



Les Start up en Algérie : Caractéristiques et création
The startup in Algeria : Characteristics and creation

Beggah Malika

Universite dAlger 2
ALGERIE

bbeggah@yahoofr

Résumé:

Ayant vu le jour en Algérie, le terme « startup » n'existe pas depuis longtemps. Il ne s'est généralisé à l'international que depuis une grosse vingtaine d'année. La startup est une entreprise ayant été créée récemment et qui évolue dans le secteur des nouvelles technologies à fort potentiel de croissance. C'est une entreprise pas comme les autres, il s'agit d'une entreprise nouvelle innovante à fort potentiel de croissance et de spéculation sur sa valeur future. Une start up est différentes d'une entreprise classique. Il s'agit de deux structures qui ne fonctionnent pas de la même manière, qui n'ont pas la même dynamique ni les mêmes objectifs. Le but de cette étude est d'éclaircir ce nouveau concept, mais également les principaux termes qui gravitent autour, ainsi que déterminer la différence entre une start up et une entreprise classique. L'entreprise traditionnelle, quant à elle, est une structure destinée à concevoir, à assurer la fabrication et la commercialisation de produits. La différence fondamentale est qu'une entreprise est organisée pour optimiser et exécuter un Business Model qui fonctionne, alors qu'une startup est organisée pour en trouver un.

Reçu

18 février 2023

Acceptation

09 Avril 2023

Mots clés:

- ✓ Startup.
- ✓ Incubateur.
- ✓ Entreprise innovante.
- ✓ Accélérateur.

Abstract :

Having been born in Algeria, the term "startup" has not existed for long. It has only become widespread internationally in the last twenty years. The startup is a company that has been recently created and that evolves in the sector of new technologies with high growth potential. It is a company like no other, it is a new innovative company with a high growth potential and speculation on its future value. A start-up is different from a classic company. They are two structures that do not function in the same way, that do not have the same dynamics nor the same objectives. The purpose of this study is to clarify this new concept, but also the main terms that revolve around it, as well as to determine the difference between a start-up and a traditional company. A traditional company is a structure designed to design, manufacture and market products. The fundamental difference is that a company is organized to optimize and execute a Business model that works, while a startup is organized to find one.

Article info

Received

18 February 2023

Accepted

09 April 2023

Keywords:

- ✓ Startup.
- ✓ Incubator,
- ✓ Innovative company,

1. INTRODUCTION

Un grand nombre d'enseignants en différentes spécialités ont sûrement entendus parlés ou lus des articles ces derniers temps, sur les startups, ou les entreprises innovantes dont l'activité en principe consiste à trouver un modèle économique ou un concept qui vont leur permettre de gagner de l'argent.

La création d'une entreprise est une très belle aventure mais c'est aussi une aventure qui présente des risques d'échec qu'il ne faut pas négliger. Certaines entreprises disparaissent durant les cinq premières années. Cela dit ce risque peut être réduit en maîtrisant les facteurs clés de succès d'une création d'entreprise.

Pour concrétiser ce concept économique ou modèle on doit obligatoirement passer par quatre stades :

- Le stade de l'idée.
- Le stade de la matérialisation de son innovation (relative au modèle économique ou au concept).
- Le stade de la mise en réalisation du projet ou de son modèle économique.
- Le stade du démarrage de son projet qui se matérialise par l'exécution des premières opérations commerciales.

Dans le monde des entreprises, une start-up, ou littéralement "entreprise qui démarre", se définit comme étant une jeune entreprise innovante notamment dans le secteur des nouvelles technologies. La start-up est à la recherche d'un développement démultiplié via l'apport d'innovations et de levées de fonds importantes. C'est une entreprise 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 pratiqués, 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 biotech ou encore de l'économie collaborative. Certains start-uppers choisissent parfois d'exploiter une idée déjà existante pour créer une offre unique et pertinente.

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, par ailleurs 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

Ce modèle ou concept s'est imprégné dans le milieu socio-économique algérien grâce aux nouvelles technologies de l'information et de la communication (TIC) et à la mondialisation. Le législateur Algérien a réservé la start-up d'un cadre fiscal très motivant, notamment au démarrage en accordant aux jeunes entrepreneurs désirant investir dans les entreprises innovantes une exonération totale de la TVA

2-Définition d'une startup :

Le mot "startup" signifie "démarrer" autrement dit, l'entité est considérée est une création d'entreprise, mais dans la

pratique, elle est essentiellement rattachée à une entreprise innovante attire encore et toujours les individus et les investisseurs. (GAUJARD, 2008) Steve Blank a défini la startup comme étant «A startup is a temporary organization designed to search for a repeatable and scalable business model (Bpifrance-creation.fr, 2021). Sa traduction en Français est comme suit :« Organisation temporaire à la recherche d'un business model industrialisable et permettant une croissance exponentielle ». Le mot "startup" n'est pas un anglicisme pour juste dire "jeune entreprise qui démarre" ou "entreprise technologique". Une startup, une entreprise pas comme les autres ? Elle est souvent financée par ses fondateurs qui tentent à capitaliser le développement d'un produit ou d'un service pour lequel ils croient qu'il existe une demande. Si ce n'est le statut juridique, une start-up se différencie en bien des points d'une entreprise classique. On est face à deux types de structures qui ne fonctionnent pas pareil, qui n'ont pas la même dynamique ni les mêmes objectifs. Le mot "start-up" n'est pas un anglicisme pour juste dire "jeune entreprise qui démarre" ou "entreprise technologique". D'un côté, on a une structure dont un des enjeux est d'avoir des processus efficaces, permettant de délivrer le meilleur service possible avec un fonctionnement optimal. De l'autre, on a une structure qui explore, expérimente, afin de trouver ce qui a de la valeur pour le client, comment lui délivrer cette valeur, et comment gagner de l'argent tout en le faisant (cette différence explique d'ailleurs pourquoi de nombreuses entreprises ont des difficultés à innover, car les processus qui ont fait leur succès sont des freins à l'innovation). La différence fondamentale est qu'une entreprise est organisée pour exécuter et optimiser un Business Model qui fonctionne, alors qu'une startup est organisée pour en trouver un. Nous

pouvons donc définir une startup comme étant une entreprise qui est dans la première phase de ses opérations, initiée par ses fondateurs autour d'une idée ou d'un problème avec un potentiel d'opportunité et d'impact commercial significatif.

La startup est entrée dans le jargon populaire, le terme lui-même est ambigu. Le nom start-up vient du verbe anglais « to start up ». D'origine américaine, cette jeune entreprise au concept innovant se démarque des autres formes juridiques de société. En effet, elle dispose d'un potentiel de croissance élevé et d'une envie d'imposer un produit ou une idée unique (ou peu développée) sur le marché (DJEKIDEL, Yahia et al. 2021).

Ce mot "startup" signifie "démarrer" autrement dit, l'entité est considérée comme une création d'entreprise, mais dans la pratique, elle est essentiellement rattachée à une entreprise innovante, attire encore et toujours les individus et les investisseurs. Elle est souvent financée par ses fondateurs qui tentent à capitaliser le développement d'un produit d'un service pour lequel ils croient qu'il existe une demande, et selon la définition de Steve Blank : "A startup is a temporary organization designed to search for a repeatable and scalable business model". Sa traduction en Français est comme suit :« Organisation temporaire à la recherche d'un business model industrialisable et permettant une croissance exponentielle » (DJEKIDEL, Yahia et al 2021).

3-Les caractéristiques d'une startup :

La startup apparaît ainsi comme une forme d'entreprise pouvant représenter de nouvelles caractéristiques et de nouveaux principes de fonctionnement, et voici les différentes caractéristiques d'une startup :

a- Temporaire :

Une startup est une phase particulière, et le principal objectif est d'en sortir. elle n'a

pas vocation à le rester toute sa vie. Être startup n'est pas un objectif en soi
 startup en Algérie: Caractéristiques et Obligations.

b- Recherche d'un Business Model :

Apporter de la valeur à des clients avec un produit ou un service que personne n'a jamais fait avant c'est « être une startup ». 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 Business Plan. Le business plan est 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

c- Industrialisable/Reproductible :

Une start-up cherche un modèle qui, une fois qu'il fonctionne , peut être réalisé à plus grande échelle, dans d'autres lieux, ou être fait par d'autres. 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 .

d- Scalable (pour une croissance exponentielle) :

Cela signifie que le fait d'avoir un modèle où plus le nombre de clients augmente, plus les marges sont grandes. Les premiers clients coûtent plus chers que les suivants, et ainsi de suite. C'est cette scalabilité, et le fait que le modèle soit reproductible, qui permet aux startups de grandir si vite et si loin, en peu de temps, comparativement à une entreprise plus classique. Ce n'est donc pas parce que votre boîte est cool, que les salariés portent des baskets et des sweats à

capuches, ou encore parce qu'il y a un baby-foot dans la salle de pause, que vous êtes une startup. contribuent à rendre l'écosystème local attractif ! Donc, Être une startup n'est pas une fin en soi ! Si vous voulez entreprendre, ne cherchez donc pas à créer une startup à tout prix, ou à vouloir en être une, juste parce que c'est tendance. Créer la meilleure structure qui permettra de répondre aux problèmes que vous voulez résoudre.

4- L'Incubateur de startup :

Un incubateur d'entreprises est une structure qui accompagne les entreprises en création, jusqu'à leur création et parfois pendant leurs premiers mois 'existence. L'incubateur permet la gestation des projets innovants et les porteurs de projet disposent ainsi d'un hébergement et d'un accompagnement personnalisé. Le terme incubateur regroupe les différents dispositifs d'accompagnement de projets d'innovations, portant sur trois étapes :

- **La pré-incubation** : dans cette étape, il y a lieu de faire l'évaluation de l'innovation, le plan d'affaires, l'élaboration et la modélisation de l'entreprise et la formation .

- **L'incubation** : cette étape consiste à faire l'accès au financement, l'encadrement, l'hébergement, la commercialisation et la planification des activités de pointe .

- **La post-incubation** : elle concerne le diagnostic de l'innovation, le soutien de la technologie, la commercialisation et développement des affaires.

De nombreux incubateurs sont mis en place par les établissements d'enseignement universitaire et de la recherche scientifique dont la durée d'incubation est de deux ans. Dans ce cadre, plusieurs incubateurs ont vu le jour en Algérie, nous pouvons citer ci-après :

- Le cyber parc de Sidi Abdallah 2010,
- L'incubateur d'Ouargla 2012,

- L'incubateur « Techno bridge » de l'INTTC d'Oran 2013,

- L'incubateur de Batna 2013.

En Algérie, les incubateurs de start-up dans le domaine des TIC sont encadrés par l'agence nationale de développement des parcs technologiques (ANPT).

Un comité national de la labellisation des start-ups, des projets innovants et des Incubateurs, dénommé ci-après le « comité national » qui se compose de membres de plusieurs ministères a été créé par décret exécutif n°20-254 du 15/09/2020 qui a pour objet de fixer ces missions, sa composition et son fonctionnement.

5- Un accélérateur :

Un accélérateur est une structure qui propose ses prestations d'accompagnement généralement sur une période plus courte, une durée qui peut atteindre jusqu'à 6 mois. Cette structure comme son l'indique vise à accélérer la croissance de la récente firme. Pour celle-ci, dans son accompagnement, l'accélérateur est la suite logique après avoir bénéficié des services de l'incubateur.

6- Les modes de financement des start-up :

Tout comme pour la création d'entreprises classiques, les start-up ont besoin de financements afin de se lancer. Ce financement diffère d'un projet à un autre et représente un risque plus ou moins important en vue du taux d'échec élevé de ces dernières. L'objectif est de trouver des financements adaptés aux caractéristiques des startups tout en minimisant les risques pour les principaux financiers. Nous allons donc énumérer les différentes options qui s'offrent aux startups.

a-L'autofinancement :

L'autofinancement est un préalable essentiel les fondateurs ou associés de la start-up peuvent choisir d'apporter leurs propres fonds propres pour la financer. En

plus d'apports monétaires, les associés peuvent également contribuer au financement avec des biens matériels tels que des locaux, et des biens immatériels tels que des logiciels, des applications qui peuvent aider au développement de la start-up. Le fait de ne pas recourir à une aide financière extérieure permet de conserver une grande liberté et de ne pas s'endetter. Mais cette solution s'applique essentiellement à des projets dont le coût n'est pas très important. En outre, elle peut conduire à une faillite personnelle.

b- La love money :

Cela signifie, l'argent venant de la famille, des amis et des associés. Cette méthode consiste à faire impliquer financièrement les proches dans la constitution ou le développement d'une affaire. Parfois, ce genre de financement n'a pas de contrepartie, mais il n'est pas rare d'octroyer, en échange des fonds, des parts de la start-up . La love money offre plusieurs avantages aux créateurs. En effet, la confiance envers le créateur et son projet régit l'engagement des financeurs, cette confiance permet d'accélérer la prise de décision d'abonder ou non au capital, et peut être utilisé pour enclencher plus de levée de fond auprès des banques et particuliers dans le cadre d'une compagnie de financement participatif. Cependant, au titre d'inconvénient, le fait de faire appel à des proches pour le lancement d'un projet peut faire peser un risque sur les financeurs, le créateur peut être tenté d'être trop optimiste sur ses chances de réussite et du coup, les proches peuvent perdre leurs mises de fonds. Cela peut entraîner des conflits entre le créateur et les proches. Autre désavantage pour le créateur ; la Love Money est composé de sommes limitées. Les proches n'ont en effet souvent que quelques économies à injecter dans le projet. Il faudra donc trouver des sources de financement complémentaires pour boucler le budget.

c- L'emprunt bancaire :

L'emprunt bancaire est une solution fréquemment utilisée pour la création d'entreprise. Pour le financement d'une startup, cette option est envisageable, mais il est important de souligner que la plupart des établissements bancaires rechignent à s'engager dans ce type de projets. En effet, le fort taux d'échec dans le domaine des startups est un frein pour convaincre une banque et obtenir un crédit bancaire classique. Pour espérer y parvenir, il est essentiel d'avoir établi un plan marketing solide et de présenter un business plan détaillé. Ces deux documents sont d'ailleurs des atouts majeurs pour le financement d'une startup, quel que soit le mode de financement choisi

d- Le crowdfunding :

La définition la plus répandue qui figure dans le dictionnaire « Oxford Dictionaries » dit que : « Le crowdfunding est une pratique de financement d'un projet ou d'entreprise par la levée de beaucoup de petits montants d'argent auprès du large nombre de personnes, typiquement via Internet » . le crowdfunding est un financement participatif ouvert à tous et qui convient parfaitement à l'esprit créatif et innovant des startups. Pour faire appel au crowdfunding, il convient de passer par une plateforme dédiée et de lancer une collecte de financement qui doit être effectuée dans un certain délai. En cas de succès, le financement de la startup est garanti. Il est important de noter que cette option demande un grand investissement de la part du porteur de projet qui doit absolument convaincre de la pertinence de son idée. Il existe plusieurs types de crowdfunding .

-Le crowdfunding en don (pur) : qui est sans doute le type le plus ancien de financement participatif. Ce type de crowdfunding permet aux internautes de donner au porteur de projet, sans

contrepartie. Il s'agit alors d'une levée de fonds, considéré comme une donation.

- Le crowdfunding en don contre récompense : Cette forme de crowdfunding est la plus connue, elle est idéale pour les porteurs de projet en création d'entreprise car elle permet d'évaluer l'intérêt des internautes pour ce projet. Dans ce cas précis, le porteur de projet doit récompenser les contributeurs de la campagne à travers une contrepartie symbolique.

- Le landing crowdfunding: Dans le cas du landing crowdfunding, les internautes prêtent de l'argent en négociant le taux avec l'entreprise qui cherche à financer son projet. Les entreprises rembourseront ensuite la somme prêtée aux différents particuliers.

- Les royalties crowdfunding : cette méthode est plus complexe que les précédentes, mais tout aussi intéressante, elle permet aux entrepreneurs de mobiliser des investisseurs sans diluer leur capital, et ce grâce à un montant financier aussi appelé « redevance périodique ». Cette redevance doit donc être remboursée par le porteur de projet dès que ce dernier aboutit, par une contrepartie financière pour service rendu. La transaction est matérialisée par un contrat de cession de revenus futurs émis par l'entreprise financée. Ce contrat, validé en amont par l'entrepreneur, décrit les modalités de versement, d'information et le pourcentage de chiffre d'affaires versé à l'investisseur.

- Le crowdfunding en actions (Equity-based crowdfunding) : Ce système est très utilisé par les entreprises qui souhaitent passer à l'étape suivante dans leur développement. Il permet aux investisseurs de posséder une part du capital, en investissant dans la création d'un capital suffisant à l'entreprise pour se développer.

1.1.1.1 7- la différence entre une entreprise classique et une Start-up

La différence entre une entreprise classique 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 conçue 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 auront perdu leurs temps et leur énergie mais acquis en contrepartie une expérience enrichissante.

Il y a aussi la particularité du modèle économique. La méthode de mobilisation du capital de démarrage est différente des entreprises traditionnelles. En général, lorsqu'elles financent des entreprises traditionnelles, les banques recherchent une garantie minimale avant de prêter. Mais en ce qui concerne les Startups, c'est une autre affaire. Les Startups qui nécessitent de gros capitaux se tournent vers ce qu'on appelle le financement participatif.

En Algérie la 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, (ANSEJ , CNAC, ..), 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 capital de 3 milliards de dinars, pour l'ensemble, ce qui est vraiment dérisoire.

6- Les Startup & développement économique en Algérie:

Les startups peuvent booster l'économie algérienne dans les secteurs économiques suivants :

a-TICS

- Faciliter la vie quotidienne du citoyen algérien dans sa relation avec l'administration grâce à la mise en place de le-administration.
- Réduire les temps d'attente de délivrance des documents administratifs.
- Faciliter la communication et la gestion administrative au sein des institutions étatiques en Algérie en disposant de plateformes numériques centralisées.
- Combattre la corruption et favoriser la transparence administrative.
- Booster l'économie numérique grâce au e-commerce et à la généralisation du e-paiement en Algérie
- Optimiser la gestion et la communication au sein des entreprises algériennes.
- Dématérialiser au maximum les documents utilisés au sein de l'entreprise.

b-Éducation

- Généraliser l'utilisation des supports numériques dans l'école algérienne.
- Continuer l'apprentissage hors de la salle de classe et offrir aux élèves les outils nécessaires pour être infiniment créatifs.
- Simplifier les relations parents-élèves-professeurs en favorisant la communication et le suivi quotidien des élèves.
- Favoriser l'accès la connaissance en créant des bibliothèques virtuelles 100 % algériennes.
- Améliorer les méthodes d'apprentissage en se basant les dernières avancées technologiques des Startup dans les domaines de la communication et de la psychologie dans le milieu scolaire.
- Généraliser l'utilisation du E-Learning.

c-Transport

- Améliorer la fluidité de la circulation en utilisant les dernières technologies des Startup en termes de réseaux de neurones et de suivi du trafic en temps réel.

- Améliorer le quotidien des citoyens algériens en affichant les heures d'arrivées et de départs des transports en commun en temps réel.
- Centraliser les systèmes d'abonnement unique pour l'ensemble des transports en commun algériens.
- Améliorer le suivi des marchandises grâce à la traçabilité en temps réel.

d-Santé

- Introduire la e-santé permet l'utilisation de moyens de télécommunications, pour établir un diagnostic ou prodiguer des soins à distance. Cette pratique donne la possibilité aux professionnels de la santé de toucher les populations difficilement atteignables et présentes dans les milieux ruraux.
- Utilisation des moyens de communication comme le Bluetooth, le Wi-Fi,... dans le secteur de la santé permet à plusieurs appareils d'être connectés simultanément pour fournir en temps réel des informations.
- Optimiser la gestion des hôpitaux en matière de prise de RDV, de suivi de dossier des patients, d'outils d'aide à la décision et d'orientation des patients au niveau des centres médicaux.
- Cartographier le réseau de santé algérien afin de permettre au citoyen de situer rapidement le centre médical dont il a besoin.

7-Les startup et loi de finances pour 2020

L'entreprise est une personne morale qui doit avoir un statut juridique et bénéficie d'un régime fiscal.

Avant de se lancer dans la création de notre propre entreprise il est de bien étudier les textes juridiques, leurs mises à jour, mieux s'informer sur le bon statut à adopter et détecter au maximum les opportunités et les avantages qu'ils offrent pour tel projet notamment la législation fiscale.

Les dispositions de l'article 69 de la loi n° 19-14 du 11/12/ 2019 portant loi de finances pour 2020 sont modifiées comme suit : (Journal Officiel de la République Algérienne, 2019)

- Les Startups sont exonérées de la TAP et de l'IRG ou de l'IBS, pour une durée de trois (3) années, à compter de la date de début d'activité.
- Sont également exonérées de l'IFU et dans les mêmes conditions, les Startups soumises au régime de l'IFU.
- Sont exonérés de la TVA, les équipements acquis par les Startups, au titre de la réalisation de leurs projets d'investissement.
- Les conditions et les modalités d'application du présent article, sont fixées par voie réglementaire.

8-Conclusion

La spécificité des start-ups qui est l'innovation et les technologies permettent à ses firmes de se démarquer des firmes ordinaires. Généralement, selon des études, ces firmes réussissent mieux que les firmes classiques.

Ainsi, plusieurs raisons expliquent pourquoi il est fortement recommandé d'en créer une start up : facilité de sa réalisation, plusieurs financements possibles, un environnement professionnel intéressant et un accompagnement riche et personnalisé.

Les porteurs de projets de ces startups peuvent choisir la forme juridique de leurs entreprises suivant l'ensemble des variantes proposées par la législation algérienne : en l'occurrence le choix peut aller de l'entreprise individuelle à la société par actions. D'ailleurs, le ministère de l'enseignement supérieur et la recherche scientifique encourage les jeunes étudiants universitaire ayant cette ambition de se lancer dans le monde des affaires et créer leurs propres entreprise, et cela grâce à l'entrepreneuriat où ils

trouveront l'accompagnement et l'appui nécessaires.

• **Liste Bibliographique:**

Livres :

- Demba, Diallo (2007). COMMENT DES START-UP DEVIENNENT DES GRANDS GROUPES MONDIAUX : LE CAS DE GOOGLE, Vie & sciences de l'entreprise, 2007/3 N° 176
- DJEKIDEL, Yahia et all. (2021). La startup en Algérie : Caractéristiques et Obligations Revue d'excellence pour la recherche en économie et en gestion. Vol 05, N°01, P417-427. Repéré à : <https://www.asjp.cerist.dz/en/downArticle/440/5/1/153165>

- - <https://le-shift.co/c-est-quoi-une-startup-definition-difference-entreprise>
- - 177 | pages 43 à 60. Repéré à : <https://www.cairn.info/revue-vie-et-sciences-de-l-entreprise-2007-3-page-43.htm>
- . PAPIN, Robert, PAPIN, Maita. Création d'entreprise trouver les bonnes idées. Dunot : 2017, Paris, pp.181. Repéré à : <https://www.dunod.com>
- <https://www.aps.dz/economie/130316-creation-de-plus-de-700-start-up-au-niveau-national>