

Mécanismes de soutien et de financement des startups en Algérie
Support and funding mechanisms of Algerian startups**Riadh Beladjine¹, Pr. Khalida Mohammed Belkebir²**¹ Université de Khemis Miliana, Laboratoire Industrie, Evolution Organisationnelle des Entreprises et Innovation (Algérie), riadh.beladjine@univ-dbkm.dz² Université de Khemis Miliana (Algérie), k.mohammed-belkebir@univ-dbkm.dz**Date de réception :** 19/11/2022**Date d'acceptation:** 10/03/2023**Date de publication :** 29/03/2023**Résumé:**

Au cours de ces dernières années, l'état algérien a pris conscience de l'importance des entreprises innovantes dans la renaissance de l'économie du pays. Encourager l'innovation est devenue une priorité. Ainsi, la mise en place d'un écosystème favorisant la création de PME et d'entreprises innovantes est devenue une nécessité. A cet égard, notre travail consiste à présenter l'écosystème d'accompagnement et de financement des startups en Algérie, mais aussi mettre en évidence, en particulier, les méthodes de financement technologique qui œuvrent à renforcer l'inclusion financière en Algérie. L'étude s'est conclue par une série de résultats qui démontrent l'importance des « FinTechs » en tant qu'instruments d'inclusion financière. Toutefois, ces derniers se heurtent à d'importants enjeux qui freinent leurs développements plus tard.

Mots-clés: Startup; accompagnement; méthodes de financement ; inclusion financière; Fin Tech.**Codes JEL:** M13, G18, O33**Abstract:**

In recent years, the Algerian state has become aware of the importance of innovative enterprises in the revival of the country's economy. Encouraging innovation has become a priority, and from this the establishment of an ecosystem for the creation of SMEs and innovative enterprises has become a necessity. In this regard, our work consists in presenting the ecosystem of support and financing of startups in Algeria, and also highlight in particular the technological financing methods that work to strengthen financial inclusion in Algeria. The study concluded with a series of findings that demonstrate the importance of the "FinTechs" as financial inclusion instruments. However, the latter face important challenges that hinder their development later.

Keywords: Startup; support; financing methods; financial inclusion; Fin Tech.**JEL Classification Cods:** M13, G18, O33

Introduction

Dans les économies développées, au sein desquelles la croissance est faible, encourager l'innovation est devenue une priorité. Nous entendons de plus en plus parler de ces jeunes entreprises ambitieuses comme « Facebook » ou encore « Uber » qui sont, à la base, des startups qui ont réussi à émerger par-dessus le marché et qui sont numéro un dans leur domaine. De ce fait, nombreux de pays, ont pris conscience du rôle crucial de la Startup dans la réalisation du développement à la fois dans ses aspects économiques et sociaux. Cependant, chaque startup n'est pas synonyme d'ascension fulgurante. En réalité le taux d'échec est beaucoup plus élevé relativement au taux de réussite.

En d'autres termes, les startups sont souvent à la pointe de l'innovation, toutefois la stimulation de l'innovation ne saurait s'avérer suffisante sans qu'il y ait un écosystème adéquat apportant un soutien stratégique, et contribuant au financement de la startup.

Ces dernières années, l'Algérie a entrepris beaucoup d'initiatives pour encourager l'émergence des startups en but de créer de la croissance, des exportations et de l'emploi. Parmi ces initiatives, la mise en place d'un écosystème permettant aux startups de se développer, l'accès au soutien de différentes structures garantissant leur survie et leurs offrant l'opportunité de démontrer leurs talents et de se confronter à leurs marchés, ainsi que de mettre à la disposition des porteurs de projet le financement nécessaire.

À la lumière de ce qui précède, notre présent travail consiste à répondre à la question suivante :

Qu'est-ce qu'on entend par startup? Quels sont les mécanismes mis en place par le gouvernement Algérien pour leur financement et leur soutien?

L'objectif de notre travail est de démontrer les différentes méthodes de financements des startups, d'afficher le rôle que joue certaines de ces méthodes en particulier les FinTechs dans le renforcement de l'inclusion financière ; et pour finir, découvrir les enjeux auxquelles font face les FinTechs en Algérie.

Sur le plan méthodologique, notre travail est composé autour de trois principaux axes : le premier axe tentera de définir la Startup et d'identifier sa particularité. Le second traitera les différents dispositifs d'accompagnement et les mécanismes de financement des startups en Algérie. Le dernier axe présente les « FinTechs » en tant que solution pour l'inclusion financière.

1- Définition de la Startup

Pendant de nombreuses années, les investisseurs ont traité les startups comme de petites entreprises. C'était un vrai problème parce qu'il existe une énorme différence conceptuelle et organisationnelle entre une startup, une petite entreprise et une grande société. Selon Steve Blank, une startup est une « organisation temporaire conçue pour rechercher un modèle d'affaires industrialisable, rentable et permettant la croissance » (Djelti, Chouam, 2016, p.42). On constate de cette définition que le business model est rentable et permet la croissance lorsque celui-ci est reproductible et évolutif, cela signifie que la plupart des startups changent de business model plusieurs fois jusqu'à arriver au bon modèle. Par conséquent ce qui diffère la startup des entreprises dites classique (PME), est que la petite entreprise fonctionne selon un modèle d'affaires fixe. En d'autres termes la startup devient une entreprise traditionnelle avec un modèle économique (business model) établi.

L'auteur (Ries, 2011, pp.27-28) quant à lui définit la startup dans son livre comme « une institution humaine avec la mission de livrer un nouveau produit ou service dans des conditions d'incertitude extrême ». Dans sa définition, il met en avant une partie essentielle qui caractérise la startup : « le fait que le produit ou le service d'une startup soit une nouvelle innovation », toutefois il avance aussi une partie délicate de cette définition : « l'importance de la compréhension du mot innovation qui selon lui doit être compris au sens large et les conditions d'incertitude extrême ». Dans ce contexte, l'auteur Eric Ries affirme que les startups font appel à de nombreux types d'innovations : nouvelles connaissances scientifiques, réutilisation d'une technologie existante pour un nouvel usage, conception d'un nouveau modèle d'affaires qui débloque la valeur cachée, ou tout simplement apporter un produit ou un service à un nouvel emplacement ou un ensemble de clients mal desservis. Dans tous ces cas, l'innovation est au cœur du succès de l'entreprise selon lui. Il ajoute à cela une autre partie importante : le contexte dans lequel l'innovation se produit. La plupart des entreprises, grandes et petites, sont exclues de ce contexte. L'autre point essentiel illustré par l'auteur de cette définition est : « Les startups sont conçues pour faire face à des situations d'extrême incertitude ». Pour lui, lancer une nouvelle entreprise qui est un clone exact d'une entreprise existante (sur le plan du : modèle d'affaires, prix, client-cible, et produit) peut être un investissement économique attrayant, mais il ne s'agit pas d'une startup, car son succès dépend uniquement de son exécution, à tel point que cette réussite peut être modélisée avec une grande précision. (C'est pourquoi de nombreuses petites entreprises peuvent être financées par des prêts bancaires simples; le niveau de risque et d'incertitude est suffisamment bien compris pour qu'un prêteur évalue ses perspectives.).

Au final, les startups apparaissent comme l'avenir de l'entrepreneuriat et présentent des avantages à la fois pour les entrepreneurs et les investisseurs, mais aussi pour l'innovation dans un sens plus large. Les startups représentent à elles seules la course à la modernisation et à l'innovation, affirment les auteurs (Heller et autres, 2019, pp.6-7). Suivant leurs propos, le terme startup a acquis une importante popularité à la fin des années 1990 avec l'apparition de petites startups liées aux technologies de l'information et de la communication promettant des profits mirobolants. Ces jeunes pousses sont réduites aux noms GAFAM (Google, Apple, Facebook et Amazon).

La startup est donc « une jeune entreprise innovante dans le secteur des nouvelles technologies », elle évolue aujourd'hui dans le secteur des nouvelles technologies de la communication, en incluant les réseaux sociaux, la santé (Biotechnologie, Nanotechnologie et autres MedTechs), l'information, le e-commerce et l'intelligence artificielle.

En résumé, la startup est liée à la notion d'expérimentation d'une nouvelle activité, sur un nouveau marché, avec un risque difficile à évaluer. Cette jeune entreprise est créée par un ou plusieurs entrepreneurs pour mettre en avant un produit ou service uniques et vise à apporter l'innovation.

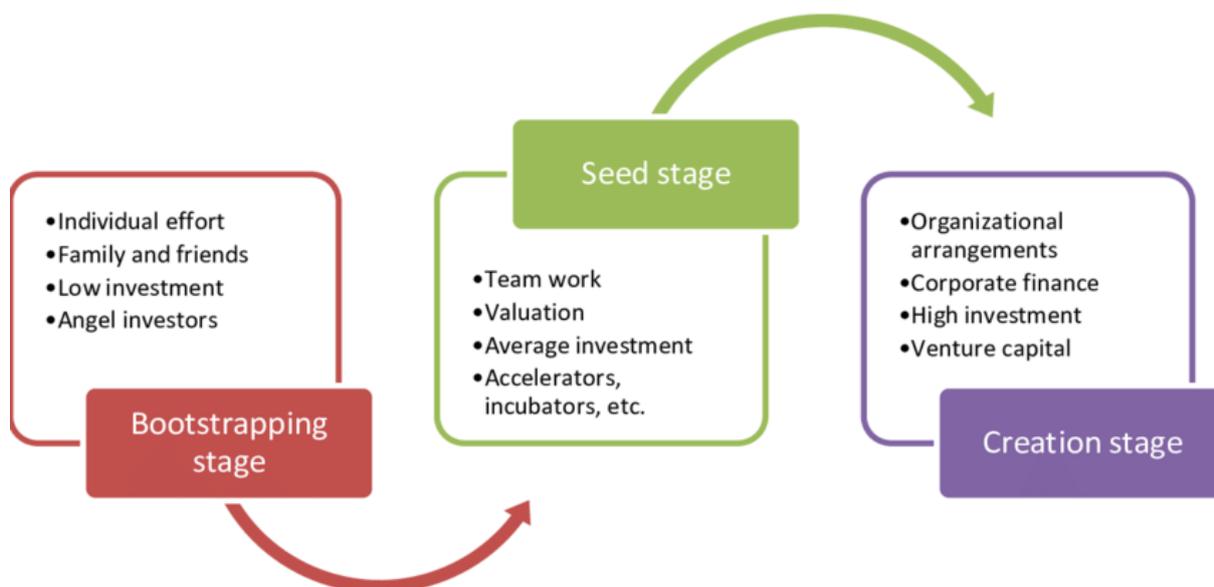
2- Les différents dispositifs d'accompagnement et les mécanismes de financement de la startup

Avant d'identifier les divers dispositifs d'aide et d'accompagnement ainsi que les sources de financement mis à disposition des startups, nous allons nous focaliser sur le cycle de vie de la startup.

2-1- Cycle de vie de la startup

Les jeunes entrepreneurs et les jeunes entreprises sont la cible d'aléas et d'obstacles du quotidien, mais cela a tendance à s'accroître dans le cas des entreprises innovantes, précisément et le plus souvent dans les premières phases de la création, qui sont les phases les plus critiques de la vie de l'entreprise. Nombre de chercheurs affirment que 8/10 des startups nouvellement créées sont vouées à l'échec. La figure qui suit synthétise le cycle de vie de toute startup nouvellement créée.

Figure(1): Cycle de vie des startups



Source: (Salamzadeh & Hiroko, 2015), p.5.

Selon ce schéma, le cycle de vie de la startup passe par trois étapes distinctes (Salamzadeh, Hiroko, 2015, pp.5-6) :

2-1-1- La « Bootstrapping stage »

À ce stade très précoce, l'entrepreneur lui-même lance un ensemble d'activités pour transformer son idée en une entreprise rentable. Toutefois, il considère qu'il y a un niveau de risque plus élevé ou même un niveau d'incertitude plus élevé, il continue de travailler sur l'idée d'une nouvelle entreprise, il crée une équipe, utilise des fonds personnels et demande aux membres de sa famille et à ses amis s'ils investissent dans l'idée. Le Bootstrapping est parfois défini comme une des façons les plus créatives d'acquies des ressources sans emprunter. Le but de cette étape est de positionner l'entreprise en vue de sa croissance en démontrant la faisabilité des produits, la capacité de gestion de trésorerie, le travail d'équipe et la gestion, et l'acceptation des clients. De plus, les investisseurs providentiels (Angel Investors) sont plus susceptibles d'investir à cette étape.

2-1-2- La « Seed stage »

Cette étape se caractérise par le travail d'équipe, le développement de prototypes, l'entrée sur le marché, l'évaluation de l'entreprise, la recherche de mécanismes de soutien comme des accélérateurs et des incubateurs, et des investissements moyens pour faire croître la jeune entreprise. Pour parler franchement, pour la plupart des entreprises en démarrage, cette étape est considérée comme très incertaine. La phase est caractérisée par le capital initial utilisé pour produire et/ou offrir des services. Par conséquent, le fondateur cherche des mécanismes

de soutien comme des accélérateurs, des incubateurs, des centres de développement des petites entreprises et des couvoirs pour accélérer le processus. Un grand nombre de startups échouent dans cette étape, comme elles ne pouvaient pas trouver de mécanismes de soutien et, dans le meilleur des cas, elles se tourneraient vers une entreprise à faible profit avec un faible taux de succès. D'autre part, celles qui réussiraient à recevoir une aide auraient plus de chances de devenir des entreprises rentables. Il va sans dire que l'évaluation se fait normalement à la fin de cette étape.

2-1-3- La « Creation stage »

Cette phase survient lorsque l'entreprise vend ses produits, entre sur le marché et embauche ses premiers employés. À la fin de cette étape, l'organisation/l'entreprise est formée. Les capitaux de risque pourraient faciliter l'étape de la création, en finançant l'entreprise.

2-2- Les dispositifs d'aide et d'accompagnement de la startup en Algérie

Depuis les deux dernières décennies, l'Algérie a mis en place une panoplie d'institutions destinées à l'accompagnement des jeunes entrepreneurs. Son but est de soutenir et les jeunes porteurs de projet à créer des startups et des PME innovantes et aider ces nouvelles startups à surmonter l'étape surnommée par beaucoup d'auteur comme étant la vallée de la mort, ainsi leur permettant de poursuivre leur développement et aller à la rencontre de leurs marchés. Parmi ces institutions : les dispositifs d'aide et de soutien à la création d'entreprise, et les structures d'incubation.

2-2-1- Les dispositifs d'aide et de soutien à la création d'entreprise

Afin de promouvoir l'investissement, l'Algérie a mis en œuvre des organismes apportant aide et soutien au jeune voulant adhérer au monde de l'entrepreneuriat. Parmi ces organismes et dispositifs d'aide et de soutien à la création d'entreprise on cite : la Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC), l'Agence Nationale d'appui et de développement de l'entrepreneuriat (ANADE) et l'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM).

2-2-1-1- La Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC)

Un dispositif créé par décret exécutif N° 94/188 du 06/07/1994, en application des dispositions du décret législatif N°94/1 du 11/05/1994. Ce dispositif vise les chômeurs âgés entre 35 et 50 ans (la condition de l'âge a été élargie entre 30 et 50 ans³) dans le but de compléter le fonctionnement de l'ANSEJ, dont l'âge limite est de 35 ans, et de viser les travailleurs ayant perdu leur travail pour des raisons économiques (dissolution d'entreprises publiques, licenciement, compression de personnel...etc.) et qui ne peuvent pas prétendre à la retraite vue l'âge. Pour cette catégorie de chômeurs, la CNAC représente un réel soutien leur permettant de créer leurs propres petites affaires et subvenir à leurs besoins sociaux (Nasri, Ayadi, 2020, pp.370-371).

2-2-1-2- L'Agence Nationale d'appui et de développement de l'entrepreneuriat (ANADE)

Il s'agit de l'ANADE (ex ANSEJ), nouvellement dénommée par le décret exécutif n° 20-329 du 22 novembre 2020, modifiant et complétant le décret exécutif n° 96-296 du 8 septembre 1996, portant création et fixant les statuts de l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes, et changeant sa dénomination. Outre les anciennes missions de l'ANSEJ, l'ANADE introduit de nouvelles mesures plus souples, notamment le développement des écosystèmes en fonction des opportunités d'investissement offertes par les différents secteurs, la

modernisation et à la normalisation du processus de création, d'accompagnement et de suivi des micro-entreprises (Harrar, 2021, p.408).

2-2-1-3- L'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM)

Le microcrédit fut lancé en Algérie en 1999 par l'Agence de Développement Social (ADS), dans le cadre du « filet social » visant à améliorer la situation socio-économique des personnes en chômage. Depuis sa création, l'ADS a financé 2450 projets. Suite à une évaluation de son exercice en 2002, il s'est avéré que l'inefficacité de l'ADS est liée au fait d'avoir accordé une intension légère à l'accompagnement des bénéficiaires avant et après l'octroi du prêt. Cette situation illustre un manque de communication et une lourdeur dans la gestion du dispositif, chose qui a amené les autorités publiques à la création en 2004 d'une institution spécialisée dans le microcrédit, à savoir l'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM) qui a remplacé l'ADS. Cette agence est placée sous tutelles du Ministère de la Solidarité Nationale, de la Famille et de la Condition de la Femme. Pour assurer une efficacité dans l'octroi du microcrédit et de faire bénéficier les clients non bancarisés des zones urbaines et rurales, l'ANGEM a opté pour une organisation décentralisée visant à couvrir tout le territoire national et à impulser une dynamique entrepreneuriale dans l'intégralité des régions du pays. A ce titre, 49 coordinations de wilaya couvrent tout le territoire national, ces dernières sont liées à la direction centrale par des antennes régionales visant à coordonner et à suivre les activités de chaque coordination. Pour faciliter l'accompagnement des entrepreneurs dans le montage financier et le suivi du projet, chaque Daïra est dotée d'une cellule d'accompagnement, au total il existe 548 cellules au niveau national. Pour accomplir ses missions, l'ANGEM est adossé aux banques publiques, celles-ci assurent 70% des prêts accordés aux bénéficiaires avec une bonification à 100% des taux d'intérêt. La structure est dotée d'un « Fonds de Garantie Mutuelle des Microcrédit » (FGMMC), dont la mission consiste à garantir les crédits accordés par ces banques aux bénéficiaires du microcrédit (Berbar, Aknine Souidi, 2017, p.80).

2-2-2- Les structures d'incubation

Parmi les composantes essentielles de l'écosystème entrepreneurial figurent en pole position les incubateurs et les pépinières d'entreprises, car ils jouent un rôle crucial dans l'accompagnement entrepreneurial. Ils constituent le pont entre les entrepreneurs et l'environnement externe (Kouraiche, 2018, p.86). Notre analyse est établie en répartissant les structures d'incubation en quatre acteurs : les pépinières d'entreprises, les incubateurs des parcs technologiques, les accélérateurs et les incubateurs universitaires.

2-2-2-1- Les Pépinières d'entreprises

Le ministère algérien des PME suit une politique d'accompagnement pour les jeunes porteurs de projets en vue de la création de leur entreprise. Il a implanté à travers toutes les grandes villes, des pépinières d'entreprises dénommées incubateur dans la loi n° 03/78 du 25 février 2003, qui définit leur statut type.

La pépinière d'entreprises est une structure publique d'appui, d'accueil, d'accompagnement et de soutien aux promoteurs de projets où on offre des services logistiques, administratifs et de consultation. La durée d'hébergement varie entre 24 et 36 mois renouvelables selon le degré de maturité des projets ainsi que les besoins en accompagnement sollicités par les porteurs de projets. L'assistance apportée aux promoteurs consiste essentiellement à : Héberger à durée déterminée les porteurs de projets ; Accompagner les porteurs de projets dans toutes les

démarches auprès des institutions financières, des fonds d'aide et de soutien et des wilayas communs et autres organismes en rapport avec leurs projets ; Offrir les conseils personnalisés au plan financier, juridique, fiscal, Commercial et technique ; Organiser toute forme d'animation, d'assistance, de formation spécifique et de suivi des porteurs de projets jusqu'à maturation et création de leur entreprise (Bekaddour, 2020, p.540).

2-2-2-2- Incubateurs universitaires et incubateurs des parcs technologiques

Selon Fayolle (2000), le système éducatif constitue le premier fondement du développement d'une culture et de l'action entrepreneuriale. L'université est aujourd'hui interpellée pour devenir un acteur clé du développement en produisant un savoir utile et faire émerger un esprit entrepreneurial (Hadj Slimane, Kara Terki, 2016, p.36). La création des incubateurs universitaires en est la preuve de leur importance dans la promotion de l'écosystème en soutenant les entreprises dérivées et les petites et moyennes entreprises au stade du développement et de la croissance. Les incubateurs sont considérés comme une stratégie possible pour le développement de nouvelles entreprises en fournissant les ressources et en assurant un environnement viable.

Palumbo et Dominici (2013) définissent l'incubateur universitaire comme un système d'incubation parrainé par une université avec un espace disponible au sein de l'université et se comporte de manière à promouvoir le développement de retombées universitaires « spin-off » (Farhan, Kamariah, 2015, pp.155-156). Ayant pris conscience de ce constat, l'Algérie a mis en place, dans le cadre de la politique de la promotion de la PME, plusieurs incubateurs dirigés par des universités ou des organismes de recherche (Berbar, Aknine Souidi, 2017, p.403).

Contrairement aux incubateurs académiques, les incubateurs des parcs technologiques sont destinés essentiellement aux jeunes diplômés innovateurs. A ce titre, les incubateurs de L'ANPT (L'Agence Nationale de Promotion et de Développement des Parcs Technologiques) ont pour rôle de dynamiser le secteur des technologies de l'information et de la communication (TIC) et de promouvoir une plus grande pénétration technologique au sein de la société Algérienne et accompagner les jeunes porteurs de projets jusqu'à la création de leur startup. L'ANPT a permis la création du Cyber Parc de Sidi Abdallah, Opérationnel depuis Février 2009. Il est doté d'infrastructures avancées et d'un écosystème complet répondant aux exigences des entrepreneurs nationaux, animé par un incubateur, un centre d'affaires et un auditorium. Trois autres Cyber Parcs ont été créés: le Technoparc d'Ouargla, d'Annaba et d'Oran L'Agence Nationale de Promotion et de Développement des Parcs Technologiques (L'Agence Nationale de Promotion et de Développement des Parcs Technologiques, 2004, <https://www.anpt.dz/>).

2-2-2-3- Les accélérateurs

Les accélérateurs d'entreprises sont un phénomène notable dans le paysage de la startup (Polo, De-Pablos-Herder, 2020, p.109). Les accélérateurs sont des programmes d'une durée de trois à six mois, qui aident les nouvelles entreprises aux premiers stades de leur développement, en offrant des services de soutien comme des espaces de bureau, de l'encadrement et du mentorat, un petit soutien financier et un ensemble de programmes d'éducation. L'un des éléments les plus cruciaux des accélérateurs et la principale raison pour laquelle la startup participe à l'accélérateur est l'accès au mentorat fourni par des mentors de haute qualité. Les accélérateurs offrent une occasion de réseautage qui se compose de

différents événements, tels que les "jours de démonstration", conçu pour connecter les startups avec les investisseurs (H.Phan et autres, 2016, p.36).

En résumé, un accélérateur d'entreprises est un programme qui donne aux startups en développement accès à du mentorat, à des investisseurs et à d'autres soutiens qui les aident à devenir autonomes et capable de revendiquer une part de leurs marchés cibles.

En Algérie, le premier accélérateur public a été Créé en 2020, dénommé "Alegria Venture". Il a pour mission de proposer des programmes de coaching et de formation au profit des startups, en plus de les accompagner durant toute la période d'accélération. Algeria Venture permet également aux startups de trouver du financement pour leurs projets innovants, à travers l'ASF (Algeria Startup Funds), et aussi à travers d'autres fonds d'investissement publics ou privés (Algeria Venture, 2020, <https://startup.dz/>).

3- Les sources de financement des startups

Selon (Heller et autres, 2019, p.5), le point clé qui différencie la startup de la PME est le besoin récurrent de financement. Dans ce contexte, ces deux auteurs affirment que les startups sont des sociétés avec une croissance rapide, toutefois elle demeure fragile et dépendante de facteurs humains, juridiques, fiscaux et financiers. On déduit, alors, que le financement de l'innovation est un facteur crucial pour tout écosystème souhaitant tirer profit pleinement de ses principaux protagonistes qui sont ni autre que les startups.

Comme souligné auparavant, les startups ont un besoin récurrent de financement, pour assouvir ce besoin plusieurs solution (méthodes de financements) s'offre a elle. Selon (Heller et autres, 2019, p11), les startups font appel en règle générale à des fonds dilutifs ou non dilutifs.²

3-1- Les solutions de financements classiques

Pour se financer, les startups font appel aux solutions classiques (historiques), chacune ayant ces spécificités. Les premiers fonds viennent de l'entrepreneur lui-même, son épargne accumulée, parfois complétée par un crédit bancaire. Il peut passer les premiers mois dans un incubateur qui lui met a disposition un local et des services contre un petit pourcentage de la jeune société (Heller et autres, 2019, p.11).

3-1-1- L'autofinancement

Cette technique représente une solution envisageable pour le financement de la startup. Cependant, cette entité ne peut se développer uniquement grâce à cette méthode. Après son lancement, une start-up a besoin d'une croissance rapide. Pour cela, des moyens importants doivent être mobilisés. Par conséquent, les ressources propres ne permettent pas de suivre le plan de développement prévu.

3-1-2- Le « Love money »

Le « Love money » constitue un moyen de financer la création d'une entreprise. Il s'agit de capitaux apportés par les amis, la famille ou les proches, pour aider un porteur de projet à lancer son entreprise et lui permettre de réaliser tous les investissements nécessaires pour démarrer et

² Le financement non-dilutif regroupe : les aides publiques, les concours, les prêts, les subventions, le Crowdlending, le Crowdfunding en don..., etc. Alors que le financement dilutif regroupe le Crowdequity, le capital-investissement (capital amorçage, capital-risque, capital développement), le Corporate Venture, les Business Angels. Souvent, le financement non-dilutif intervient en phase de création. Alors que, le financement dilutif intervient en phase d'amorçage et de décollage.

développer son projet. En contrepartie de ces apports, les amis, les proches et la famille qui apportent des capitaux deviennent associés de la société créée.

Le love money est très généralement utilisé par des porteurs de projets qui ne souhaitent pas recourir à un prêt bancaire, ou qui souhaitent, avant de demander un prêt, posséder des capitaux propres importants pour garantir auprès des financiers le sérieux de leurs projets (Rédaction JDN, 2019, Love Money : Définition, <https://www.journaldunet.fr/business/dictionnaire-economique-et-financier/1199321-love-money-definition-traduction/>).

3-1-3- Les prêt bancaire

Les prêts bancaires sont la source de financement la plus couramment utilisée pour les petites et moyennes entreprises. Mais lorsqu'il s'agit d'investir dans les startups, les banques sont plus méfiantes et hésitantes. L'objectif est de les convaincre, grâce à un business plan, d'injecter de l'argent dans un projet à risque. En revanche, dans ce cas de figure, la banque n'acquiert pas de parts de la société. Elle se tourne donc vers des garanties plus ou moins lourdes (Zaitouni, 2021, pp.312-313). En conclusion, les banques sont uniquement intéressées par des entreprises avec un taux de risque faible, tout le contraire de la startup, par conséquent une bonne idée ne suffit pas pour obtenir un prêt bancaire, elle doit être appuyée par un plan d'affaires solide pour maximiser ses chances.

3-1-4- Les « Business Angels »

Selon (Heller et autres, 2019, pp.11-12), les « Business Angels » sont généralement des particuliers (des personnes physiques) fortunés ou des dirigeants d'entreprises à la retraite, qui investissent une partie de leur patrimoine personnel dans une petite entreprise appartenant à un autre, afin de bénéficier d'une exonération fiscale. Ces investisseurs ont tendance à financer les premières étapes de l'entreprise. Selon ces mêmes auteurs, ces derniers ont une place importante dans la vie de ces jeunes entrepreneurs comme financeurs et mentors, car ils fournissent une aide concrète au développement de la start-up. En échange de risquer leur argent, ils se réservent le droit de superviser les pratiques de gestion de l'entreprise.

3-1-5- Le capital-risque (Venture Capital)

La première chose à retenir, c'est que le capital risque n'est pas nécessairement pour tous les entrepreneurs. Les investisseurs en capital risque recherchent des entreprises axées sur la technologie et des entreprises à fort potentiel de croissance dans des secteurs comme les technologies de l'information, les communications et la biotechnologie. La plupart de ces investisseurs veulent au moins un siège au conseil d'administration de toute entreprise qu'ils financent pour l'aider à réaliser un projet prometteur à risque plus élevé. Cela implique la participation d'une partie externe (Bank for Canadian Entrepreneurs, 7 sources of start-up financing, <https://www.bdc.ca/en/articles-tools/start-buy-business/start-business/start-up-financing-sources>).

3-1-6- L'investisseur en dette

Les auteurs (Heller et autres, 2019, p.12) ne conseillent pas de recourir à cette alternative dans le cas des startups de l'Internet ou du service à la personne. Selon eux, ce n'est que si le nouvel entrepreneur utilise des actifs dont la valeur est indépendante de son activité (véhicules, matériel avec un marché secondaire) qu'il peut recourir à de l'endettement. Les secteurs concernés sont a priori la restauration, le commerce, le transport...etc. Au final, ce n'est que lorsque la startup valide un business model fiable qu'elle peut envisager cette alternative.

3-1-7- Les subventions gouvernementales

Les organismes gouvernementaux offrent du financement, comme des subventions qui peuvent être offertes à l'entreprise. Néanmoins, il peut être difficile d'obtenir ces subventions pour raison d'une forte concurrence et les critères d'attribution souvent rigoureux (Bank for Canadian Entrepreneurs, 7 sources of start-up financing, <https://www.bdc.ca/en/articles-tools/start-buy-business/start-business/start-up-financing-sources>).

3-2- Les nouvelles solutions de financement

Depuis le début du XXI^e siècle, d'autres modes de financement ont vu le jour. Influencé par Internet, le financement est dorénavant plus direct entre un nombre plus important d'investisseurs et les projets innovants. Autrement dit, les investissements profitent également des avancées technologiques du XXI^e siècle, telles que la révolution numérique, qui offre des opportunités vastes par l'interconnexion des acteurs et des espaces. De nouvelles solutions d'investissement qui démocratisent des modèles plus classiques ont vu le jour, ouvrant de nombreuses occasions favorables pour les investisseurs et pour les projets en recherche de fonds (Heller et autres, 2019, pp.12-13).

3-2-1- Le financement participatif (Crowdfunding)

Selon (Joffre, Trabelsi, 2018, p.69), le Crowdfunding est un outil de financement alternatif, sans l'aide des acteurs traditionnels, et fréquemment associé à l'économie sociale et solidaire. Ce mécanisme est défini comme le processus de mobilisation de ressources financières d'un grand nombre de personnes, afin de fournir le financement nécessaire à un projet à travers des plateformes de financement disposant de sites Internet spécialisés (Dabah, Benbraika, 2021, p.363). Les investisseurs acquièrent des parts de la société et en deviennent actionnaires (Heller et autres, 2019, p.13).

Les plateformes de Crowdfunding sont considérées comme faisant partie du phénomène des Fintech (Financial technology), compte tenu du caractère financier de leur activité. L'expression Fintech désigne les startups proposant des services financiers en s'appuyant sur les nouvelles technologies. Ces nouveaux services concurrencent les segments de la banque traditionnelle : gestion de portefeuille par des conseillers-robots, dépôts sur téléphone portable, crypto monnaies, moyens de paiement dématérialisés,...etc. (Joffre & Trabelsi, 2018, p.70).

3-2-2- Initial Coin Offering (ICO)

Il existe de nombreuses définitions pour l'Initial Coin Offering (ICO) dans le domaine du financement des entreprises. Cette modalité de financement, bien qu'encore un phénomène récent, est devenue un moyen de plus en plus populaire pour augmenter le capital des startups de technologie. Les ICO sont aussi connus sous le nom de « ventes de jetons » (token sales), car dans cette modalité, les nouvelles entreprises augmentent le capital en vendant des jetons à une multitude d'investisseurs. Ce mécanisme de collecte de fonds est similaire à celui des campagnes de financement participatif (Crowdfunding) en termes d'utilisation des plateformes numériques et de l'absence d'intermédiaires financiers standard. Cependant, ce qui différencie vraiment les ICO des autres mécanismes de financement alternatifs est l'émission de jetons cryptographiques. Ainsi, les jetons, après avoir été émis, sont vendus aux investisseurs comme moyen de financement des projets (Moxotó et Autres, 2021, p.4178). Le propriétaire du jeton a une clé qui lui permet de créer de nouvelles entrées sur la chaîne de blocs pour réattribuer la propriété du jeton à quelqu'un d'autre (Momtaz, 2020, p.5). Ces

jetons peuvent servir à plusieurs fins selon leurs types, les deux premiers types de jetons suivants sont affiliés au groupe « Cryptoassets »:

- **Le jeton de sécurité (security token)** : Qui permet à l'investisseur de bénéficier dans certains cas du droit de vote ou même de contribuer au projet (Moxotó et autres, 2021, p.4178), en d'autre terme, une participation dans l'entreprise ou le projet.

- **Le jeton utilitaire (Utility tokens)** : Le type le plus commun de jetons, il attribue un droit de racheter le jeton pour un produit ou un service une fois développé. Il n'y a pas de droit de propriété attaché aux jetons d'utilité. Le type de jeton est populaire en raison du faible degré de réglementation dans la plupart des juridictions. Il est intéressant du point de vue de la recherche, car il unifie un paiement et un instrument d'investissement (Momtaz, 2020, p.5). Ce jeton a une utilité liée au produit ou au service que l'entreprise offre.

- **Le dernier type de jeton** est affilié au groupe « Crypto-currency » (Moxotó et autres, 2021, p.4178). Le plus important des jetons de crypto-monnaie (Crypto-currency tokens) est le Bitcoin (Momtaz, 2020, p.5).

L'ICO est encore un phénomène très récent, malgré son lancement initial en 2013, il a été mis en avant et n'est devenu populaire qu'en 2017 en tant que mécanisme de financement alternatif (Moxotó et autres, 2021, p.4178).

3-2-3- Cagnotte en ligne

Ce financement est participatif, sous forme de dons aux entreprises ou entrepreneurs sans retour d'actions de remboursement de montant. Autrement dit, le donateur peut, en échange de sa contribution, recevoir une rétribution en nature, comme un objet ou une citation. (Zaitouni, 2021, p.314).

Il est important de citer que certains ouvrages théoriques se sont intéressés à la question du choix entre les différents modes de financement pour une startup. Bernhardt et Krasa (2005) ont étudié l'impact de la mise en concurrence des acteurs de financement : les banques, les sociétés de capital-risque, les Business Angels et les sociétés de financement « externes ». Cette expérience a montré qu'il est important de disposer de nombreuses solutions pour faciliter à la fois le financement des startups, mais également leur développement rapide. La théorie admet que pour optimiser un écosystème, il faut permettre aux projets de bénéficier de nombreuses opportunités de marché et d'opportunités financières, à l'image de la « Silicon Valley », et des modèles qui s'en sont inspirés (Heller et autres, 2019, p.14).

4- Les FinTechs comme solution pour l'inclusion financière

Dans cette partie nous allons voir comment les FinTechs, en tant qu'instrument de l'inclusion financière, contribuent au financement des projets PME ou startup.

4-1- Les enjeux de l'inclusion financière

Selon des études menées par la Banque mondiale, la moitié de la population adulte mondiale n'a accès à aucun service financier formel. L'inclusion financière vise à donner accès à tous les individus (y compris les personnes à faible revenu) et aux entreprises à toute une gamme de produits et de services financiers adaptés à leurs besoins, à un prix raisonnable et de façon responsable. L'inclusion financière permet aux populations défavorisées de financer leurs activités, d'épargner, de subvenir aux besoins de leurs familles et de se protéger contre les risques de la vie courante. Faire entrer davantage de personnes dans le secteur financier formel améliore non seulement leur vie, mais contribue également à la solidité des systèmes financiers. L'accès à un compte d'opérations courantes constitue la première étape vers une

inclusion financière entière. Elle ouvre la voie au dépôt d'argent, à l'envoi et la réception de paiements. C'est aussi la voie d'accès à d'autres services financiers : crédit, contrats d'assurance, création d'entreprises, investissement dans l'éducation ou la santé,...etc. L'inclusion financière est donc un moteur de bien-être et de croissance économique. C'est pourquoi elle fait partie des priorités des décideurs politiques, des organismes réglementaires et des organisations de développement du monde entier. Les pays les plus avancés dans ce domaine ont mis en place un environnement réglementaire et politique porteurs et ont favorisé la concurrence entre les différents acteurs financiers. Les organismes bancaires et non bancaires ont la possibilité d'innover et de développer l'accès aux services financiers. A l'échelle individuelle, l'inclusion financière permet de financer des projets, qu'ils soient personnels ou professionnels. A l'échelle d'une entreprise, elle facilite certaines activités et procédures, comme le versement des salaires ou le paiement des fournisseurs. Et à l'échelle de l'Etat, l'inclusion financière permet un meilleur contrôle et une réglementation des activités économiques (Team Look & Fin, 2019, La Fintech : la solution pour l'inclusion financière? <https://www.lookandfin.com/fr/actualite/inclusion-finance-fintech>).

4-2- Quel rôle pour les Fintechs ?

Ces dernières années, le développement des technologies numériques, et a fortiori celles dédiées aux services financiers, a eu un impact considérable sur la finance traditionnelle. La technologie mobile est devenue la première porte d'entrée vers les services financiers mais aussi vers l'information et l'éducation. De nombreuses recherches attestent que les services de finance digitale constituent le moyen le plus efficace pour offrir un accès aux services bancaires rapide, bon marché et sécurisé (Argent mobile et porte-monnaie électronique, plateformes de financement participatif « Crowdlending », transferts de fonds transfrontaliers...etc.).

Les FinTech offrent d'immenses opportunités pour renforcer l'inclusion financière et le développement économique et social dans pays (Team Look & Fin, 2019, La Fintech : la solution pour l'inclusion financière? <https://www.lookandfin.com/fr/actualite/inclusion-finance-fintech>).

Les technologies financières, ou « FinTech », et en particulier la banalisation de la téléphonie mobile dans le monde, ont facilité l'élargissement de l'accès aux services financiers pour des populations et des entreprises difficiles à atteindre, à moindre coût et pour un risque minimal. (Banque Mondiale, 2018, Inclusion Financière, <https://www.worldbank.org/en/topic/financialinclusion/overview#2>). Les avancées réalisées ces dernières années donnent une idée du potentiel des FinTech comme nouvelle source de financement. Par exemple, au Royaume-Uni, avant la crise financière mondiale, quatre banques octroyaient 80 % des prêts aux PME. Or, la crise a fortement réduit l'offre de crédit bancaire aux PME. Face a cette situation, les autorités ont obligé toute banque refusant un prêt a une PME a l'orienter vers des prestataires de crédit non traditionnels, ce qui a entraîné un rapide essor des prêts participatifs, qui représentaient moins de 1 % des nouveaux prêts aux PME en 2014, contre plus de 3 % en 2017. Les innovations dans le domaine des FinTech peuvent faciliter le financement des PME (octroi de crédit et fonds propres notamment), en accroissant l'offre de crédit bancaire et en créant de nouveaux moyens de financement (Blancher, 2019, p.23).

La technologie numérique joue un rôle central dans le renforcement de l'inclusion financière. Cette inclusion est plus large est valable tant pour les marchés émergents que développés, et illustre à quel point la FinTech peut faire évoluer la société vers une société plus inclusive en élargissant l'accès aux services financiers. La digitalisation des services financiers présente un avantage considérable en termes de coûts, faisant de l'inclusion financière un dérivé naturel de la FinTech. Les implications liées à l'efficacité des coûts pour les marchés émergents sont importantes. Avant l'émergence de la FinTech, il n'était pas possible de répondre aux besoins de la plupart des populations des marchés émergents vivant en zone rurale. En effet, les coûts auraient été trop élevés par rapport à la faible consommation potentielle des populations rurales de ces services. La FinTech a révolutionné l'économie et a permis de répondre aux besoins de personnes qui étaient jusqu'alors non couvertes (Van Oerle & Vondenbusch, 2020, De quelle manière la FinTech favorise-t-elle l'inclusion financière ? <https://am.lombardodier.com/fr/contents/news/investment-viewpoints/2020/may/how-fintech-aids-financial-inclu.html>).

4-3- Les FinTechs en Algérie

Parallèlement aux efforts de l'état algérien, visant à développer l'inclusion financière pour une meilleure mobilisation des ressources financières à travers les différents mécanismes d'accompagnement dédiés à la promotion des startups, des plateformes de Crowdfunding ont vu le jour, comme « **N'investi** », qui représente la première plateforme de financement participatif en Algérie lancée le 10 Mai 2020, ou « **Chriky** ».

Ces plateformes de Crowdfunding sont adaptées au marché, à la réglementation et à la culture entrepreneuriale en Algérie. Elles répondent à une demande croissante en termes de fonds destinés à l'investissement et à la création des entreprises, pour soulager la pression sur les banques et les autres organismes de financement traditionnels.

Ces plateformes, notamment « **N'investi** », encouragent les citoyens vivant sur le sol algérien et les algériens vivant à l'étranger de participer au développement économique du pays.

Même si cette initiative de financement participatif a fait ses preuves dans le monde. Il est important de démontrer les facteurs qui pourront freiner cette forme de financement. Selon (Sansri, Cheurfa, 2020, pp.305-307), le développement de la FinTech et la finance participatif en Algérie fait face a trois enjeux majeurs : les effets conjugués d'une inflation importante, d'un revenu faible et d'une dévaluation monétaire, influençant négativement sur l'épargne et sur le financement participatif. Certain de ces facteurs font que l'épargne va vers la monnaie fiduciaire et les marchés informels.

Conclusion

Notre travail avait comme objectif était démontrer les différentes méthodes de financements des startups en Algérie, en particulier les « FinTechs ».

Les startups sont devenues une des composantes indéniables du développement économique dans de nombreux pays. Afin de les aider à concrétiser leurs buts, des états et des pouvoirs publics se sont attelait a mettre en œuvre un écosystème adéquat leur apportant un soutien stratégique, et contribuant a leur financement.

Ce papier a illustré les différents dispositifs d'accompagnements mis à disposition des startups algériennes, ainsi que les différentes méthodes et solutions pour

Mécanismes de support et de soutien des startups en Algérie

financer ces entités. Parmi ces solutions, les méthodes de financements technologiques (Crowdfunding, ICO, Cagnotte en ligne, et FinTech).

Notre travail s'est concentré sur les FinTechs comme solution d'inclusion financière, il a donné aussi un aperçu de l'état de ces Fintech au niveau de l'économie algérienne et des enjeux auxquelles ils font face.

Ainsi, nous recommandent aux autorités algérienne de diversifier les méthodes de financement des startups, ainsi que d'apporter a ces dernière l'écosystème dans le quelle elles peuvent s'épanouir.

Bibliographie

- Algeria Venture. (2020). **Définition de l'accélérateur Algeria Venture**. Consulté le 11 15, 2022, sur Startup DZ: <https://startup.dz/algeria-venture/>
- Bank for Canadian Entrepreneurs (BDC). (s.d.). **7 sources of start-up financing**. Consulté le 11 15, 2022, sur Bank for Canadian Entrepreneurs: <https://www.bdc.ca/en/articles-tools/start-buy-business/start-business/start-up-financing-sources>
- Bekaddour, A. (2020). **Start-up et écosystème d'accompagnement en Algérie**. Annales de l'université de Bechar en sciences économiques, vol.7, N.03 , p.540, Bechar (Algérie).
- Berbar, M., & Aknine Souidi, R. (2017). **Le microcrédit ANGEM et la valorisation des savoir-faire locaux artisanaux dans la wilaya de Tizi-Ouzou**. Revue des sciences économiques, science de gestion et des sciences commerciale, vol.18 , p.80, Msila (Algérie).
- Blancher, N. (2019). **L'inclusion financière des petites et moyennes entreprises au Moyen-Orient et en Asie centrale**. Washington (USA): Fonds monétaire international (FMI) Édition française N19/2, p.23.
- Dabah, M. R., & Benbraika, A. (2021). **Le Crowdfunding comme mécanisme innovant de financement des start-up Les plateformes Ninvesti et Twiiza comme modèle**, Milev Journal of Research and Studies, Vol 7, No 2, p.363, Biskra (Algérie).
- Djelti, M., & Chouam, B. (2016). **Etat des lieux des incubateurs en Algérie Cas de l'incubateur de l'INTTIC d'Oran**. Revue algérienne d'économie et gestion, Vol.9, Numéro.1 , p.42, Oran (Algérie).
- Farhan, J., & Kamariah, I. (2015). **University Incubators: A Gateway to an Entrepreneurial Society**. Journal of Economics and Sustainable Development, Vol.6, No.6 , pp.155-156, Johor Bahru (Malaisie).
- H.Phan, P., Sarfraz.A, M., & Lamine, W. (2016). **Technology Entrepreneurship and Business Incubation: Theory, Practice, Lessons Learned**. Londres (UK): imperial college press, p.36.
- Hadj Slimane, H., & Kara Terki, A. (2016). **L'enseignement de l'entrepreneuriat : pour le développement de l'esprit entrepreneurial chez les étudiants**. Revue Maghrébine Management des Organisations, Vol.1, N.1 , P.36, Tlemcen (Algérie).
- Harrar, S. (2021). **Écosystème D'accompagnement Entrepreneurial en Algérie: Etat des Lieux**. Revue Abaad Iktissadia, Vol.11, N.01 , p.408, Boumerdès (Algerie).
- Heller, D., De Chadirac, S. J., & Halaoui, L. (2019). **L'émergence des start-up : volume1**. Londres (UK): ISTE editions, pp.6-14.
- Joffre, O., & Trabelsi, D. (2018). **Le crowdfunding Concepts, réalités et perspectives**. Revue française de gestion, N° 273, p.69, Paris (France).
- Kouraiche, N. (2018). **Le role dde l'écosystème de l'accompagnement entrepreneurial dans la promotion de l'entrepreneuriat en Algérie**. Les Cahiers du Cread, vol. 34, n° 2 , p.86, Alger (Algérie).

- La Banque Mondiale. (2018). **Inclusion Financière**. Consulté le 11 15, 2022, sur La Banque Mondiale: <https://www.worldbank.org/en/topic/financialinclusion/overview#2>
- La rédaction JDN. (2019). **Love Money : Définition**. Consulté le 11 15, 2022, sur JDN: <https://www.journaldunet.fr/business/dictionnaire-economique-et-financier/1199321-love-money-definition-traduction/>
- L'Agence Nationale de Promotion et de Développement des Parcs Technologiques (ANPT). (2004). **Extrait sur les incubateurs des parcs technologiques**. Consulté le 11 15, 2022, sur ANPT: <https://www.anpt.dz/about>
- Momtaz, P. P. (2020). **Initial Coin Offerings**. Plos one journal, Vol. 5, N.15, p5, California (USA).
- Moxotó, A. C., Melo, P., & Soukiazis, E. (2021). **Initial Coin Offering (ICO): a systematic review of the literature**. the 54th Hawaii International Conference on System Sciences, (p. 4178). Maui (Hawaii).
- Nasri, N., & Ayadi, A. (2020). **Accompagnement de l'entreprenariat en Algérie, entre nécessité économique et enjeu politique**. (*Cas des TP/PME créées par le biais de l'ANSEJ*). Elmishkat en économie, développement et droit, v05, n1, p 370-371, Ain Témouchent (Algérie).
- Polo, C., & De-Pablos-Hereder, C. (2020). **How business accelerators impact startup's performance: Empirical insights from the dynamic capabilities approach**. Intangible, Capital journal, Vol.16, N.(3) , p.109, (Espagne).
- RIES, E. (2011). *The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses*. New York (USA): New York Crown Publishing Group, pp.27-28.
- Salamzadeh, A., & Hiroko, K. K. (2015). **Startup Companies: Life Cycle and Challenges**. 4th International Conference on Employment, Education and Entrepreneurship (EEE), (pp. 5-6). Belgrade (Serbia).
- Sansri, S., & Cheurfa, H. (2020). **Les plateformes du Crowdfunding, alternatives numériques pour les PME en temps du COVID-19. Cas: Plateforme Algérienne NINVESTI**. Revue des Sciences Economiques, de Gestion et Sciences Commerciales, Volume.13, N°02 , pp.305-307, Msila (Algérie).
- Team LOOK&FIN. (2019). **La Fintech : la solution pour l'inclusion financière?**, Consulté le 11 15, 2022, sur LOOK&FIN: <https://www.lookandfin.com/fr/actualite/inclusion-finance-fintech>
- Van Oerle, J., & Vondenbusch, C. (2020). **De quelle manière la FinTech favorise-t-elle l'inclusion financière ?** . Consulté le 11 15, 2022, sur lombardodier: <https://am.lombardodier.com/fr/contents/news/investment-viewpoints/2020/may/how-fintech-aids-financial-inclu.html>
- Zaitouni, S. (2021). **Startup et problématique de survie**. revue des études multidisciplinaires en sciences économiques et sociales, Vol.6, N.1 , pp.312- 313, Rabat (Maroc).