incubation UNET.**



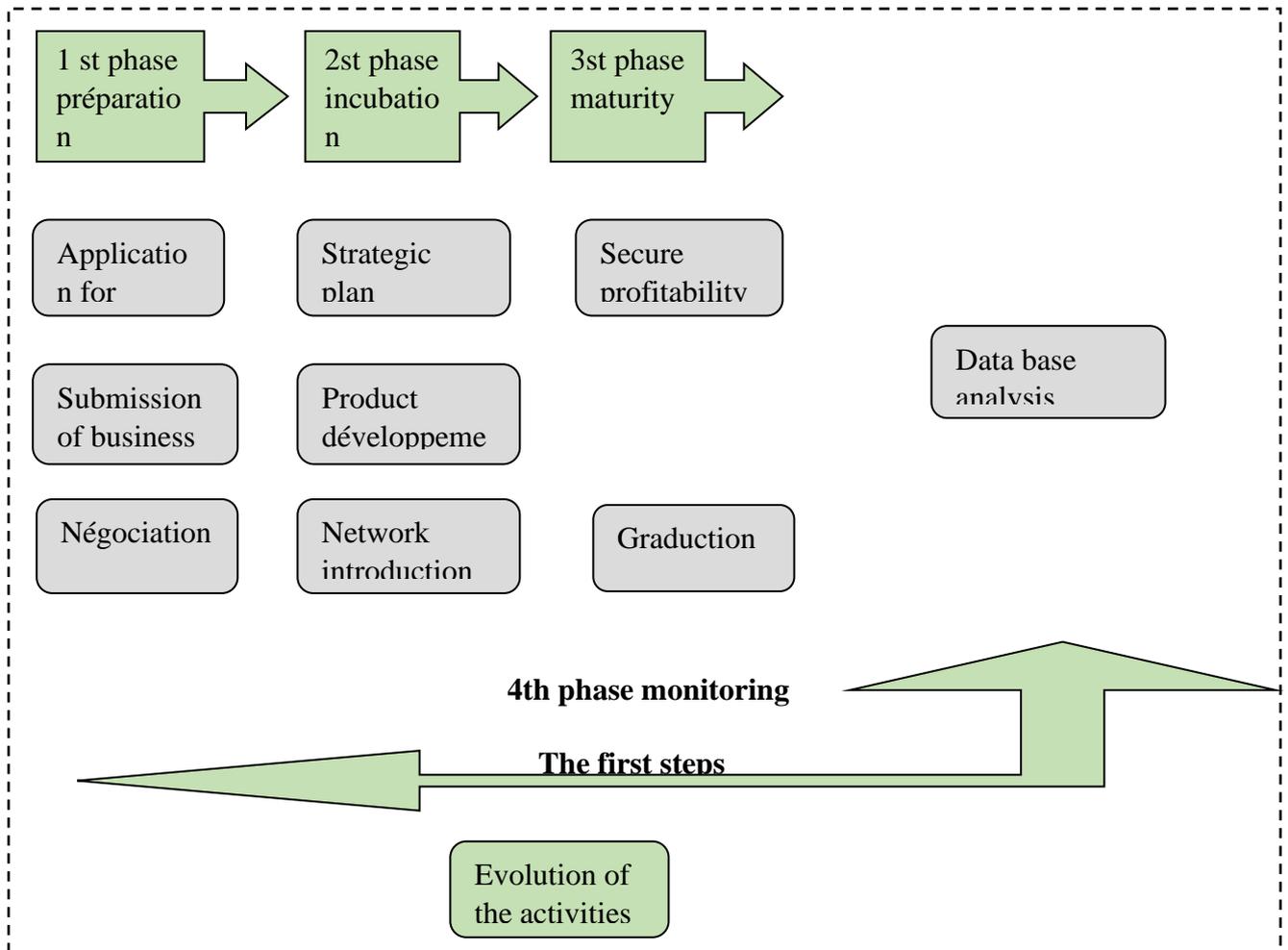
**Source :** Hulett et Pérez (2002, p.119)

Le processus d'incubation est une pratique qui s'adapte aux situations d'incubation. Il n'existe pas réellement un standard ou une norme sur laquelle les organismes d'incubation s'appuient c'est pourquoi on présentera quelques différents exemples des processus d'incubations et on se concentrera dans seconde partie du travail sur le processus appliqué dans l'incubateur dont porte notre étude.

Notre premier exemple est celui défini par triantafyllopoulou et Christina (figure 08). Elle affirme que, en général, un processus d'incubation complet passe par, trois étapes au minimum et onze au maximum. La procédure commune est que, une fois l'idée formée, les entrepreneurs décident de rejoindre un incubateur, puis l'incubateur commence à jouer son rôle qui en aide

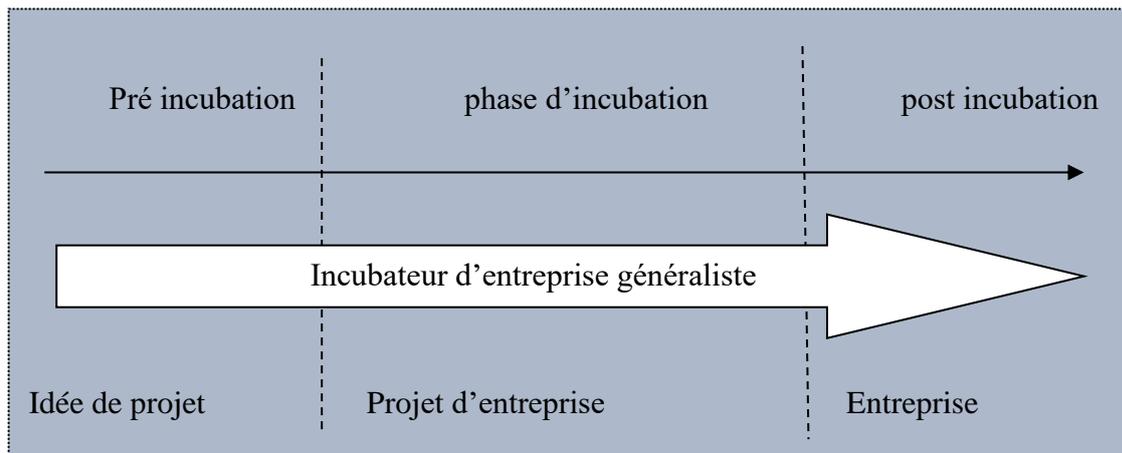
les petites entreprises à atteindre leur maturité. Par conséquent, nous pouvons identifier quatre phases dans cette procédure. Chaque phase se compose de différentes étapes, allant de la préparation du plan d'affaires, à la surveillance des premières étapes de chaque société graduée. La figure ci-dessous présente le modèle intégré sous forme schématique :

**Figure N° 08: Les processus d'incubations**



**Source :** TRIANTAFYLLOPOULOU Christina, « *Business Incubators : From Theory to Practice* », travail présenté en vue d'obtention du diplôme de Master de la science économique et en affaires et stratégie, Université de Pirée, Grèce, 2006.p. 49

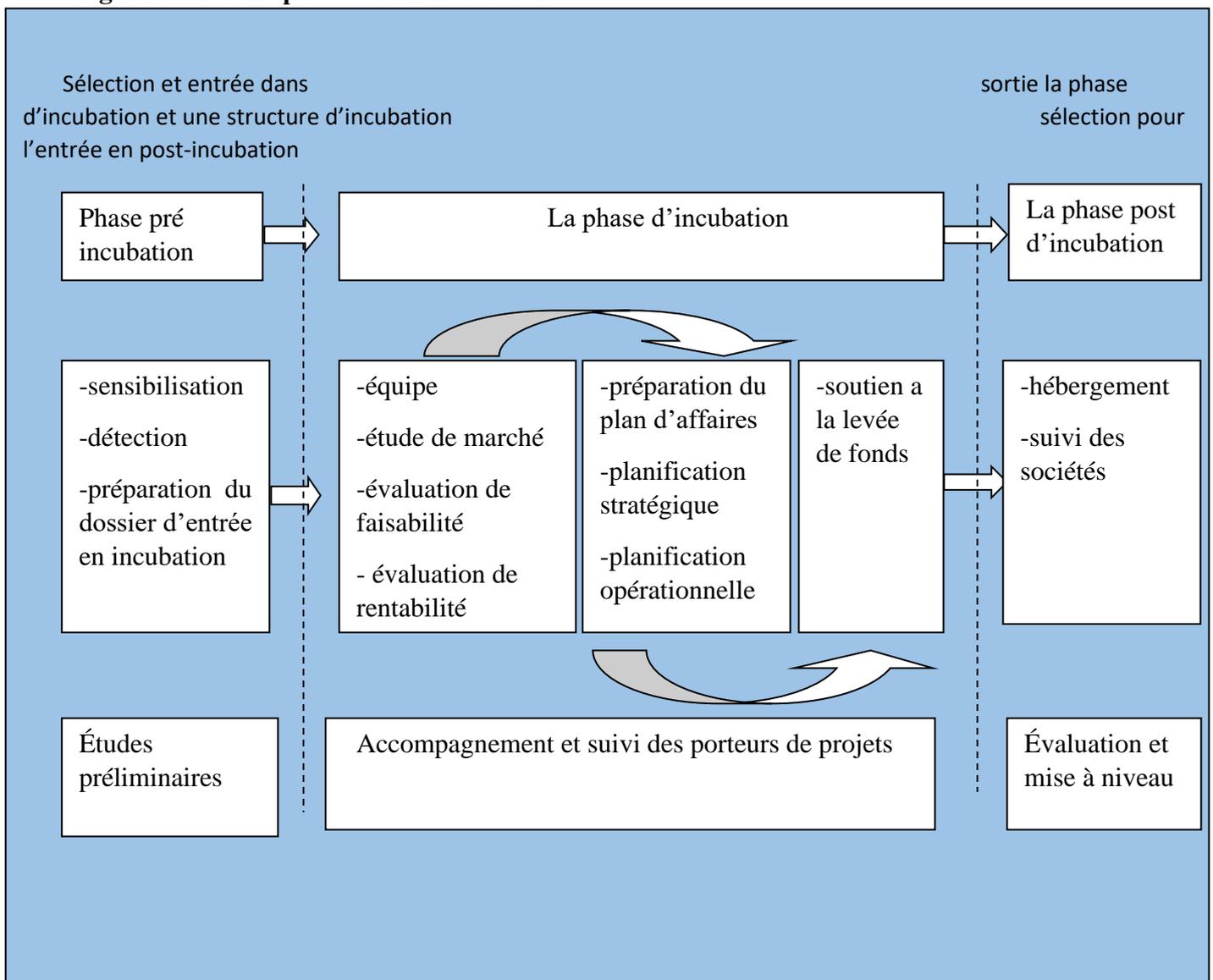
Concernant le deuxième exemple est celui présenté par Masmoudi Raef. Ce processus d'incubation (pratiqué par la pépinière de projets d'al Gazala) va de l'encontre au modèle d'incubateur polyvalent (figure 09), ou l'incubateur intervient d'amont en aval du processus d'incubation, en proposant une chaîne complète d'appui. (Masmoudi Mohamed R, op.cit, p.154).

**Figure N° 09 : modèle d'un incubateur généraliste**

**Source :** MASMOUDI Mohamed R., « Etude exploratoire des processus et modèles d'incubation en entrepreneuriat : cas des pépinières tunisiennes », *Business administration*, Université du Sud Toulon Var, France, 2007, p. 155.

Dans ce dernier est organisé en trois grandes étapes à savoir : la phase d'identification, d'évaluation et de sélection des porteurs de projets (phase de pré-incubation), assurées par l'incubateur ou de par les organismes auxiliaires chargés de la sensibilisation et détection des idées ; la phase d'assistance aux porteurs de projets (phase d'incubation) à travers l'accompagnement et suivi des porteurs de projets sélectionnés par le transfert de connaissances et compétences nécessaires. La dernière est celle de la post incubation, qui s'agit d'une surveillance de la société nouvellement créée.

Figure N° 10 : Le processus d'incubation



**Source :** MASMOUDI Mohamed R., « Etude exploratoire des processus et modèles d'incubation en entrepreneuriat : cas des pépinières tunisiennes », *Business administration*, Université du Sud Toulon Var, France, 2007, p. 120.

Cette figure détaille les processus d'incubation qui décomposent trois phases, la phase pré-incubation, la phase d'incubation et la phase post-incubation.

### 3-3 - Les objectifs des incubateurs d'entreprises

La création d'incubateurs d'entreprises permet d'accomplir un ensemble de tâches aux points suivants :

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

- Créer des emplois présentant des caractéristiques qualitatives et quantitatives pour les jeunes et jeunes femmes dans la société.
- Permettre aux petites entreprises d'agir comme industries et services producteurs et complémentaires aux entreprises.
- La contribution des incubateurs d'entreprises à l'utilisation de contacts directs et continus avec les grandes entreprises, les centres de recherche, les universités, le gouvernement et les organismes privés pour servir l'incubation.
- Services consultatifs sur l'étude de faisabilité des projets, la sélection des matériaux, des machines, de l'équipement et des méthodes de travail.
- Fournir du soutien et des conseils en matière de finances, d'administration et de marketing. **Samir Azedine (2022, P100).**

### **Conclusion**

Un incubateur est un lieu d'accueil et d'accompagnement de porteurs de projets ou de très jeunes entreprises. Généralement, il intervient tout au long du processus de création qui va de l'idée jusqu'à la création proprement dite de l'entreprise. Son rôle est de nourrir les jeunes entreprises dans la phase de démarrage, moment où ils sont plus fragiles et vulnérables. Les incubateurs contribuent à la création et au développement de nouvelles entreprises innovantes, généralement à fort potentiel de création de valeur, grâce à un ensemble de dispositifs d'accompagnement.

Cet accompagnement est assuré par un processus d'incubation, qui est fait sur une période de temps déterminée, pendant laquelle les porteurs de projet seront en contact avec les réseaux de l'incubateur (élient, partenaires, experts, investisseurs, association) facteur très important pour l'avenir de l'entreprise. L'incubation recherche à transformer le simple porteur de projet en un entrepreneur en capacité et préparé à gérer son affaire. L'objectif principal d'un incubateur d'entreprises est de produire des entreprises prospères qui vont quitter le programme en étant techniquement et un financement viable et entièrement autonome.

# CHAPITRE 03 : CADRE MÉTHODOLOGIQUE ET ÉTUDE DE TERRAIN

## **Introduction**

Dans ce chapitre intitulé « Cadre méthodologique et étude de terrain », nous établissons les fondements méthodologiques de notre recherche. Nous nous préparons à explorer notre sujet sous différents angles, afin de répondre précisément à nos questions de recherche et notre problématique. Cette étape initiale revêt une importance capitale pour orienter notre investigation de manière rigoureuse et éclairante. Dans un deuxième lieu, nous présenterons les résultats obtenus par l'étude de terrain réalisée auprès de l'incubateur ABP SPACE Bejaia et deux startups de la wilaya de Bejaia.

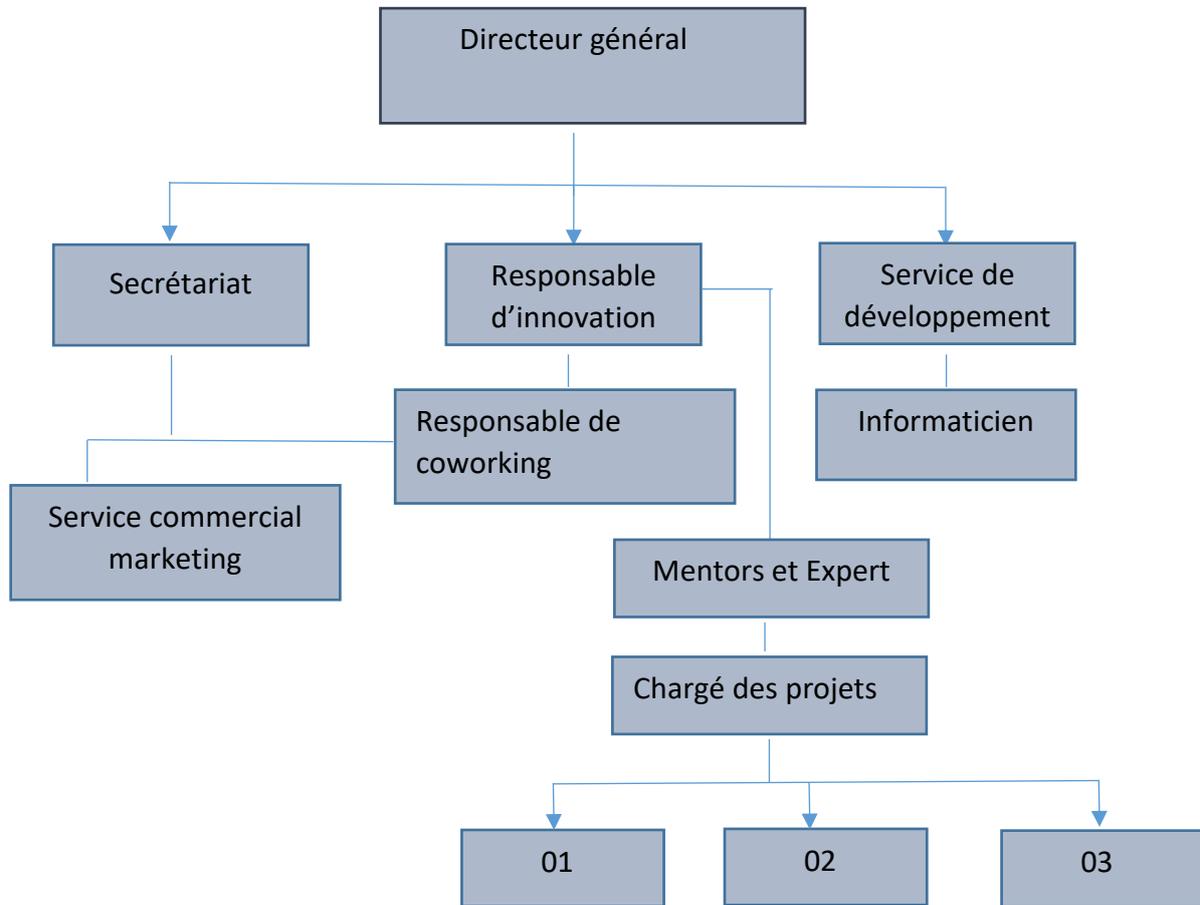
### **Section01 : Présentation de l'incubateur ABP SPACE**

#### **1-1- Présentation générale de l'incubateur ABP SPACE**

ABP-SPACE est le premier incubateur privé ABP SPACE labélisé en 2021 par le ministère des startups dans la wilaya de Bejaia. Il regroupe une équipe de passionnés qui encouragent les startups et les projets innovants à apporter des solutions innovantes aux défis, auxquels la région et le pays sont confrontés à travers l'entrepreneuriat ; créant ainsi des opportunités d'emploi, promouvant la protection de l'environnement, créant un mouvement culturel et intégrant les jeunes et les universitaires dans les processus de développement.

Le programme de l'incubateur ABP SPACE s'adresse en particulier aux porteurs de projets innovants passionnés et aux startups, étant comme des opportunités à saisir.

Leur vision est une société meilleure et moderne qui s'inspire des valeurs ancestrales algériennes en particulier et les valeurs humaines en général, une société régie par des actions individuelles pour un bénéfice commun. À travers la promotion de l'entrepreneuriat social (ou autre domaine), l'incubateur ABP SPACE vise à créer une dynamique chez les jeunes et développer davantage la culture entrepreneuriale qui génère un changement positif et un développement économique en Algérie.

**Figure N°01 : Organigramme d'incubateur ABP SPACE**

Source : Établi par directeur ABP SPACE

### 1-2-Rôle et objectifs de l'incubateur ABP SPACE

L'incubateur ABP SPACE joue un rôle crucial dans le mouvement entrepreneurial de la région et il vise à réaliser plusieurs objectifs que nous allons résumer dans ce qui suit :

- **Encourager l'innovation** : l'incubateur ABP SPACE encourage l'esprit d'innovation en offrant un environnement propice à la création et à l'expérimentation d'idées nouvelles. Il favorise l'émergence de solutions novatrices pour répondre aux besoins du marché.
- **Accompagner les entrepreneurs** : l'incubateur ABP SPACE fournit un soutien personnalisé aux entrepreneurs en les aidant à affiner leur modèle d'affaires, à valider leur concept, à développer leur produit ou service, et à structurer leur stratégie de croissance. Il propose des programmes de mentorat, de coaching et de formation pour les aider à acquérir les compétences et les connaissances nécessaires pour réussir.

- **Fournir des ressources et une infrastructure** : L'incubateur ABP SPACE met à disposition des startups des ressources telles que des espaces de travail, des équipements, des technologies, des bases de données spécialisées, des outils de développement de produits, etc. il facilite l'accès à ces ressources, souvent coûteuses, pour aider les startups à se développer plus rapidement.
- **Établir un réseau de partenaires** : l'incubateur ABP SPACE offre aux startups un accès privilégié à un réseau de partenaires, d'investisseurs, d'experts, de l'industrie et d'autres entrepreneurs. Ce réseau favorise les collaborations, les partenariats stratégiques, les opportunités de financement et l'ouverture de nouveaux débouchés commerciaux.
- **Faciliter l'accès au financement** : l'incubateur ABP SPACE aide les startups à accéder aux financements d'investissement, mettre en relation les startups avec des investisseurs potentiels, faciliter les levées de fonds et les démarches auprès des institutions financières.
- **Créer un environnement collaboratif** : l'incubateur ABP SPACE favorise l'échange et la collaboration entre les entrepreneurs au sein de sa communauté. Il organise des événements, des ateliers, des conférences et des séances de réseautage pour permettre aux startups de partager leurs expériences, de bénéficier des conseils d'autres entrepreneurs et de créer des synergies entre elles.
- **Évaluer et mesurer les progrès** : l'incubateur ABP SPACE suit et évalue les progrès des startups, en surveillant leurs performances, leur croissance et leur viabilité. Il fournit un feedback constructif et des conseils pour améliorer leur développement et leur compétitivité sur le marché.

### **1-2- Les missions et les services offerts par l'incubateur ABP SPACE**

De même, de nombreux services et plusieurs missions sont assurés par l'incubateur ABP SPACE :

- **Coaching et mentorat** : Accompagnement personnalisé pour chaque startup avec des séances de coaching régulières et des conseils d'experts pour surmonter les défis et maximiser les chances de réussite.
- **Formation et ateliers** : Des programmes de formation complets et des ateliers interactifs couvrant des domaines clés tels que le développement de produit, la gestion des finances, la stratégie de croissance, etc.

- **Accès aux ressources :** mise à disposition de ressources telles que des bases de données spécialisées, des outils de développement de produits, des infrastructures de test, etc. pour soutenir la croissance des startups.

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

- Accompagner les porteurs de projet depuis l'idée jusqu'à la construction du projet et la création de l'entreprise.
- Accompagner et héberger de jeunes entreprises en cours de création ayant moins de cinq ans d'existence, appelées est startup
- Pour accomplir ces deux tâches, l'incubateur dispose de deux types de structures pour l'hébergement et l'accompagnement des entreprises innovantes :
- Le premier type est l'incubateur lui-même, qui assure l'hébergement et l'accompagnement des porteurs de projet dès la naissance de l'idée jusqu'à la création de l'entreprise. L'incubation représente la période de maturation entre une idée et sa concrétisation.
- Un hébergement ainsi qu'un accompagnement sous forme de coaching et de formation.

## **Section 02 : La méthodologie de la recherche**

Dans cette section, nous allons expliquer la méthodologie suivie durant notre étude de terrain.

### **2-1- La démarche méthodologique**

Pour la réalisation de notre travail de recherche, nous avons utilisé démarche qualitative composé en deux phases : analyse thématique de contenu (analyse des verbatims) du guide d'entretien effectué avec le directeur de l'incubateur et une étude comparative des deux startups étudiées.

Notre choix méthodologique de départ était, de mener une étude des deux incubateurs ABP SPACE et l'incubateur de l'université de Bejaia et un questionnaire auprès des startups incubées par ces deux incubateurs. Malheureusement, nous n'avons aucune réponse de leur part, et

tellement nous sommes limités par le temps, nous nous sommes contentés de prendre le cas de l'incubateur ABP et deux startups comme étude de cas.

## **2-2- L'étude de cas**

L'étude de cas est une méthode de recherche rare qui combine l'appréciation directe et différente source de littérature liée à la pratique et au discours liés au sujet de recherche.

Pour avoir une étude de cas, il faut suivre une méthodologie étroitement. Tout d'abord, il est important de sélectionner un cas approprié qui répond à une question de recherche représentative. Ensuite, il est important de collecter des données pertinentes telles que des interviews des observations et des documents. Les données peuvent être étudiées à l'aide de différentes méthodes, telles que l'analyse de contenus, l'analyse de cas, et l'analyse des données exploratoires. Il est considérable de suivre des procédures morales appropriées tout au long de l'étude de cas.<sup>19</sup>

## **2-3- Les outils de l'enquête**

Dans cette partie nous avons fait un stage pratique au niveau de l'incubateur ABP SPACE dont nous avons conçu deux guides d'entretien : un entretien semi-directif avec le directeur de l'incubateur ABP SPACE et un autre guide d'entretien avec les deux startups.

Le premier guide d'entretien adressé au directeur de l'incubateur est composé de plusieurs thèmes : le premier concerne la présentation de l'incubateur, le deuxième concerne la présentation du profil du directeur de l'incubateur. Le troisième thème consiste à avoir le rôle essentiel et le but et la mission d'incubateur. Le quatrième, c'est les obstacles rencontrés par l'incubateur ainsi que le dernier thème qui a pour objectif de savoir comment l'incubateur peut contribuer dans la création des startups.

Le deuxième guide d'entretien adressé aux startups étudiées est présenté sous forme de plusieurs thèmes tels que la présentation de la startup et le profil de l'entrepreneur, la démarche de la création de la startup, les dispositifs d'aide à la création des startups et la relation de l'incubateur et la startup.

---

<sup>19</sup>DAHL, k. L.2020) L'étude de cas méthode qualitative, quantitative et mixte. 2eme édition: Dnas la recherche en science humaine, science sociale et de la santé.

### Section 03 : Analyses et traitements des résultats

Cette section sera scindée en trois parties principales : la première présentera une analyse thématique de contenu relative à l'entretien semi directif réalisé auprès du directeur de l'incubateur ABP Space. La deuxième sera consacrée à l'étude comparative des deux startups étudiées. La dernière partie sera une synthèse et schématisation des processus d'incubation ainsi que le rôle de l'incubateur dans la création des startups.

#### 3-1- Analyse du guide d'entretien réalisé avec le directeur de l'incubateur

Pour l'analyse des résultats, nous allons examiner les données en utilisant une approche d'analyse thématique horizontale. Cela nous permettra de comprendre les thèmes de manière approfondie et de tirer des conclusions significatives.

**Tableau N° 01 : Les caractéristiques des répondants à l'entretien semi-directif**

	Sexe	Profession
Répondant 01	Homme	Directeur de l'incubateur ABPSPACE BEJAIA

Source : Étude qualitative auprès du directeur de l'incubateur, 2024

Les résultats présentés à travers cette section sont issus d'un guide entretien mené avec le directeur d'incubateur afin d'avoir une idée générale de la manière dont l'incubateur est créé et de son démarrage.

**Tableau N°02 : Thème 01 : Présentation de l'incubateur**

Question posées	Verbatim ressortie
1)- Quand avez-vous créé cet incubateur ?	« <i>Juillet 2021</i> ».
2)- Quelles étaient vos motivations qui vous à encouragées afin de créer cet incubateur ?	« <i>...J'aime bien l'entrepreneuriat et la création d'entreprise. C'étaient mon domaine j'ai été un ancien banquier, j'ai accompagné par mal d'entreprises, j'ai travaillé en tant que conseillère dans des entreprises. Donc ma motivation à l'époque est de créer une atmosphère de travaille, climat de travail pour certaine partie prenante, certaine agents économiques et ils se rencontrent dans un seul endroit de travaille pour accompagner des entreprises, par la suit cette idée devenue ce qu'on appelle un incubateur, parce que quand j'ai créé l'incubateur, n'ont pas créé pas crée la startup incubatrice en Algérie. Donc je suis partie de 10 incubateurs en Algérie (TOP 10). Donc c'est ça ma motivation... »</i>

3)- Quelles sont les étapes que vous avez suivies pour créer votre incubateur ?	<p>« <i>Trouver un local</i> »</p> <p>« <i>...Préparer un programme au niveau du ministère, à l'époque y'avez pas le code incubateur et de service registre de commerce...</i> ».</p> <p>« <i>...J'ai créé une entreprise d'accompagnement beaucoup plus, en suit j'ai fait le changement de statut. Une fois qu'ils sont signés, les lois sur les incubateurs, voilà les étapes les plus normales dans le monde de la création d'entreprises dans le domaine des services...</i> »</p>
---	---

**Source :** Étude qualitative auprès du directeur de l'incubateur, 2024

Ce thème avait comme objectif d'expliquer la présentation d'incubateur à travers un nombre de questions. Le répondant a présenté son expérience au tant qu'ancien banquier et conseiller d'entreprises, il explique les étapes nécessaires pour établir légalement l'incubateur, notamment la recherche d'un local, la collaboration avec le ministère et les démarches administratives. Il a su s'adapter aux changements règlementaires pour rester pertinent. Il a montré sa capacité d'innovation et d'adaptation dans le domaine de l'entrepreneuriat en Algérie.

**Tableau N°03 : Thème 02 : présentation du profil du directeur**

Question posées	Verbatim ressortie
1)- parlez-nous de votre expérience en ce domaine ?	« <i>... J'ai déjà de l'expérience solide dans matière dans la création d'entreprise et concept d'information, j'avais un diplôme dans l'école supérieure de banque j'ai travaillé pendant 6 mois dans une banque publique, j'ai vu comment ça se passe dans l'entreprise. J'ai créé une disant entreprise et j'ai accompagné une certaine entreprise dans le cadre de développement c'est mon domaine d'activité...</i> ».
2)- comment envisagez-vous l'avenir de l'incubateur ?	« <i>... avant de crée quelque chose, il faut l'aimer et la maitriser, pour moi l'incubateur est une activité de service sa sera pas rentable dans les premières années, mais vu ce qu'on a réalisé actuellement on est sur le bon vois...</i> ».

**Source :** Étude qualitative auprès du directeur de l'incubateur, 2024

Il a mis en avant notre expertise dans le lancement de startup et en envisageant l'avenir de l'incubateur pour les années prochaines. Il semble être bien préparé pour poursuivre son projet d'entreprise, en tenant compte à la fois des aspects pratiques et des objectifs à long terme.

**Tableau N°04 : Thème 03 : le rôle, le but et la mission d'incubateur**

Question posées	Verbatim ressortie
1)- Quel est votre but principal ?	<i>« ... mon but principal est d'accompagner les startups et de contribuer dans le développement de l'écosystème algérien... »</i>
2)- Quelles sont les stratégies que vous utilisez pour convaincre vos apprenants ou pour adhérer à votre incubateur ?	<i>« ... on fait des papilles aux projets, on lance des concours dans le but de drainer des idées nouvelles et aussi notre renommée au niveau de l'écosystème en Algérie. Donc l'incubateur fait partie de 10 tops incubateurs labialisés en Algérie actuellement. On a fait plusieurs émissions télévisées, on a fait plus évènement national et internationale et plusieurs émissions sur la radio, donc c'est les jeunes qui nous cherchent et les porteurs d'idée qui cherche l'incubateur... »</i>
3) -Quels sont les services offerts par cet incubateur ?	<i>« ... pratiquement tous les services qui peuvent intéresser les startups à se développer des services dans le domaine informatique, soit dans le domaine de développement juridique économique... »</i>
4)- Vous pouvez partager une expérience ou vous avez été particulièrement fier du progrès ou de la réussite d'une startup que vous avez soutenue ?	<i>« ... notre expérience ou à accompagner pas mal entreprise d'avoir labelle, dernièrement une startup qui a commencé à réaliser son projet dans le domaine c'est une invention dans le domaine médical y'a pas mal des startups qui ont réussir automatiquement ont est fière de ça... »</i>

**Source :** Étude qualitative auprès du directeur de l'incubateur, 2024

Cet axe vise à comprendre le rôle, des objectifs et des missions de l'incubateur ainsi que les stratégies utilisées pour attirer et convaincre l'entrepreneur d'adhérer à l'incubateur. En apportant un coup de main, des conseils et les efforts nécessaires, et tout cela dans le but d'orienter les nouveaux entrepreneurs vers la création des startups. Aussi, cet axe présente également l'expérience d'accompagnement vers le progrès ou de la réussite d'une startup réalisée par cet incubateur.

#### **Tableau N°05: Thème 04 : les obstacles rencontrés par l'incubateur**

Question posées	Verbatim ressortie
1)- Avez-vous rencontré des obstacles qui vous ont empêchés de créer votre incubateur ? Oui/non, si oui, décrivez-les-nous ?	« ...pour notre incubateur, c'est l'existence des gens qui ne veulent pas le changement dans l'écosystème actuel... »
2)- Comment les incubateurs s'adaptent-ils aux évaluations technologiques rapides pour soutenir les startups ?	« ... un incubateur faut être à jours par ce que l'incubateur c'est tous les experts, un système soit interne ou externe : contribue le développement de ce dernier s'adapte par apport à la loi doit être à jour à la loi par a apport a tous qui se passe dans le monde, ce qui se passe dans son entourage. Aux évolutions technologiques soit (local national, soit international) .... »
3)- Comment les incubateurs font-ils face aux contraintes financières pour offrir un soutien aux startups ?	« ...il y a beaucoup jusqu'à présent, mais je résiste j'ai les crée lorsqu'on veut on peut) il n'existe pas un code incubateur dans le registre de commerce, mais j'ai créé quand même un code substitut, un remplace l'accompagnateur des entreprises... ».
4)- Quels sont les moyens mis à la disposition des startups par votre incubateur ?	« ...il existe plusieurs moyens on peut citer : L'espace Power-King, Développement - l'internet, toutes les startups pour l'évaluation d'une startup, Expert conventionner... ».

**Source :** Étude qualitative auprès du directeur de l'incubateur, 2024

L'objectif de ce thème est de présenter les obstacles dont l'incubateur fait face durant l'exercice de son activité. Le directeur a souligné que la difficulté majeure réside dans la faite que les gens résistent au changement ce qui entrave par la suite, les procédures de la création des startups. Cependant, il essaye à chaque fois de surmonter les difficultés et de trouver les solutions les plus adaptées à chaque situation.

**Tableau N°6: Thème 05 : comment l'incubateur peut contribuer dans la création des startups**

Question posées	Verbatim ressortie
1)- Quels sont les avantages et les inconvénients de cette démarche d'incubation ?	« ...les startups évaluent rapidement dans un incubateur, c'est les obstacles administratifs mêmes si y'a une nouvelle loi y'a déjà la résistance au niveau de direction d'exécutif (la résistance est un état d'esprit) ... »
2)- Un incubateur est-il la meilleure solution pour que les startups trouvent des financements ?	« ...quelque part une startup peut trouver un financement sans incubateur, peut aussi une startup elle a beaucoup de chance d'avoir un financement au sien d'incubateur... »

**Source :** Étude qualitative auprès du directeur de l'incubateur, 2024

Les startups peuvent rencontrer des défis administratifs même avec de nouvelles lois, notamment la résistance au niveau de la direction exécutive. Elle peut également avoir de bonnes chances d'obtenir un financement au sein d'un incubateur. Cependant, obtenir un financement au sein d'un incubateur peut offrir des avantages tels que des ressources partagées, un réseau d'entrepreneurs et d'investisseur, un accompagnement personnalisé et des conseils d'experts. Le choix dépend des besoins spécifiques de la startup et de ses objectifs à court et long terme.

### 3.2. Étude comparative de la démarche suivie par les deux startups

#### 3.2.1. Startup 01 : Une plate-forme de mise en relation clientèle

##### ➤ *Mission et vision*

Cette startup identifie le besoin urgent de digitalisation dans le secteur touristique algérien, motivée par les lacunes existantes en matière de réservations et de différents services proposés par les agences du tourisme en Algérie et à Bejaia en particulier. En comblant ce vide, elle aspire à simplifier les processus de réservation pour les voyageurs et à promouvoir le tourisme en Algérie.

Cette initiative vise à rendre les services touristiques plus accessibles et efficaces, tout en stimulant l'économie locale grâce à une augmentation potentielle du flux touristique.

##### ➤ *Sa cible*

Elle cible divers segments de marché tels que les voyageurs d'affaires, les touristes, les familles et groupes, les particuliers recherchant des services, et les entreprises cherchant des prestataires.

➤ ***La proposition de valeur***

Repose sur la simplicité et la rapidité des services, la transparence, la diversité des options, la sécurité, et la facilitation de la recherche de services.

➤ ***Pour distribuer ses services***

La startup utilise une application mobile, un site web, et les réseaux sociaux.

➤ ***La relation avec les clients***

Est maintenue par le marketing digital, les relations publiques, un support client réactif, des programmes de fidélité, et des avis et évaluations des utilisateurs pour une transparence totale. La gestion des partenariats et le marketing jouent également un rôle essentiel.

➤ ***Les ressources clés***

Incluent une équipe technique qualifiée, des serveurs informatiques pour l'infrastructure, des partenariats avec des prestataires de services, et une solide infrastructure informatique.

➤ ***Les activités principales***

Comprennent le marketing digital (publicité en ligne, marketing de contenu, réseaux sociaux, e-mail, marketing) ainsi que l'analyse et le suivi des performances.

➤ ***Les partenaires clés***

Incluent des hôtels, des prestataires de services locaux, et des entreprises de marketing, qui aident à offrir une gamme complète de services et à atteindre un large public.

➤ ***Les flux de revenus***

Proviennent de commissions sur les transactions effectuées via la plateforme, des abonnements payants pour accéder à des fonctionnalités supplémentaires, et des offres exclusives réservées aux abonnés.

➤ ***Les structures de couts***

Comprennent les couts de développement, qui englobent le développement de l'application mobile et du site web, les frais de marketing (publicité, promotions, campagnes digitales), et les dépenses opérationnelles et les frais de personnel (salaires, formation, support client).

➤ ***Objectifs***

Le développement de la startup nécessite une planification minutieuse et une allocation efficace des ressources pour créer une plateforme performante et attrayante. Investir dans la technologie et les infrastructures est crucial pour assurer une expérience utilisateur fluide et sécurisé, tout en construisant des partenariats stratégiques pour élargir la portée et la valeur des services offerts. L'analyse continue des données et des retours clients permet d'affiner les offres et de maintenir une position compétitive sur le marché.

**3.2.2. Startup 02 :** C'est une plateforme innovante qui met en relation les offres et les demandes d'emploi via logarithme de AI.

➤ ***Mission et vision***

La startup 02 se distingue par sa plateforme novatrice qui utilise des algorithmes d'intelligence artificielle pour mettre en relation les offres et les demandes d'emploi de manière précise. Cette idée est motivée par le désir de répondre aux besoins des chômeurs, des chercheurs d'emploi et des entreprises en quête de talents, tout en offrant une solution conviviale et facile à utiliser. Inspirée par l'entourage, la créativité, l'innovation, l'indépendance et le désir d'autonomie financière.

➤ ***Sa cible***

Elle cible trois segments de clients : les chômeurs, les chercheurs d'emploi et les entreprises cherchant à recruter.

➤ ***La proposition de valeur***

La startup repose sur un algorithme de correspondance précis, une plateforme conviviale et un large éventail d'opportunités d'emploi.

➤ ***Canaux de distribution et de communication***

Pour atteindre ses utilisateurs, elle utilise des canaux de distribution tels qu'une application mobile, un site web et les réseaux sociaux, et elle maintient une relation étroite avec eux grâce à un support en ligne, une communauté active et la collecte régulière de feedback utilisateur.

➤ ***Les ressources clés***

Comprennent des équipes techniques, de développement, commercial et marketing, ainsi que des serveurs informatiques pour assurer le bon fonctionnement de la plateforme.

➤ ***Les activités clés***

La startup implique le développement et la maintenance de l'algorithme, l'acquisition et la gestion des utilisateurs, le service client et le support, ainsi que le marketing et la promotion pour accroître la visibilité de la plateforme.

➤ ***Les partenaires clés***

Incluent des fournisseurs de technologie, des centres de formation, des agences de recrutement, des organismes professionnels et des plateformes d'emploi, avec lesquels elle collabore pour enrichir son offre et atteindre un public plus large.

➤ ***Les flux de revenus***

Proviennent d'abonnements payés par les employeurs, de frais de mise en relation entre les entreprises et les chercheurs d'emploi, ainsi que de la publicité ciblée.

➤ **Les structures de couts**

La startup doit gérer les couts de marketing pour promouvoir sa plateforme, les couts de support client pour assurer une assistance de qualité, les dépenses liées au développement technologique pour améliorer et optimiser continuellement l'algorithme, et les couts liés à l'infrastructure nécessaire au fonctionnement de la plateforme.

➤ **Objectifs**

Pour assurer son développement, la startup investie dans l'expansion de son équipe, l'amélioration de sa technologie et la consolidation de ses partenariats stratégiques pour garantir une croissance durable et pérenne

**3.2.3. Tableau N°07: Tableau récapitulatif de la démarche de création des deux startups étudiées :**

Nous avons réalisé ce tableau selon l'analyse des réponses obtenues par le guide d'entretien adressés aux startups étudiées.

<b>Élément de comparaison</b>	<b>Startup 01</b>	<b>Startup 02</b>
<b>Idee de la startup</b>	Absence et manque de digitalisation dans le domaine de tourisme en Algérie.	Résoudre la problématique de la recherche d'emploi.
<b>Les motivations</b>	Absence et manque de digitalisation dans le domaine de tourisme en Algérie.	La chose qui m'a poussé à créer une startup c'est mon entourage, la créativité et l'innovation, être indépendante et autonome et l'indépendance financière aussi.
<b>Les étapes suivies : BMC</b>		
<b>1- Segments de clientèle</b>	Voyageurs d'affaires Touristes Familles et groupe Particuliers à la recherche de services Les entreprises cherchant des prestataires	Les chômeurs Chercheurs d'emplois Entreprise cherchant à recruter

<b>2- proposition de valeur</b>	Simplicité et rapidité Transparence Options diversifiées Sécurité Offrant une plus grande variété de choix Facilitant la recherche de services	Algorithme d'intelligence artificielle pour une correspondance précise entre les offres et les demandes d'emploi. Plateforme conviviale et facile à utiliser Accès à un large éventail d'opportunités d'emploi
<b>3- Les canaux de distribution</b>	Application mobile Un site web Les réseaux sociaux	Application mobile Un site web Les réseaux sociaux
<b>4- La relation avec les clients</b>	Marketing digital Relations publiques Support client réactif Mettant en place des programmes de fidélité Avis et évaluation des utilisateurs pour une transparence totale.	Support en ligne Communauté Feedback utilisateur
<b>5- Les ressources clés</b>	Une équipe technique Des serveurs informatiques Des partenariats avec des prestataires de services Une solide infrastructure informatique	Une équipe technique Une équipe de développement Une équipe commerciale et marketing Des serveurs informatiques
<b>6- Activités clés</b>	Marketing opérationnel	Développement et maintenance de l'algorithme. Acquisition et gestion des utilisateurs Service client et support Marketing et promotion
<b>7- Les partenaires clés</b>	Partenariats locaux Les Hôtels Des prestataires de services Des entreprises de marketing Associations professionnelles	Fournisseurs de technologie Centre de formation Agences de recrutement Organismes professionnels et associations Plateforme d'emploi
<b>8- Les flux de revenus</b>	Des commissions Des abonnements payants pour accéder à des fonctionnalités supplémentaires Offres exclusives	Abonnements employeurs Frais de mise en relation Publicité ciblée
<b>9- La structure de cout</b>	Les couts de développement Les frais de marketing Les dépenses opérationnelles et les frais de personnel	Les couts de marketing Les couts de support client Développement technologique Infrastructure

Source : Étude qualitative auprès des deux startups étudiées, 2024

### **3.2.4. Les points de convergence entre la startup 01 et la startup 02**

Les startups 01 et 02 partagent plusieurs points communs, notamment leur objectif de digitaliser leurs secteurs respectifs en Algérie, à savoir le tourisme et la recherche d'emploi. Elles utilisent des plateformes en ligne pour faciliter la mise en relation entre les utilisateurs et les prestataires, en misant sur des technologies avancées comme les algorithmes d'intelligence artificielle pour améliorer l'efficacité de leurs services.

Elles distribuent leurs offres via des applications mobiles, des sites web et les réseaux sociaux, tout en maintenant une relation client étroite grâce à des supports en ligne et des feedbacks utilisateurs.

De plus, elles dépendent de ressources clés similaires telles que des équipes techniques et une infrastructure informatique solide, et ont des structures de coûts comparables comprenant le marketing, le support client et le développement technologique.

### **3.2.5. Les points de divergence entre la startup 01 et la startup 02**

Les startups 01 et 02 se distinguent principalement par leurs domaines d'activité : la startup 01 se concentre sur le tourisme en mettant en relation voyageurs et prestataires de services, tandis que la startup 02 se spécialise dans la recherche d'emploi en connectant demandeurs d'emploi et recruteurs.

La technologie utilisée diffère également, avec la startup 02 intégrant des algorithmes d'intelligence artificielle pour une correspondance précise des offres et des demandes, contrairement à la startup 01 qui se focalise davantage sur la variété et la sécurité des options proposées.

De plus, les partenaires clés varient, la startup 01 collaborant avec des hôtels et entreprises touristiques, et la startup 02 avec des centres de formation et agences de recrutement.

Enfin, leurs flux de revenus diffèrent légèrement, avec des commissions et abonnements pour des fonctionnalités supplémentaires pour la startup 01, et des abonnements employeurs et frais de mise en relation pour la startup 02.

### **3-3-Le rôle de l'incubateur ABP SPACE dans l'accompagnement des deux startups**

L'incubateur ABP SPACE joue un rôle crucial dans l'accompagnement des deux startups en leur fournissant des ressources et un soutien nécessaire à leur développement et leur succès.

Pour la startup 01, spécialisée dans le tourisme, et la startup 02, axée sur la recherche d'emploi, ABP SPACE offre un cadre structuré qui inclut des espaces de travail collaboratif, des conseils stratégiques et des formations adaptées à leurs besoins spécifiques. L'incubateur facilite l'accès à un réseau étendu de mentors, d'experts de l'industrie et de potentiels partenaires, permettant ainsi aux deux startups de bénéficier de précieuses connaissances et opportunités de collaboration.

En outre, ABP SPACE aide à lever des fonds en mettant en relation les startups avec des investisseurs potentiels et en les préparant aux pitch et aux présentations. Il soutient également la recherche et le développement en fournissant un accès à des technologies avancées et à des infrastructures informatiques.

Les programmes de formation et les ateliers proposés par l'incubateur permettent aux équipes des deux startups d'acquérir des compétences essentielles en marketing, gestion financière, développement commercial et autres domaines clés.

Enfin, ABP SPACE encourage l'innovation et la créativité en organisant des événements et en offrant un environnement stimulant où les idées peuvent être partagées et développées. Ce soutien global et structuré permet aux deux startups de surmonter les défis initiaux et de progresser rapidement vers leurs objectifs, en maximisant leurs chances de succès sur le marché.

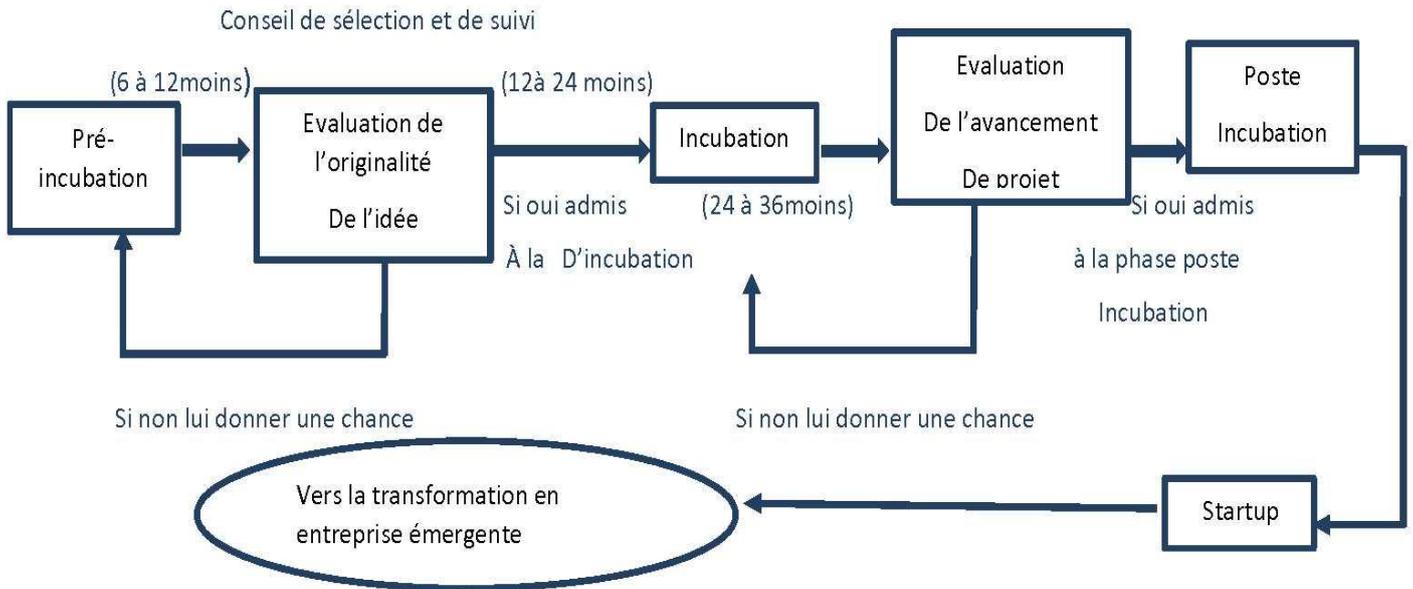
### **3-4 Synthèses des résultats et schématisation du processus d'incubation**

Les figures suivantes présentent les étapes chronologiques du processus d'incubation des startups étudiées ainsi que les facteurs clés de la réussite de ces dernières issues des entretiens réalisés avec les cas étudiés.

**Startup 01 et Startup 02**

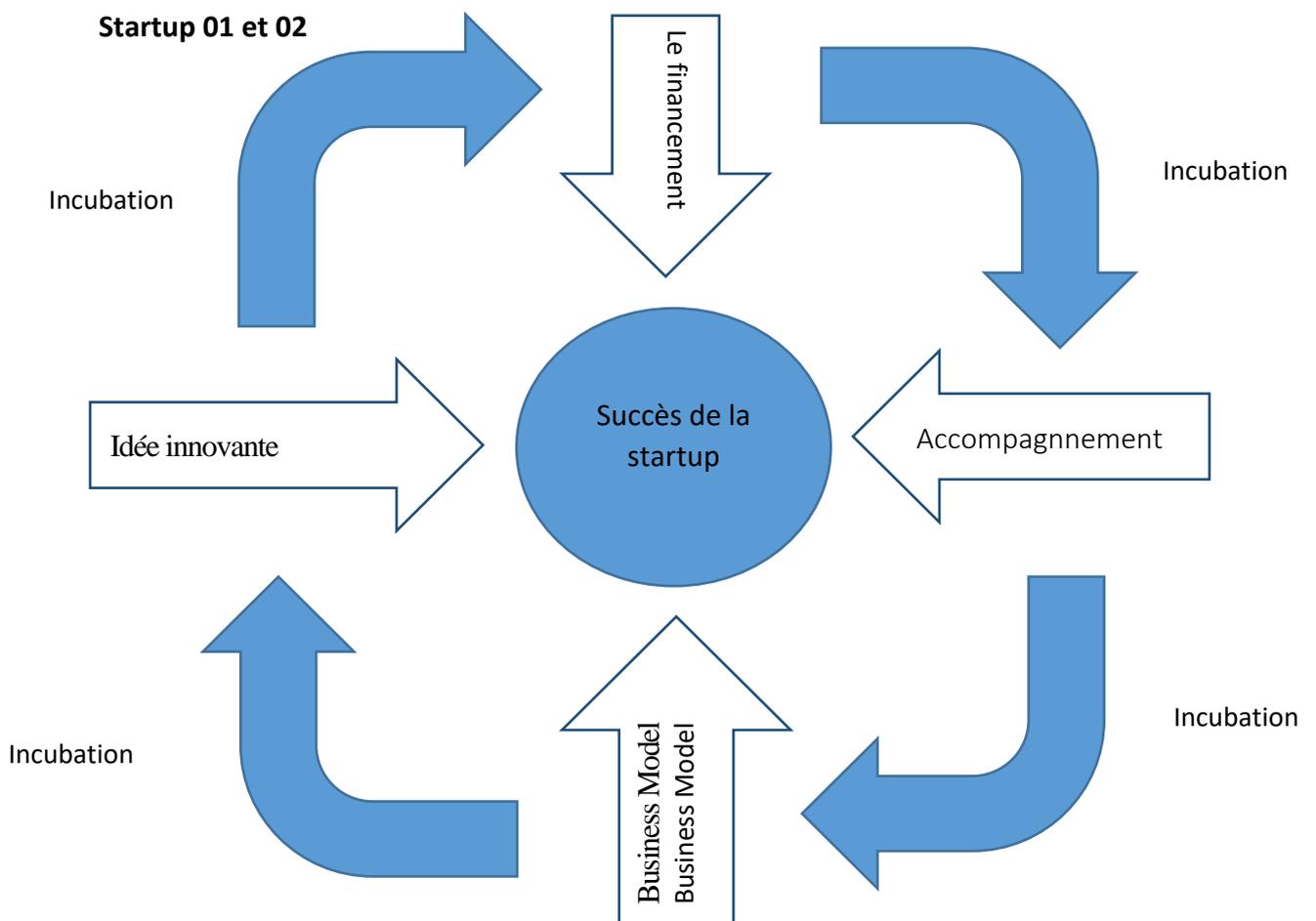
**Figure N°12 : Les étapes chronologiques de processus d'incubation.**

Si la condition est acceptée il y a la signature d'un Contrat d'innovation. Le projet suit le processus D'incubation qui peut durer de (12à 24 mois)



Source : Établi par nous même

Figure N°13 : Facteurs de réussite de la startup incubée



Source : Établi par nous même

## Conclusion

Les deux startups, bien que spécialisées dans des secteurs différents, le tourisme et la recherche d'emploi en Algérie, partagent l'objectif commun de digitaliser leurs secteurs à travers des technologies avancées comme l'intelligence artificielle. D'après notre analyse, les résultats démontrent que l'incubateur ABP SPACE Bejaia est crucial pour soutenir la création des startups qui en aident les porteurs de projet à concrétiser leurs idées. Elles bénéficient toutes deux du soutien essentiel de l'incubateur ABP SPACE, Qui leur offrant des ressources, des conseils stratégiques, du financement, des formations, en contribuant au développement de l'économie locale et un réseau de mentors, Ce soutien facilite leur accès aux financements et stimule leur croissance. Les synergies et le cadre structuré fournis par ABP SPACE permettent aux deux startups de surmonter les défis initiaux, d'avancer rapidement, et de progresser rapidement, consolidant ainsi leur position sur leurs marchés respectifs et maximisant leurs chances de succès.

## CONCLUSION GÉNÉRALE

L'Algérie, comme beaucoup d'autres nations, cherche à renforcer la compétitivité de ses entreprises, à la fois sur le plan national et international, en mettant en place des programmes pour soutenir l'entrepreneuriat et l'innovation. Ces dernières années, les incubateurs d'entreprises ont connu une croissance significative, avec le soutien des gouvernements et du secteur privé, tant dans les pays développés que dans les économies émergentes.

Le premier incubateur d'entreprises en Algérie a été créé en 2010 dans le but de stimuler l'entrepreneuriat et de favoriser la création d'entreprises innovantes, avec le soutien des autorités. Notre étude a démontré que ces incubateurs offrent un soutien crucial aux entrepreneurs en leur proposant un environnement propice ainsi que des services et des partenariats professionnels pour encourager l'innovation et la croissance des entreprises.

Afin de mieux comprendre le rôle de l'incubateur ABP SPACE de Bejaia dans la création de startups, nous avons mené une étude de terrain. L'objectif principal était d'explorer le soutien apporté par cet incubateur et son impact sur la croissance des jeunes entreprises.

À partir des résultats de nos entretiens, nous avons pu conclure que l'incubateur ABP SPACE Bejaia adopte une approche polyvalente, accompagnant les porteurs de projet depuis la phase de maturation de l'idée jusqu'à la création effective de l'entreprise, tout en assurant un suivi après sa création. Tous ces éléments confirment notre première hypothèse.

En tant que l'incubateur offre de l'expertise et un meilleur accompagnement aux créateurs des startups, cependant, en plus de ces services, les créateurs bénéficient également d'autres avantages tels que des formations, l'accès au réseau professionnel de l'incubateur et des opportunités de rencontrer d'autres entreprises lors de salons, foires et événements organisés par l'incubateur ou en collaboration avec ses partenaires et startups hébergées. Les entrepreneurs ont accès à un vaste réseau de contacts à des ressources logistiques comme des espaces de travail. Ce confirme l'hypothèse 02.

Le processus adopté par cette structure est devisé en trois phases distinctes : la préincubation, l'incubation et le post d'incubation. En tant que pépinière d'entreprise, l'incubateur accompagne et soutient activement les jeunes entreprises. Il met à disposition un ensemble de ressources et de services essentiels pour le lancement de la startup. Cela vient de confirmer notre dernière hypothèse.

Comme toute recherche académique, il est important de reconnaître les limites spécifiques de notre étude qui pourraient restreindre l'interprétation et la compréhension de nos résultats. De plus, nous devons envisager des pistes de recherche supplémentaires pour améliorer ou enrichir nos conclusions. Une première limite réside dans la localisation éloignée des autres incubateurs, ce qui a restreint notre capacité à élargir notre enquête.

Une autre limite de notre étude découle du manque d'informations sur les startups qui ont été incubées à ABP SPACE, mais qui ont depuis quitté la structure. En conséquence, nous n'avons pu entrer en contact qu'avec une deux startups ayant suivi le processus d'incubation.

Notre étude a confirmé le rôle significatif de l'incubateur ABP dans l'accompagnement des startups au sein de la wilaya de Bejaia. Cependant, les résultats sont basés uniquement sur les données fournies par l'incubateur lui-même, sans vérification du côté des startups incubées, ce qui est essentiel, mais n'a pas été réalisé dans cette étude. De plus, l'incubateur est encore relativement récent, n'ayant commencé son activité que depuis trois ans, ce qui rend difficile une évaluation complète de son impact réel sur le développement de l'entrepreneuriat dans la wilaya de Bejaia.

Néanmoins, ces constats ainsi que les limites identifiées ouvrent la voie à de nombreuses autres pistes de recherche : tel que l'élargissement de notre échantillon de startups, réaliser une étude quantitative ainsi que l'étude des facteurs de la réussite et d'échec des startups.

# BIBLIOGRAPHIE

**Ouvrages**

- 1- DAVID HELLER, S. c. (2009). "L'émergence des startup". france: liste édition paris, volume01, page52.
- 2- EZRATTY. O, (2014), « Guide des startups : High-Tech en France », 18eme édition.
- 3- OLIVIER BASSO, P. B. (s.d.). Guide pratique" de nouveau création de startup". Éditions 2001, p.97.

**Thèses et mémoires**

1. Albert, P., Bernasconi, M., & Gaynor , L.(avril2002),"Les incubateurs :émergence d'une nouvelle industrie »chambre de commerce et d'industrie nice ote d'azur.
2. ALem lamia, A. A." Le rôle de l'incubateur dans l'accopagnement des start-up", master2, spécialité: entrepreneuriat, université ABDERAHMANE MIRA DE BEJAIA, année 2022/2023.
3. Antonio, m. (2012). (L'entrepreneuriat et l'utilité des incubateurs dans le lancement de projets innovants: cas d'incubateur de sidi Abdallah).Mémoire en sciences commerciales, mangement et markéting des entreprises. P.50-51
4. DAHL, k. L.2020) L'étude de cas méthode qulitative,quantitative et mixte. 2eme édition: Dnas la recherche en science humaine, science sociale et de la santé.
5. HAMD.I.S. (2021). "Étude du politique markéting digital des startups en Algérie", master, management markéting, université mouloud Mammeri Tizi-Ouzou.
6. MARCIM Frédéric."incuber l'entrepreneur pour développer l'économié locale: l'expérience la cere a acton vale",master 02 ,spécialité administration des affaires, université du québec a trois-Rivière, années 2013.
7. MASMOUDI.M. (2007). "Etude exploratoire de sprocessus et modèles d'incubation enentrepreneuriat : cas des pépinièr tunisiennes », gestione management, Université du Sud Toulon, France.
8. Sylia, Ait. Aouad." Le rôle de l'incubateur dans l'accopagnement des start-up", master2, spécialité: entrepreneuriat, université ABDERAHMANE MIRA DE BEJAIA, page 30. année 2023.
9. Vaz, M. A." l'entrepreneuriat et l'utilité des incubateurs dans le lacement de projets innovants: cas de l'incubateur de sidi abdallah"master 02, spécialité markiting et management des entreprises, UNIVERSIT2 MOULOU D MAMMERI DE TIZI-OUZOU,années 2015.

10. Zioal, Tahar : « crée et développer une Start up » ; université Ibenkaldoun Tiaret, années 2020-2021
11. AERNOUDET.R. (s.d.). 2004"incobators: tool for entreneurship", small business economics.vol 23,NO 02. P127-135.
12. Alyaa Hussain Khalaf Al-zorkosh Mohamed Leith Total. (2017,p,10).
13. Azedine, S., GhrissiSadouki, & RédhaBouchikhi., M. « Les incubateurs d'entreprises et leur rôle dans le soutien des programmes de développement durable » revue des sciences commerciales vol. 21, N°01: Juin 2022 .
14. BENHADDOUCH M. & EL FATHAOUI H(2022). « Le rôle des incubateurs dans la promotion del'entrepreneuriat au Maroc », Revue Internationale des Sciences de Gestion « Volume 3 : Numéro 4 » pp :285-303.
15. DA silva F.Q.B."incubation in science parks"UNESCO-LASP Pre-conferance workshop on "Fundamentals of science Park Management",South Africa, 14th september2008,P02.

#### Articles et revues

1. Debrabant, R. (2023, 12 04). histoire de google depuis sa création.
2. Journal officiel de la république algérienne N19 mars 2004 concernant la création de l'agence national de promotion et de développement des parcs technologique et fixant son organisation et son fonctionnement,p6.
3. Loi n°84-1171 du 22 décembre1984. (s.d.). Alocation de soutien familial, sur le site de Légifrance.
4. Mohammed. D, C « états des lieux des incubateurs en Algérie cas de l'incubateurl'INTTIC d'Oran»,Algérie.
5. Sophie bussillet, p. s.technopolis france 15 octobre2006,"les incubateur d'entreprise innovantes liés à la rechreche publique: panorma du dispositif d'incubation". rapport réalisé pour le ministère de la recherche.
6. Wissem.E.(2019),"startup acte: cadre juridique régissant les startup en tunisie",directeur de l'économie numérique, ministère de technologie de la communication et de l'économie numérique, de l'investissement et de la statistique, tunisie, P04. e ministère de la recherche.
7. Y. DJEKIDEL, M. D." La startup en Algérie: Caractéristiques et Obligations", Vol 05, N°01 (2021).

#### Sites web

1. <https://legal-doctrine.com/edition/Label-start-up>.consulté le 2024, 05, 31.
2. <https://www.startup.dz>.Consulté le 05, 20, 2024.
3. <https://car.uk.pdf.définition-startup>.Consulté le 02 15, 2024.
4. <https://www.ecommercemag.fr.cdn.ampproject.org>.Consulté le 02 12, 2024.
5. <https://etudestech.com> » portrait . Consulté le 02 12, 2024.

6. [HTTPS://.fastercapital.com](https://fastercapital.com),. Consulté le 17 02, 2024.
7. [HTTPS://www.legalstart.fr/etapes,startup](https://www.legalstart.fr/etapes,startup). Consulté le 02 21, 2024.
8. [HTTPS://monsieur-startup.com/les objectifs-d'une-startup/](https://monsieur-startup.com/les-objectifs-d'une-startup/). Consulté le 02 22, 2024.
9. [www.emergingvalley.com](http://www.emergingvalley.com).Consulté le 02 23, 2024.
10. <https://startup.dz>. consulter 25.04.2024.
11. [https://elwatan-dz.com/développement des startups:creation d'un fonds d'investissement dans le domaine de l'énergie](https://elwatan-dz.com/d%C3%A9veloppement-des-startups:creation-d'un-fonds-d'investissement-dans-le-domaine-de-l'%C3%A9nergie).consulter le 25.04.2024.
12. <https://avanture.dz>, A-venture Home, consulter le 26.04.2024.
13. <https://startup.dz>,Algeria Venture. consulter le 26.04.2024.
14. [www.emergingvalley.com](http://www.emergingvalley.com). (s.d.). Consulté le 02 23, 2024.
15. [HTTPS://business-cool.com/entreprendre/se-lancer/incubateur-role-fonctionnement-startup/](https://business-cool.com/entreprendre/se-lancer/incubateur-role-fonctionnement-startup/).Consulté le 02 24, 2024.
16. [HTTPS://swiver.io/blog/incubateur-d'entreprise/](https://swiver.io/blog/incubateur-d'entreprise/) Consulté le 02 25, 2024.

# ANNEXES

---

**Annexe 01 : Guide d'entretien d'incubateur**

**1)- Quand avez-vous créé cet incubateur ?**

.....  
.....

**2)- Quelles étaient vos motivations qui vous à encouragées afin de créer cet incubateur ?**

.....  
.....

**3)- quels sont les étapes que vous avez suivies pour créer votre incubateur ?**

.....  
.....

**4)- parlez nous de votre expérience en ce domaine?**

.....  
.....

**5)- pouvez vous décrire votre parcours professionnel et qu'est ce que vous a conduit a devenir responsable d'un incubateur ?**

.....  
.....

**6)- comment envisagez-vous l'avenir de l'incubateur ?**

.....  
.....

**7)- quel est votre but principal ?**

.....  
.....

**8)- quelles sont les stratégies que vous utilisez pour convaincre vos apprenants ou pour adhérer a votre incubateur ?**

.....  
.....

**9)- quel est le rôle crucial de votre incubateur, par rapport à la création d'une startup ?**

.....  
.....

**10)- quels sont les services offerts par cet incubateur ?**

.....  
.....

**11)- vous pouvez partager une expérience ou vous avez été particulièrement fier du progrès ou de la réussite d'une startup que vous avez soutenue ?**

.....  
.....

**12)- quels sont les défis que vous avez rencontrés avant et après la création de votre incubateur ?**

.....  
.....

**13)- Comment les incubateurs s'adaptent-ils aux évaluations technologiques rapides pour soutenir les startups ?**

.....  
.....

**14)- Comment les incubateurs font-ils face aux contraintes financières pour offrir un soutien aux startups ?**

.....  
.....

**15)- Avez-vous rencontré des obstacles qui vous ont empêchés de créer votre incubateur? oui/non, si oui décrivez-les-nous ?**

.....  
.....

**16)- Quelles sont les difficultés que vos apprenants ont vécues pendant leur parcours avec vous ?**

.....  
.....

**17)- Quelles sont les moyens mis à la disposition des startups par votre incubateur ?**

.....  
.....

**18)- Quels sont les avantages et les inconvénients de cette démarche d'incubation ?**

.....  
.....

**19)- Un incubateur est-il la meilleure solution pour que les startups trouvent des financements ?**

.....  
.....

---

**Annexe 02: Guide d'entretien startup**

**1)- Pouvez-vous présenter brièvement votre startup ?**

.....  
.....

**2)- Quelle sont les motivations qui vous ont poussées à créer votre startup ?**

.....  
.....

**3)- Pouvez-vous décrire brièvement votre parcours professionnel à nos jours ?**

.....  
.....

**1)- quels est l'origine de la startup ?**

.....  
.....

**2)- quelle sont les étapes clés que vous avez suivies pour la création de votre startup ?**

.....  
.....

**1)- avez-vous obtenu un l'aide de la part de l'incubateur ? Si, oui ? Quels incubateurs ?  
Quels sont vos motivations lors de choix d'incubation ? Quels types de service que  
l'incubateur vous a offert ?**

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

**2)- avez-vous bénéficiers d'aide des différents programmes de financement offert par le  
gouvernement ? Si, oui ? Les quelles ?**

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

**1)- pouvez-vous décrire votre expérience avec l'incubateur jusqu'à présent ?**

.....  
.....

**2)- selon vous quels sont les avantages clés qu'une startup incuber ?**

.....  
.....

**3)- quels sont vous perspectif futur dans la création de votre startup ?**

.....  
.....

**4)- quels est votre vision de future dans le cadre de la relation incubateur startup ?**

.....  
.....

# TABLE DES MATIÈRES

*Remerciements*

*Dédicace*

*Liste d'abréviation*

*Sommaire*

*Liste des tableaux*

*Liste des figures*

**Introduction Générale----- 01**

**CHAPITRE01 : Concept et généralité sur les startups**

Introduction----- 06

**Section 01 : Concept de base et évolution ----- 06**

1-1-définition des startups----- 06

1-2-Historique de la startup ----- 06

1-3-Les caractéristiques de la startup ----- 07

1-3-Temporaire ----- 07

1-3-2-Recherche d'un business model----- 08

1-3-3-Industrialisable / reproductible----- 08

1-3-4-Scalable (pour une croissance exponentielle----- 08

1-4- Les différents types des startups ----- 08

1-4-1-Startup technologique ----- 09

1-4-2- Startup grand public----- 09

1-4-3-Startup B2B ----- 09

1-4-4-Startup sociales ----- 09

1-4-5-Les startups durables ----- 09

**Section02 : les processus de la création de la startup----- 10**

2-1-l'écosystème startup----- 10

2-2- le business model de la startup----- 10

2-2-1-définition du concept business model----- 10

2-2-2- l'utilité du business model ----- 11

2-2-3-les composantes du business model ----- 11

2-3-les principes de la startup----- 14

2-3-1-l'innovation continue ----- 14

2-3-2-la startup comme unité de travail distincte ----- 14

2-3-3-la fonction manquante ----- 14

2-3-4-la seconde fondation -----	15
2-3-5-la transformation continue -----	15
2-4-les étapes de la création d'une startup -----	15
2-4-1-trouver une idée de startup-----	16
2-4-2-monter sont projet et le formaliser -----	16
2-4-3-recherche des financements -----	17
2-4-4-choisir une forme sociale pour créer sa startup -----	17
2-4-5-lancer sa startup -----	18
2-5-l'objectif de la startup-----	18
2-5-1-définir l'objectif fondamental -----	18
2-5-2-crérer une marque forte-----	19
2-5-3-crérer une base de clients -----	20
2-5-4-développer une équipe solide-----	20
2-5-5-crérer un plan de croissance -----	20
<b>Section 03 : le financement des startups-----</b>	<b>21</b>
3-1-le mode de financement des startups-----	21
3-1-1-le love money -----	21
3-1-2-les incubateurs -----	22
3-1-3-les investisseurs privé ou business angle -----	23
3-1-4-les investisseurs professionnels -----	23
3-1-5-les investisseurs industriels -----	24
3-1-6-les marchés de capitaux -----	25
3-2-la déférence entre une entreprise traditionnelle et entreprise startup-----	26
3-3-le fonds de soutien des startups en Algérie -----	27
3-3-1-Algérien startup fund (ASF)-----	27
3-3-2-Alegria venture -----	28
3-4-l'état des lieux des incubateurs en Algérie-----	29
3-4-1-les incubateurs en Algérie -----	29
3-4-2- le label incubateur en Algérie -----	30
Conclusion -----	30

---

**CHAPITRE 02 : Les incubateurs comme nouveau mode de financement**


---

Introduction-----	32
<b>Section 01 : généralités sur les startups -----</b>	<b>32</b>
1-1-Définition d'incubation -----	32
1-2-Définition d'incubateur -----	33
1-3-L'origine des incubateurs-----	34
1-4-Les facteurs de succès des incubateurs -----	35
<b>Section 02 : Les processus d'incubation -----</b>	<b>36</b>
2-1-les caractéristiques d'incubation-----	36
2-2- les pratiques d'incubateur -----	37
2-2-1-détections-----	37
2-2-2-sélections -----	37
2-2-3-accompagnements-----	38
2-2-4-poste d'incubation-----	39
2-3-le rôle d'incubateur-----	39
2-4- les incubateurs en Algérie -----	41
<b>Section 03 : les modèles d'incubateurs-----</b>	<b>42</b>
3-1- les modèles d'incubateur-----	42
3-1-1- l'incubateur de développement économique local-----	42
3-1-2- l'incubateur universitaire ou scientifique -----	43
3-1-3- l'incubateur propriété d'une firme -----	43
3-1-4- l'incubateur privé de capital risque -----	43
3-1-5- les incubateurs virtuels -----	44
3-2-les types d'incubateurs d'entreprise-----	44
3-3- les processus d'incubation-----	45
3-3-1- la conception large du processus d'incubation-----	46
3-4- les objectifs des incubateurs d'entreprise -----	49
Conclusion-----	50

---

**CHAPITRE 03 : cadre méthodologique et étude terrain**


---

Introduction -----	52
<b>Section 01 : présentation d'incubateur ABP SPACE-----</b>	<b>52</b>
1-1-Présentation de l'incubateur ABP SPACE Bejaia -----	52

1-2-Rôle et objectifs de l'incubateur ABP SPACE -----	53
1-3-Les services offerts par l'incubateur ABP SPACE -----	54
1-4-Les missions d'incubateur ABP SPACE BEJAIA -----	54
<b>Section 02 : la méthodologie de la recherche -----</b>	<b>55</b>
2-1- démarche méthodologique -----	55
2-2- l'étude de cas -----	56
2-3- les outils de l'enquête -----	56
<b>Section 03 : analyses et traitements des résultats-----</b>	<b>57</b>
3-1- Analyse du guide d'entretien réalisé avec le directeur de l'incubateur -----	57
3-2- Etude comparative de la démarche suivie des deux startups -----	61
3-2-1- Les points en communs entre startup 01 et startup 02 -----	67
3-2-2- Les points de divergences entre la startup 01 et la startup 02 -----	67
3-3- Le rôle de l'incubateur ABP SPACE dans l'accompagnement des deux startups-----	68
3-4- Synthèse des résultats et schématisation du processus d'incubation -----	68
Conclusion -----	70
<b>Conclusion générale-----</b>	<b>73</b>
<b>La bibliographie -----</b>	<b>76</b>
<b>Annexe -----</b>	<b>80</b>
<b>Table des matières -----</b>	<b>86</b>
<b>Résumé-----</b>	<b>90</b>

# CRÉATION DE STARTUP DANS UNE DÉMARCHE D'INCUBATION CAS DE L'INCUBATEUR ABP SPACE DE BEJAIA

## Résumé

La Wilaya de Béjaia, en Algérie, abrite un environnement dynamique pour la création de startups grâce à l'intégration des incubateurs. L'incubateur ABP SPACE de Béjaia offre un environnement propice à l'innovation et fournissent des ressources telles que l'espace de travail, le mentorat et l'accès à des partenaires et à un réseau d'experts. Grâce à cette démarche d'incubation, les entrepreneurs de la wilaya de Béjaia ont la possibilité de concrétiser leurs idées et de développer leurs startups avec succès.

**Mots clés :** startup, environnement dynamique, L'incubateur, L'incubation, entrepreneurs.

## ملخص

تعد ولاية بجاية، الجزائر، موطناً لبيئة ديناميكية لإنشاء الشركات الناشئة من خلال دمج الحاضنات. توفر حاضنة ABP SPACE في بجاية بيئة مواتية للابتكار وتوفير الموارد مثل مساحة للعمل والتوجيه والوصول إلى الشركاء. وشبكة من الخبراء. بفضل عملية الحضانة هذه، أصبح لدى رواد الأعمال في ولاية بجاية الفرصة لتحقيق أفكارهم وتطوير شركاتهم الناشئة بنجاح.

**الكلمات المفتاحية:** الشركات الناشئة، البيئة الديناميكية، الحاضنة، الحضانة، رواد الأعمال.