

**Les Sources de Financement des Start-Up en Algérie :****Etude Sur 20 Start-Up Labellisées.****Sources of Financing for Start-Ups in Algeria:****Study of 20-Labeled Start-Ups.**

**BOUMENDIL Maçyl\***, Université Mouloud MAMMERRI de Tizi Ouzou (Algérie),  
macyl.boumendil@ummtto.dz

Réception : 10/04/2022	Acceptation: 10/06/2022	Édition: 15/06/2022
------------------------	-------------------------	---------------------

**Résumé:**

Le développement des start-up est concomitant à la réunion des ressources financières. À travers cet article, l'objectif a été de répondre à la question suivante : sur quelles sources s'appuient les start-up algériennes pour financer leur phase d'amorçage et de démarrage ? Les résultats de l'étude sur 20 start-up labellisées montrent que ces start-up s'appuient sur deux sources principales de financement à savoir l'autofinancement et le capital risque.

**Mots-clés:** Start-up; financement; business angels; crowdfunding; capital risque.

**Abstract:**

The development of start-ups is concomitant with the gathering of financial resources. Through this article, the objective was to answer the following question: what sources do Algerian start-ups rely on to finance their seed and start-up phase? The results of the study on 20 labeled start-ups show that these start-ups rely on two main sources of financing, namely self-financing and venture capital.

**Keywords:** Start-up; financing; business angels; crowdfunding; venture capital.

---

\* Auteur correspondant : BOUMENDIL Maçyl

## **1. INTRODUCTION**

Le paradigme de la grande entreprise a longtemps dominé la pensée économique et politique de notre ère. Une telle dominance a perduré durant la période allant du 18<sup>ème</sup> siècle jusqu'à la fin des années 70 Boutillier (2011). La conséquence étant un étouffement de l'énergie innovante des entrepreneurs Schumpeter (1961). Durant cette époque, toute remise en cause de la grande entreprise était inenvisageable en témoigne les propos de Galbraith, Crémieux-Brilhac, & Nan (1968) qui indiquent que durant la récession économique de 1957 aucune de ces firmes n'a perdu de l'argent.

La donne a changé toutefois à l'aube des années 70, deux principales crises décrites par Torrès & Messeghem (2015)<sup>1</sup> ont fragilisé le modèle de la grande entreprise et ont été à l'origine de la montée en puissance des start-up Bhidé (1999).

Depuis cette époque, la valeur de l'économie mondiale des start-up n'a cessé de progresser, Kasych & Amelyaniuk (2020) mentionnent qu'elle a augmenté de 20.6% sur la période 2015-2018, pour atteindre la valeur de 2.8 trillions de \$. De son côté Ehsan (2021) affirme que 10 millions de ces entreprises sont créées de par le monde chaque année.

La montée en puissance des start-up peut s'expliquer par le rôle crucial qu'elles peuvent jouer sur le renforcement de la concurrence, l'introduction de l'innovation et le soutien à l'émergence de tout nouveau secteur Colombelli, Krafft, & Vivarelli (2016).

### **1.1. Problématique principale de l'étude :**

La montée en puissance des start-up ne peut pas émaner que d'une initiative de la communauté entrepreneuriale, comme cela a été observé en Algérie où jusqu'en 2019, le développement de ces entreprises se faisait à l'ombre de tout intérêt gouvernemental. Ainsi, l'avènement des start-up est concomitant au surpassement des défis réglementaires, fiscaux, macro-économiques et financiers. Ce dernier défi fera l'objet de cet article qui s'intéresse aux sources de financement des start-up en Algérie.

### **1.2. Questions de recherche :**

Afin d'atteindre l'objectif susmentionné, nous avons jugé nécessaire de poser la problématique suivante : **Sur quelles sources de financement s'appuient les start-up algériennes ?**

La réponse à cette question ne peut être apportée sans avoir abordé les sous questions suivantes :

- Qu'est ce qu'une start-up ?
- Quelles sont les sources de financement des start-up en Algérie ?

---

<sup>1</sup> Il s'agit de la crise du modèle de la grande entreprise axé sur l'organisation scientifique du travail et la crise latente de la professionnalisation à travers le salariat.

### **1.3. Hypothèse :**

Pour répondre à cette question principale, nous formulons l'hypothèse suivante

*Hypothèse* : L'autofinancement devrait constituer la source de financement principale des start-up algériennes.

Ainsi et en raison des contraintes qui pèsent sur les sources de financement spécifiques aux start-up (voir les prochaines sections), on devrait observer une orientation des start-up algériennes vers l'autofinancement.

### **1.4. Importance de l'étude :**

L'intéressement au défi financier s'explique d'une part par la spécificité du financement de la start-up Eddleston, Ladge, Mitteness, & Balachandra (2016) et d'autre part par l'importance que revêtent les ressources pour les start-up. À cet égard, Kasych & Amelyaniuk (2020) indiquent que la question du financement est la deuxième après l'initiative en termes d'importance dans la mise en œuvre des start-up. De leur côté, Kolosok & Koniukh (2017) affirment que l'accumulation des ressources dans la start-up est l'aspect le plus important de sa mise en œuvre réussie. Ainsi, les ressources constituent la pierre angulaire de l'existence et de la croissance d'une entreprise Kotha & George (2012) et l'une des questions les plus fondamentales de la recherche en entreprise Cassar (2004).

Par ailleurs, notre intéressement aux sources de financement des start-up en Algérie s'explique par l'absence dans la littérature académique d'étude sur ce point.

### **1.5. Méthodologie de l'étude :**

Afin de répondre à la problématique précédemment mentionnée, nous avons eu recours à deux démarches, à savoir une recherche documentaire sur Google Scholar et sur la plateforme ASJP afin d'aborder les concepts de start-up et de ces sources de financement. Nous avons par ailleurs administré le questionnaire joint à **l'annexe n°1** à 20 start-up labellisées par le ministère des start-up et dont l'identité a été recensé sur la page facebook "Algeria startup challenge".

### **1.6. Organisation de l'étude :**

Avant de présenter les conclusions de l'étude sur les sources de financement des start-up en Algérie, il s'avère approprié de donner une définition à la start-up et de mettre en exergue son cycle de financement et les financeurs qui interviennent au sein de ce cycle.

## **2. Définition de la start-up :**

Donner une définition à la start-up n'est pas une chose aisée, en témoigne les propos de Bekaddour (2021); Bekaddour & Benhabib (2021); Kolosok & Koniukh (2017); Magalhães( 2019); Montani, Gervasio, & Pulcini (2020); Parida & Prasanna (2021);

Söderblom & Samuelsson (2014); Tamoor (2013) qui convergent tous vers l'idée selon laquelle il n'existe pas de définition claire et largement acceptée pour la start-up.

Une question pourrait être posée à ce niveau : pourquoi est-il donc si difficile de définir une start-up ? L'exploration de la littérature révèle trois principales raisons à savoir l'ambiguïté du terme Djekidel, Doua, & Merrad (2021) dans le sens où il renvoie à une entité en création alors que dans la réalité l'entreprise engage un processus de développement de l'innovation, l'image idéaliste que renvoie le mot start-up en terme d'association avec des entreprises à succès, ce qui donne aux gens une perception faussée de la manière dont se développe ce type d'entreprises Cockayne (2019). Enfin, l'absence de consensus sur les caractéristiques que doivent avoir ces entreprises pour être considérées comme des start-up contribue également à la difficulté de définition du terme.

De telles discordances dans la définition de la start-up risquent à la fois de dégrader la qualité des travaux empiriques sur ces entreprises Luger & Koo (2005) et de conduire à des résultats ambigus et incomparables Skala (2019).

Le constat de ces chercheurs nous impose de nous positionner par rapport à une définition de la start-up pour éviter de biaiser nos résultats.

Puisque cet article s'inscrit dans l'examen du contexte algérien, nous avons décidé de retenir comme base de définition de la start-up celle apportée par l'article 11 du décret exécutif n°20-254 du 15 septembre 2020 portant «*création du comité national de labellisation des start-up, des projets innovants et des incubateurs et fixant ses missions, sa composition et son fonctionnement*» qui définit la start-up comme chaque société de droit algérien respectant les critères suivants :

- La société ne doit pas exister depuis plus de 8 ans ;
- Le modèle d'affaires de la société doit s'appuyer sur des produits, des services, des business model ou tout autre concept innovant ;
- Le chiffre d'affaires (CA) annuel ne doit pas dépasser le montant fixé par le comité national ;
- le capital social doit être détenu à au moins 50% par des personnes physiques, des fonds d'investissements agréés ou par d'autres sociétés disposant du label start-up ;
- Le potentiel de croissance de la société doit être suffisamment grand ;
- La société ne doit pas avoir plus de 250 employés.

Cette définition correspond à l'idée que le ministre délégué auprès des start-up - Yassine El Mahdi OUALID- se faisait de ces entreprises qu'il a défini lors d'un entretien accordé au journaliste BABOUCHE (2020) du média électronique «*Tout Sur l'Algérie (TSA)*» le 16 février 2020<sup>2</sup> comme : «*une entreprise dont le business model s'articule*

<sup>2</sup> Entretien disponible sur : <https://www.tsa-algerie.com/exclusif-yacine-oualid-detaille-son-projet-pour-booster-les-startup-en-algerie/> (consulté le 9 septembre 2021).

*autour d'une idée innovante. C'est une entreprise qui dès les premiers jours de son existence se comporte comme une grande entreprise, avec un produit qui est innovant et qui peut s'adresser à un marché. Une startup est généralement une petite entreprise avec une croissance à la verticale. Après, on a différentes définitions selon les pays et les personnes, mais les critères les plus importants restent l'innovation et l'évolutivité, à savoir la possibilité de faire grandir la taille du marché à volonté».*

La définition donnée à la start-up par le législateur algérien fait donc ressortir trois principales caractéristiques qui font la spécificité de ce type d'entreprises à savoir : nouveauté, innovation, potentiel de croissance ou évolutivité.

Plusieurs études ont montré que le caractère spécifique de la start-up peut entraver leur quête d'un financement. Les résultats de l'étude de Cosh, Cumming, & Hughes (2009) associent à la mise en place de l'innovation une minimisation de l'ordre de 8% du montant de capital obtenu. De son côté, CHERIF (1999) soutient que l'importance et la spécificité des actifs immatériels dans les Petites et Moyennes Entreprises (PME) innovantes rendent leur financement problématique. Lahr & Mina (2016) suggèrent que l'investissement dans les nouvelles entreprises technologiques pose des défis spécifiques. Dans leur article Hsu & Ziedonis (2007) précisent la nature de ces défis en indiquant que les investisseurs ont des difficultés à discerner la valeur et les promesses commerciales des technologies embryonnaires.

Au-delà d'entraver la quête d'un financement, cette spécificité peut à son tour générer un schéma de financement différent de celui des entreprises classiques.

### **3. Les sources de financement des start-up :**

L'exploration de la littérature sur les sources de financement des start-up révèle que deux courants s'opposent dans l'identification des financeurs de ces entreprises, ceux qui abordent ces derniers en tant que tel Bhidé (1999); Denis (2004); Morrissette (2007); Nofsinger & Wang (2011) et ceux qui rattachent leur intervention au cycle de vie de la start-up.

Dans cet article nous adopterons cette dernière perspective pour mettre en évidence les sources de financement des start-up. Kebieche, Larioui, & Himrane (2021) parlent en effet de l'indispensabilité de distinguer les diverses étapes du cycle de vie lorsqu'il s'agit d'étudier le financement des start-up. De leur côté, Söderblom & Samuelsson (2014); Tamoor (2013) constatent une variabilité du financement des start-up selon les étapes du cycle de vie. Ainsi, le cycle de vie semble être lié au cycle de financement Reisdorfer-Leite et al. (2020)

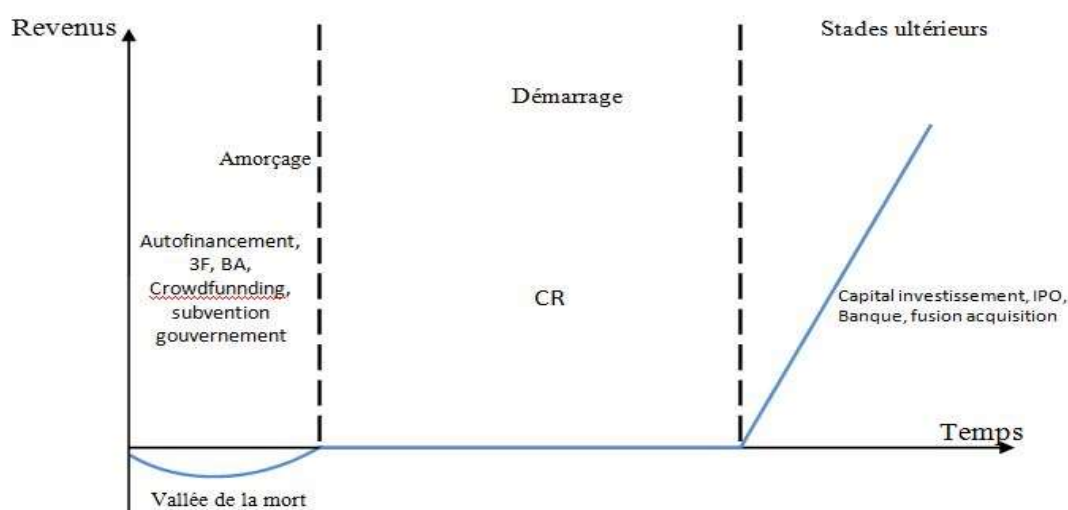
#### **3.1. Les sources de financement de la start-up selon une perspective de cycle de vie:**

Bien que particulièrement utile pour mettre en évidence les sources de financement, l'adoption d'une perspective de cycle de vie pose deux principaux problèmes. Le premier porte sur le nombre de phases qui composent ce cycle de vie; en effet, certains chercheurs

mettent en évidence un cycle de vie en trois étapes Kasych & Amelyaniuk (2020); Nguyen-Duc, Kemell, & Abrahamsson (2021); Salamzadeh & Kawamorita (2015), d'autres en quatre étapes Söderblom & Samuelsson (2014); Tamoor (2013), quand d'autres vont jusqu'à sept phases (Shvets, 2018). Le second problème met en évidence les mésententes sur les sources de financement qui interviennent au sein de chaque étape. À titre d'exemple, Söderblom & Samuelsson (2014) associent l'intervention du Capital Risque (CR) au stade de développement, alors que Čalopa, Horvat, & Lalić (2014) ont tendance à l'associer au stade d'expansion. D'autres chercheurs tels que Boyarchenko (2021); Kasych & Amelyaniuk (2020) associent ce financement à des stades plus en amont du cycle de financement.

Ces deux problèmes nous obligent donc à nous positionner par rapport à un modèle de cycle de vie. Dans cet article, nous adoptons la modélisation du cycle de financement utilisée par Reisdorfer-Leite et al. (2020) qui associent trois phases à ce cycle : amorçage, démarrage, stades ultérieurs. Selon nous, ce cycle est celui qui correspond le plus au contexte de notre étude et aux phases d'intervention de ces sources de financement dans notre contexte. La figure ci-dessous présente le cycle de financement adopté.

**Figure N°1:** Rattachement du cycle de vie de la start-up à son cycle de financement.



**Source:** Reisdorfer-Leite, B., Marcos de Oliveira, M., et al. (2020). Startup Definition Proposal Using Product Lifecycle Management. In F. Nyffenegger, J. Ríos, L. Rivest, & A. Bouras (Éds.), *Product Lifecycle Management Enabling Smart X*. p. 429.

À travers cette figure, on remarque que les sources de financement traditionnelles (Banque, Capital Investissement (CI)...) n'interviennent que lors de l'estompation de l'incertitude associée aux start-up, c'est-à-dire lors des stades ultérieurs qui coïncident avec la génération des premiers revenus. Par ailleurs dans les phases d'amorçage - où le concept de l'entreprise doit être prouvé et développé - et de démarrage - où la start-up est en mesure de commencer son activité, mais n'est pas encore au stade de la fabrication commerciale et des ventes-, la start-up a tendance à s'appuyer sur des financeurs typiques.

Dans le prochain point, en plus de présenter ces financeurs typiques, on abordera leur état des lieux en Algérie. En raison de la faible maturité des start-up en Algérie, nous

n'aborderons que les financeurs qui interviennent durant la phase d'amorçage et de démarrage.

#### **4. Les sources de financement des start-up en Algérie :**

À côté de l'autofinancement et du financement des 3F (famille, amis, foule) qui s'avèrent généralement insuffisants face aux besoins de financement exponentiels Kebieche et al. (2021) des start-up, quatre types de financeurs potentiels de start-up peuvent être identifiés en Algérie, les BA, le crowdfunding, les dispositifs étatiques et le CR. Les points ci-dessous les abordent individuellement.

##### **4.1. Les Business Angels :**

Selon Morrissette (2007), le terme BA ou ange investisseur désigne les riches individus qui fournissent des capitaux pour les entreprises en démarrage. Ces riches individus sont des anciens entrepreneurs qui ont réussi et qui cherchent maintenant à aider de jeunes entreprises Elitzur & Gavius (2003). Pour DeGennaro (2009), ces investisseurs sont connus pour avoir contribué au financement de multinationales telles que Ford en 1903 et Amazon au milieu des années 90.

Hattou (2019) dans un article publié sur le blog médium met en évidence quatre BA qui activent en Algérie à savoir : Casbah Business Angels (CBA), Markitor Business Angels, Business Angels Algérie Diaspora (BAALDI) et créateurs d'avenir.

Le premier acteur identifié a le statut de pionnier Baghli & Tabet Aoual (2021), son apparition remonte à 2012. Ces mêmes chercheurs dans leur étude sur ces investisseurs indiquent que CBA regroupe 50 BA qui investissent dans tous les stades du cycle de vie des start-up avec des participations au capital allant de 4% à 35%. L'investissement maximum de CBA est de 15 millions de dinars et a été réalisé dans une start-up à fort potentiel de valeur ajoutée Baghli & Tabet Aoual (2021).

Contrairement à CBA, les chiffres sur les activités des trois autres BA sont indisponibles. Le dernier BA à savoir créateur d'avenir ne dispose d'aucune visibilité sur internet, ce qui suggère qu'il exerce dans l'ombre ou qu'il a définitivement cessé ses activités.

Hattou (2019) indique également qu'il existe en Algérie beaucoup de groupes de BA qui exercent individuellement mais dont il est impossible de cerner l'apport en raison de leur caractère opaque. Ainsi en matière de BA beaucoup reste encore à faire pour cerner la contribution de ces financeurs à l'économie start-up en Algérie.

Hattou (2019) souligne par ailleurs que la promulgation d'une réglementation et d'un cadre fiscal approprié permettra de dynamiser ce mode de financement.

##### **4.2. Le crowdfunding ou financement participatif :**

Le crowdfunding est une combinaison de deux mots anglais "crowd" qui désigne foule et "funding" qui fait référence au financement. Il s'agit d'un mode de financement qui fait appel à l'épargne des consommateurs à travers une Plateforme De Crowdfunding (PDC) Kolosok & Koniukh (2017). Au-delà d'offrir aux start-up un accès au

financement, le crowdfunding fournit un test de marché direct à travers les avis des contributeurs sur le produit de la start-up Kaminski, Hopp, & Tykvová (2019).

Le crowdfunding peut être divisé en quatre grandes catégories : les dons, les campagnes basées sur les récompenses, les prêts, le crowdfunding en actions ou le crowdequity.

Tekfi (2018) atteste du faible développement du crowdfunding au Maghreb, en témoigne le recours des entrepreneurs à des PDC étrangères pour mobiliser des fonds. Ce constat concorde avec l'étude de l'université de Cambridge<sup>3</sup> qui indique que cette région est celle où les entrepreneurs mobilisent le moins de fonds en Afrique. Une étude de Switchmed<sup>4</sup> de 2016 sur la finance participative au sud de la méditerranée entre 2009 et 2015 révèle que c'est le Maroc qui réussit à lancer le plus de campagnes. L'Algérie bien qu'étant la pionnière à créer une PDC au Maghreb, n'a réussi à lancer que 57 campagnes dont 29 seulement ont atteint leur objectif de collecte de fonds.

En Algérie, trois principales PDC peuvent être identifiées à savoir «*Twizza*» créée courant 2013, «*chriky*» et «*Ninvesti*».

Le thème des contraintes liées au développement du crowdfunding en Algérie a fait couler beaucoup d'encre dans le sens où plusieurs articles scientifiques ont été publiés.

Dans ces articles les chercheurs ont été unanimes sur le fait que l'absence d'un cadre réglementaire constitue une entrave au développement du crowdfunding en Algérie. Un pas a été fait à travers l'article 45 de la loi de finances complémentaire (LFC) pour 2020 pour surmonter cette contrainte par le biais de la création du statut de conseiller en financement participatif dont le rôle est de régir la création et la gestion de plateformes de conseil en investissement participatif. Ce pas engagé est toutefois insuffisant dans le sens où des textes plus importants qui porteraient sur la définition de ce mode de financement, des formes qu'il peut prendre et des conditions de création des PDC restent encore à promouvoir.

L'absence d'une culture liée au financement participatif (Tekfi, 2018), au paiement électronique Abdallah El Hirtsi, Feredj, & Toubine, (2019); Bourouba (2018); Hattou (2019) culminent parmi les autres raisons avancées par les chercheurs pour expliquer le manque d'attrait du crowdfunding en Algérie.

Ces raisons d'ordre contextuel, peuvent être complétées par le manque de dynamisme du marché boursier qui rend la pratique du crowdequity inenvisageable en Algérie. Selon le président de la Commission d'Organisation et de Surveillance des Opérations de Bourse (COSOB) des discussions sur la création d'un compartiment start-up au sein de la bourse d'Alger sont entreprises<sup>5</sup>.

<sup>3</sup>Voir: [https://www.jbs.cam.ac.uk/fileadmin/user\\_upload/research/centres/alternative-finance/downloads/2017-africa-middle-east-alternative-finance-report.pdf](https://www.jbs.cam.ac.uk/fileadmin/user_upload/research/centres/alternative-finance/downloads/2017-africa-middle-east-alternative-finance-report.pdf) (consulté le 23/04/2020)

<sup>4</sup>Voir: <https://www.switchmed.eu/fr/documents/ge-green-entrepreneurship-corner/synthese-etude-crowdfunding-fr.pdf> (consulté le 23/04/2020)

<sup>5</sup> Source : <https://www.aps.dz/economie/110503-start-up-creation-d-un-compartiment-de-financement-au-sein-de-la-bourse-d-alger> (Consulté le 9 septembre 2020).



Des manquements résultant des PDC et portant notamment sur l'absence : de sécurisation des noms de domaines, de campagnes de promotion, d'explications quant aux procédures d'investissement et de transparence sur l'identité des gérants de ces plateformes ont également été soulevés par Abdallah El Hirtsi, Feredj, et Toubine (2019) pour appuyer le faible succès des PDC en Algérie.

### 4.3. Les dispositifs étatiques

Ces dispositifs font références à l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ) dont l'appellation actuelle est l'agence nationale d'appui et de développement de l'entrepreneuriat (ANADE) et le dispositif de la caisse nationale d'assurance chômage (CNAC) qui vise à la réinsertion des chômeurs dans le monde du travail par le biais de la création d'entreprise.

L'article de blog de Hattou (2019) est la seule contribution à avoir examiné l'apport de ces dispositifs dans le soutien aux start-up. Son analyse a révélé plusieurs incohérences qui présagent de l'inadaptabilité de ces fonds étatiques dans le financement des entreprises innovantes. Parmi les incohérences relevées par Hattou (2019) figurent :

- La situation de chômage qui est contraignante pour de nombreux créateurs de start-up qui les empêche d'exercer en parallèle une activité pour soutenir les premières dépenses de celle-ci ;
- Les restrictions relatives à l'utilisation des fonds qui ne peuvent être affectés au paiement des salaires et des honoraires ;
- La sensibilité de ces dispositifs aux modifications des statuts de la start-up entraînent la perte systématique des avantages.

Par ailleurs, la modification de l'appellation de l'ANSEJ, ne semble pas se traduire selon le contenu du décret exécutif 20-329 du 22 novembre 2020 par un changement de vocation de cet organisme.

### 4.4. Le Capital Risque

Depuis son émergence durant les années 40 aux États-Unis, le CR s'est construit une réputation de financeur de l'innovation Dubocage (2006); Gompers & Lerner (2001).

(Nelson et al., 2009, p. 59) définissent les investissements en CR comme *«un financement par actions disponible pour certaines entreprises en démarrage et en croissance qui démontrent le potentiel de produire des rendements extraordinaires pour les investisseurs dans un délai de 5 à 7 ans. En plus de fournir des liquidités, ces investisseurs fournissent une expertise en matière de gestion à l'entrepreneur. Ils assurent aussi une certaine autorité de gouvernance sur les entreprises investies et ce en siégeant au conseil d'administration»*.

En Algérie, ce mode de financement s'est développé bien avant de faire l'objet d'une réglementation à travers la loi n°06-11 du 24 juin 2006 portant création de sociétés de capital investissement pour le financement des PME.

Malgré son développement précoce, ce financement est resté jusqu'en 2020 cantonné dans le financement de l'économie traditionnelle. Ainsi le métier du CR a été négligé au détriment des autres métiers du CI.

Certains chercheurs ont rattaché le sous investissement dans le CR à l'absence de projets innovants (Mohamed & Asma, 2016) plutôt qu'à une négligence des Sociétés de Capital Investissement (SCI). Himrane & Salhi (2019) affirment que le goût du risque et le sens de l'innovation financière sont des éléments qui sont absents de la culture financière de l'agent économique en Algérie. L'absence d'un marché boursier dynamique pourrait également expliquer le sous-investissement dans le CR (Mohamed & Asma, 2016). Par ailleurs, les dossiers de financement des entrepreneurs pourraient souffrir de lacunes dans leur conception en raison d'une ignorance des codes de présentation (Boudali, 2020). Ce même chercheur soutient également que les SCI pourraient manquer de ressources pour se lancer dans le CR qui comparativement aux autres métiers du CI est plus risqué. De son côté, Hattou (2019) soutient que l'absence de succès retentissant au sein de la population des start-up a pu amener les SCI à adopter un principe de prudence à l'égard de l'investissement dans ces entreprises. Ce principe de prudence pourrait être plus accentué compte tenu de la pénalisation de l'acte de gestion.

Enfin, le caractère récent des start-up en Algérie, les procédures bureaucratiques et la non concordance des lois, le faible développement technique et technologique, le caractère familial des entreprises algériennes constituent selon Boudali (2020) des motifs explicatifs à la concentration du métier du CI en Algérie sur le financement de secteurs peu innovants.

Conscient de ces contraintes qui pèsent sur le développement du métier du CR en Algérie, le gouvernement a annoncé durant l'événement "Algeria disrupt 2020" la création d'une SCI spécialisée dans le métier du CR et le financement des start-up. Depuis Janvier 2021, l'Algerian Startup Fund (ASF) a commencé à exercer ces activités avec comme objectif de contribuer à l'émergence de géants technologiques. Selon la présentation qui a été faite de cette SCI, il semblerait qu'elle soit exclusivement destinée aux financements des start-up les plus prometteuses. Ainsi, l'ASF ne semble pas destiné à résoudre la contrainte financière des start-up mais plus au financement des projets les plus ambitieux.

Après avoir présenté les différentes sources de financement des start-up et les contraintes qui pèsent sur leur développement en Algérie, il y a lieu de répondre à notre problématique.

## **5. Méthodologie de l'étude :**

Une grande opacité entoure en Algérie l'identité des start-up. Afin de construire un échantillon de start-up nous nous sommes appuyés sur les réseaux sociaux et plus particulièrement sur la page Facebook de "Algeria startup challenge<sup>6</sup>", qui est un programme qui vise à offrir une visibilité et un soutien aux start-up algériennes en leur

<sup>6</sup> Voir : <https://www.facebook.com/algeriastartupchallenge> (consulté le 05/06/2022).

offrant l'opportunité de se distinguer lors de concours. Les meilleures start-up reçoivent des récompenses financières et matérielles. Cette page a divulgué l'identité de plusieurs start-up qui ont participé aux événements organisés.

Nous avons contacté par téléphone 30 start-up identifiées sur cette page, nous nous sommes d'abord assuré qu'elles sont labellisées. Par la suite, nous leur avons proposé de participer à cette étude. Sur les 30 start-up ciblées, seulement 20 détenaient un label start-up. Il s'agit donc de l'échantillon retenu pour cette étude.

Cette démarche correspond à un échantillonnage non probabiliste de convenance. Le critère de convenance est la détention du label start-up octroyé par le ministère des start-up.

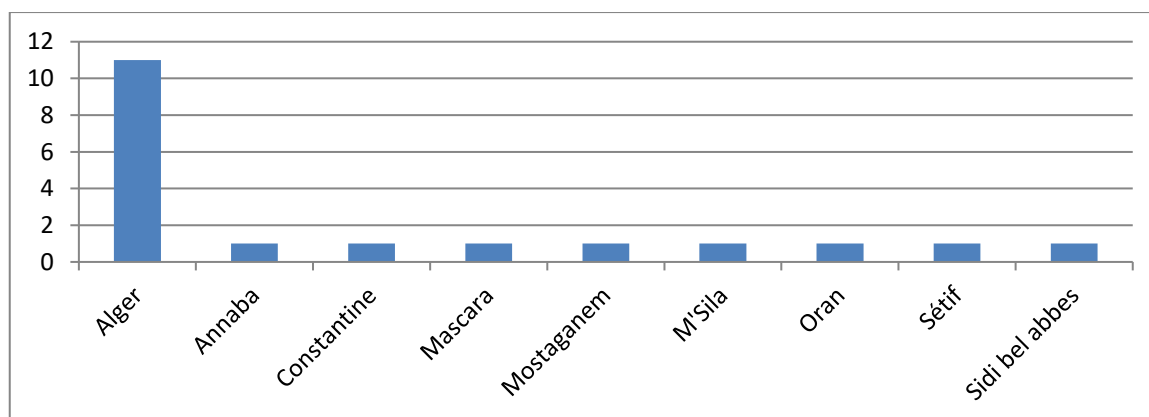
## **6. Résultats de l'étude :**

Nous commençons notre présentation des résultats par quelques informations générales sur les start-up contactées.

### **6.1. Informations sur les start-up contactées**

La figure ci-dessous présente la répartition géographique des start-up contactées.

**Figure N°2 :** Répartition géographique des start-up de l'échantillon.

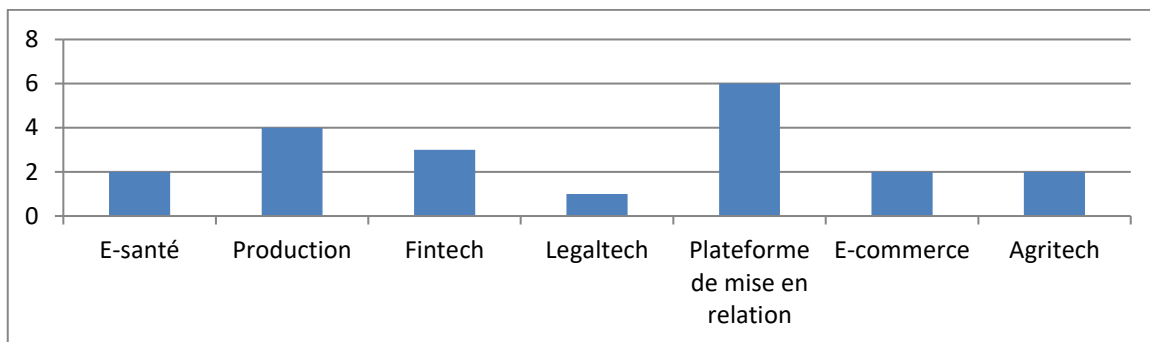


**Source :** Données collectées.

Comme l'indique cette figure, la majorité des start-up contactées sont localisées à Alger.

La seconde figure fournit une représentation de ces start-up selon leur domaine d'activité.

**Figure N°3 :** Répartition des start-up étudiées selon leur domaine d'activité.

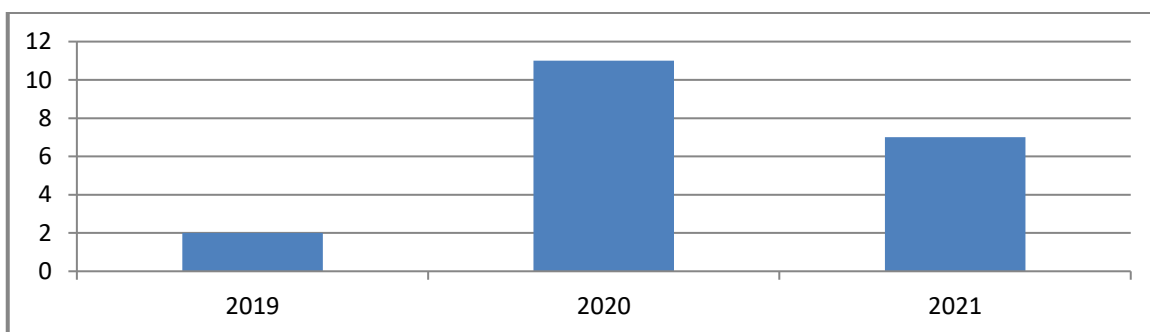


**Source :** Données collectées.

Les start-up de l'échantillon sont implantées dans divers domaines d'activités, avec une forte représentativité des secteurs productifs et de la mise en relation.

La troisième figure fournit une classification de ces start-up selon leur année de création.

**Figure N°4 :** Répartition des start-up selon l'année de création.



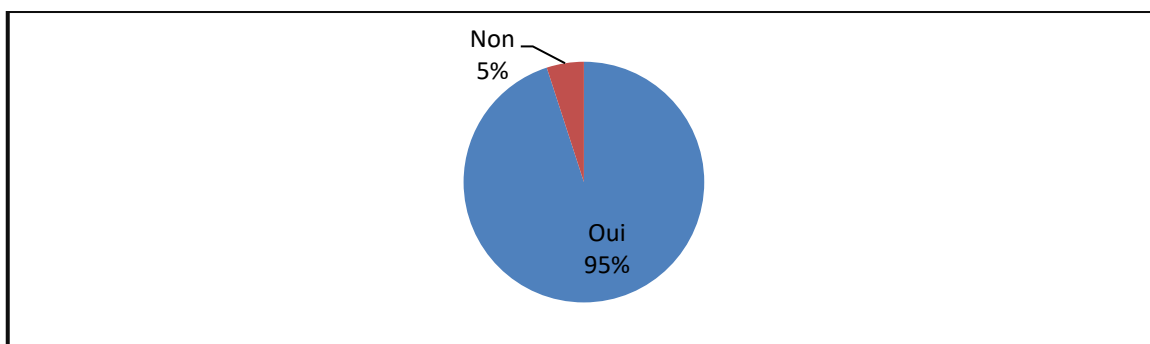
**Source :** Données collectées.

La plupart de ces start-up ont été créées durant l'année 2020 qui coïncide avec l'instauration d'un cadre réglementaire au profit des start-up.

## 6.2. Sources de financement des start-up de l'échantillon

Nous avons questionné les start-up sur leur recours aux 5 principales sources de financement identifiées dans la littérature. Les figures ci-dessous résument les résultats obtenus.

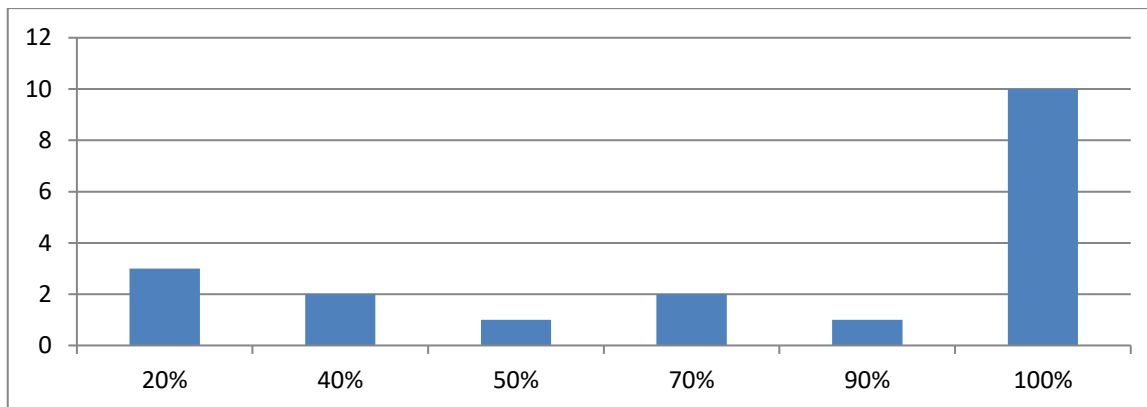
**Figure N°5 :** Start-up et autofinancement.



**Source :** Données collectées.

La figure ci-dessus montre que la majorité des start-up de l'échantillon recourt à l'autofinancement. Nous avons voulu connaître la proportion des fonds détenues par les fondateurs qu'ils investissent dans leur start-up.

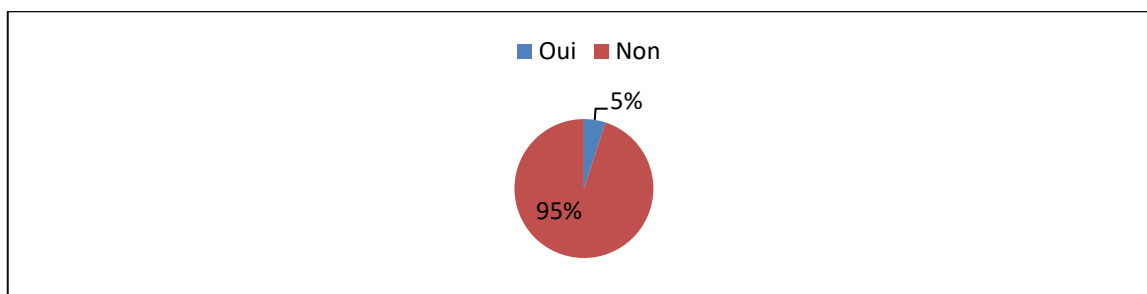
**Figure N°6 :** Proportion des fonds personnels affectés à l'autofinancement.



**Source :** Données collectées.

À travers ce graphique, on constate que les fondateurs de ces start-up ont un engagement financier très élevé dans leurs entreprises. En effet, plus de la moitié des fondateurs affecte au moins 70% de leurs fonds personnels à la start-up.

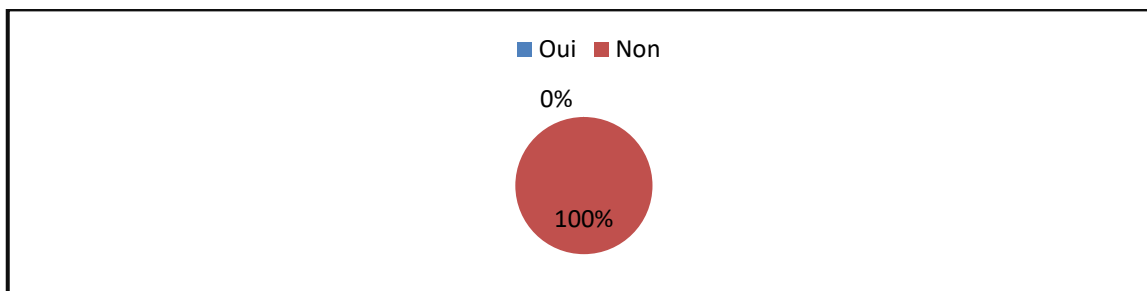
**Figure N°7 :** Start-up et financement via BA.



**Source :** Données collectées.

95% des start-up de l'échantillon n'ont jamais sollicité un financement au niveau d'un BA. Une seule start-up fait exception. Celle-ci a obtenu son financement de chez CBA. Ce résultat valide donc les conclusions théoriques faisant état du faible développement de cette source de financement.

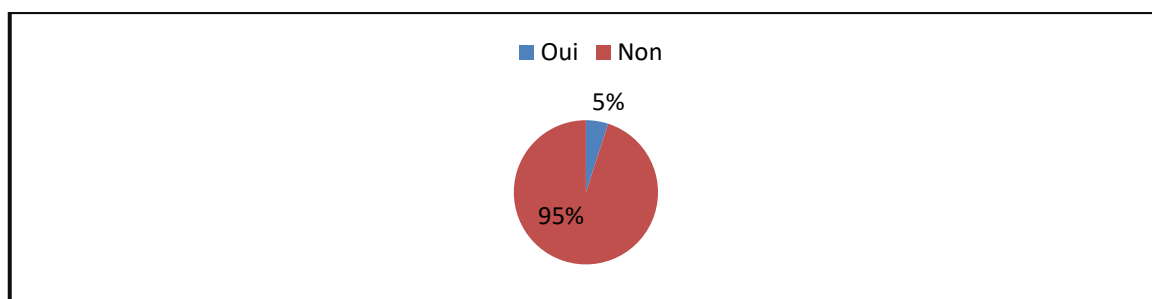
**Figure N°8:** Start-up et financement via crowdfunding.



**Source :** Données collectées.

Aucune des start-up de notre échantillon n'a sollicité un financement par crowdfunding. Ainsi, bien que plusieurs PDC aient vu le jour en Algérie, ce financement reste dépendant de l'instauration d'un cadre réglementaire.

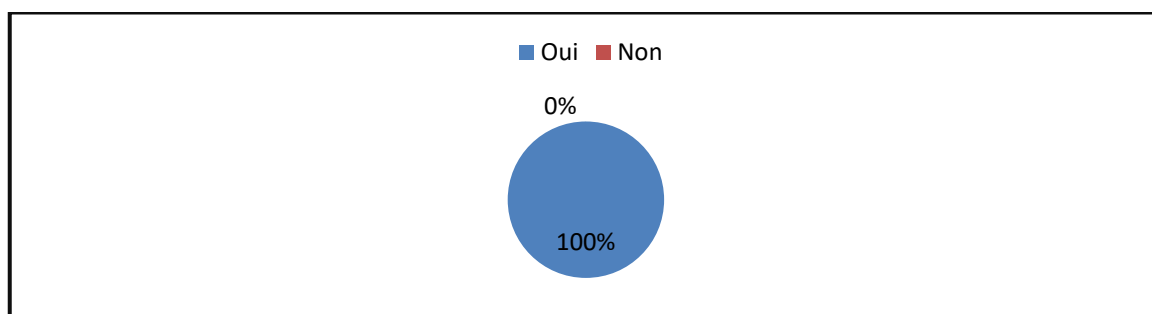
**Figure N°9 :** Start-up et dispositifs étatiques.



**Source :** Données collectées.

À ce niveau, une seule start-up a déjà eu recours à un financement via dispositif étatique en l'occurrence l'ANSEJ.

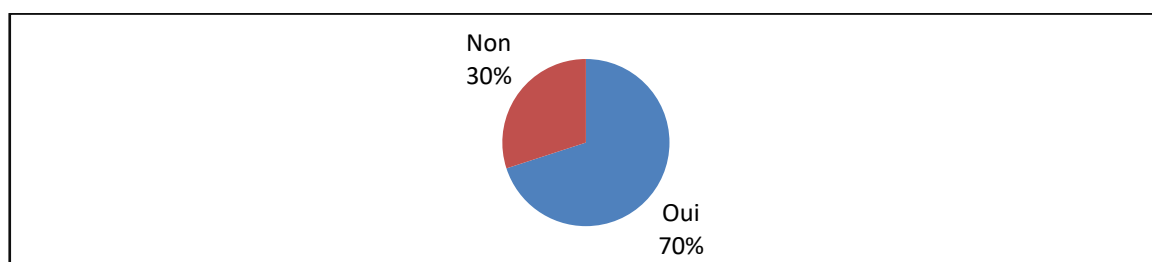
**Figure N°10 :** Start-up et financement via CR.



**Source :** Données collectées.

L'intégralité des start-up de cet échantillon ont sollicité un financement via CR. Le financeur ciblé par ces start-up est l'ASF. On constate donc que ces start-up ont fait valoir l'un des privilèges que leur octroie l'obtention du label start-up à savoir la possibilité de solliciter un financement au niveau de l'ASF. La figure ci-dessous indique le nombre de start-up ayant obtenu ce financement.

**Figure N°11 :** Start-up et financement via l'ASF.



**Source :** Données collectées.

Cette figure montre que la majorité des start-up de cet échantillon (14) ont pu obtenir un financement via l'ASF. Ainsi bien que ce dispositif soit de création récente, il a néanmoins permis en un peu plus d'une année d'existence de financer un certain nombre de start-up.

## **7. CONCLUSION :**

La remise en cause de la suprématie de la grande entreprise a été à l'origine d'un engouement et d'un intérêt extraordinaire à l'encontre des start-up, qui sont vues comme des pourvoyeuses d'innovation, d'emploi et de croissance économique.

Toutefois, nous avons fait valoir qu'un engouement à destination de ces entreprises ne suffit pas à lui seul pour tirer profit de leurs vertus. En effet, un gouvernement ne peut compter que sur la seule énergie de ses entrepreneurs pour soutenir l'avènement de ces entreprises mais doit également contribuer à cet avènement en répondant aux défis soulevés.

Dans cet article, nous avons abordé le défi financier que soulève l'apparition des start-up en effectuant une revue théorique et empirique sur les sources de financement des start-up en Algérie.

L'examen théorique présage l'orientation des start-up algériennes vers l'autofinancement en raison du caractère informel des BA, du détournement du CR de sa vocation, de l'inadéquation des dispositifs étatiques avec les start-up et le faible développement du crowdfunding.

L'étude empirique menée sur un échantillon de 20 start-up labellisées indique que ces dernières s'appuient sur deux sources de financement principales à savoir l'autofinancement et le financement via l'ASF.

Ce résultat conduit donc **au rejet de l'hypothèse formulée** initialement et selon laquelle l'autofinancement devrait constituer la source de financement principale des start-up.

Les résultats apportés par cette étude confirment donc les développements théoriques faisant état de l'immaturité de l'écosystème financier algérien des start-up. Ils démontrent également l'importance des fonds personnels et de l'ASF dans le financement des start-up.

Les recherches futures peuvent élargir les résultats de cette étude au-delà de la population des start-up labellisées. Les chercheurs peuvent également s'intéresser à l'examen de l'écosystème des start-up dans sa globalité qui réunit selon Tripathi, Seppänen, Boominathan, Oivo, & Liukkunen (2018), les sept éléments suivants : l'entrepreneur, les facteurs de soutien, la démographie, le marché, l'éducation, le capital humain, le financement. Comme ils peuvent examiner le degré de satisfaction des autres défis que soulève l'avènement des start-up en Algérie.

## **8. Liste des Références:**

### **8.1. Ouvrages**

Bhidé, A. (1999). *The Origins and Evolution of New Businesses*.

Schumpeter, J. (1961). *The Theory of Economic Development* (Later Printing edition). Harvard University.

## 8.2. Articles et ouvrages

- Abdallah El Hirtsi, H., Feredj, C., & Toubine, A. (2019). Les Exigences de Création d'un Système de Financement Solidaire : Cas du Crowdfunding en Algérie 2010-2018. *مجلة الإستراتيجية والتنمية*, 9(3), 378-360.
- Baghli, A. E. M., & Tabet Aoual, W. (2021). BUSINESS ANGELS AS COMPONENT OF THE ALGERIAN ENTREPRENERUIAL ECOSYTEM, SCOPE OF ISSUES AND REALITIES. *Les Cahiers Du Mecas*, 17(1), 138-144.
- Bekaddour, A. (2021). Start-up et écosystème d'accompagnement en Algérie. *حوليات جامعة بشار*, 7(3), 547-532.
- Bekaddour, A., & Benhabib, A. (2021). Le rôle du capital humains et des motivations personnelles de l'entrepreneur dans la croissance de la start-up : Cas d'entrepreneurs algériens. *les cahiers du mecas*, 17(1), 145-160.
- Boudali, M. (2020). إشكالية تمويل رأس المال المخاطر للمؤسسات الناشئة في الجزائر. *مجلة إقتصاد المال والأعمال*, 5(2), 306-291.
- Bourouba, K. (2018). Le crowdfunding Une solutions alternative de financement pour les start-ups et pme en Algerie. 351-339, *مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير*, 18(1), 351-339.
- Boutillier, S. (2011). La persistance des petites entreprises. Essai d'analyse a partir des théories de la firme et de l'entrepreneur. *Innovations*, n°35(2), 9-28.
- Boyarchenko, S. (2021). *Life Cycle of Startup Financing* (SSRN Scholarly Paper ID 3835495). Social Science Research Network. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3835495>
- Čalopa, M. K., Horvat, J., & Lalić, M. (2014). Analysis of financing sources for start-up companies. *Management (Croatia)*, 19, 19-44.
- Cassar, G. (2004). The financing of business start-ups. *Journal of Business Venturing*, 19(2), 261-283. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(03\)00029-6](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(03)00029-6)
- CHERIF, M. (1999). Asymétrie d'information et financement des pme innovantes par le capital-risque. *Revue d'économie financière*, 54, 163-178.
- Cockayne, D. (2019). What is a startup firm? A methodological and epistemological investigation into research objects in economic geography. *Geoforum*, 107, 77-87. <https://doi.org/10.1016/j.geoforum.2019.10.009>
- Colombelli, A., Krafft, J., & Vivarelli, M. (2016). To be born is not enough : The role of innovative start ups. *Small Business Economics*, 47. <https://doi.org/10.1007/s11187-016-9716-y>
- Cosh, A., Cumming, D., & Hughes, A. (2009). Outside Enterpreneurial Capital\*. *The Economic Journal*, 119(540), 1494-1533. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0297.2009.02270.x>
- DeGennaro, R. P. (2009). *Angel Investors : Who They are and What They Do: Can I Be One, Too?* (SSRN Scholarly Paper ID 1462551). Social Science Research Network. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1462551>
- Denis, D. J. (2004). Entrepreneurial finance : An overview of the issues and evidence. *Journal of Corporate Finance*, 10(2), 301-326. [https://doi.org/10.1016/S0929-1199\(03\)00059-2](https://doi.org/10.1016/S0929-1199(03)00059-2)
- Djekidel, Y., Doua, M., & Merrad, R. (2021). La startup en Algérie : Caractéristiques et Obligations. 427-417, *مجلة الامتياز لبحوث الاقتصاد والادارة*, 5(1), 427-417.
- Dubocage, E. (2006). L'évaluation de la "start-up" par le capital-risqueur entre objectivité, jugement et mimétisme. *Vie sciences de l'entreprise*, N° 173(4), 9-18.



- Eddleston, K. A., Ladge, J. J., Mittness, C., & Balachandra, L. (2016). Do you See what I See? Signaling Effects of Gender and Firm Characteristics on Financing Entrepreneurial Ventures: *Entrepreneurship Theory and Practice*. <https://doi.org/10.1111/etap.12117>
- Ehsan, Z.-A. (2021). *Defining a Startup—A Critical Analysis* (SSRN Scholarly Paper ID 3823361; p. 8). Social Science Research Network. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3823361>
- Elitzur, R., & Gavius, A. (2003). Contracting, signaling, and moral hazard: A model of entrepreneurs, ‘angels,’ and venture capitalists. *Journal of Business Venturing*, 18(6), 709-725. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(03\)00027-2](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(03)00027-2)
- Galbraith, J. K., Crémieux-Brilhac, J.-L., & Nan, M. L. (1968). *Le Nouvel Etat Industriel* (Gallimard Nrf édition). Editions Gallimard.
- Gompers, P., & Lerner, J. (2001). The Venture Capital Revolution. *Journal of Economic Perspectives*, 15(2), 145-168. <https://doi.org/10.1257/jep.15.2.145>
- Himrane, M., & Salhi, M. (2019). Le Financement des PME par des Sociétés de Capital de Risque en Algérie. *Revue des Economies financières bancaires et de management*, 8(1), 252-274.
- Hsu, D., & Ziedonis, R. (2007). Patents as Quality Signals for Entrepreneurial Ventures. *Academy of Management Proceedings*, 2008. <https://doi.org/10.5465/AMBPP.2008.33653924>
- Kaminski, J., Hopp, C., & Tykvová, T. (2019). New technology assessment in entrepreneurial financing – Does crowdfunding predict venture capital investments? *Technological Forecasting and Social Change*, 139, 287-302. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2018.11.015>
- Kasych, A., & Amelyaniuk, A. (2020). The Nature of Startup Development : Concepts, Theories, Trends, Conditions. *Littera Scripta*, 13, 167-187.
- Kebieche, M., Larioui, A., & Himrane, M. (2021). النموذج الامثل لتحليل التكلفة في المؤسسات الناشئة حالة الجزائر. *Beam Journal of Economic Studies*, 5(1), 145-164.
- Kolosok, A., & Koniukh, I. (2017). Definition of Startup Projects, Main Problems and Prospects of Development. *Economic Journal of Lesya Ukrainka Volyn National University*, 4(12), 62-67. <https://doi.org/10.29038/2411-4014-2017-04-62-67>
- Kotha, R., & George, G. (2012). Friends, family, or fools : Entrepreneur experience and its implications for equity distribution and resource mobilization. *Journal of Business Venturing*, 27(5), 525-543. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2012.02.001>
- Lahr, H., & Mina, A. (2016). Venture capital investments and the technological performance of portfolio firms. *Research Policy*, 45(1), 303-318. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2015.10.001>
- Luger, M. I., & Koo, J. (2005). Defining and Tracking Business Start-Ups. *Small Business Economics*, 24(1), 17-28.
- Magalhães, R. P. C. (2019). *What is a startup? : A scoping review on how the literature defines startup*. <https://repositorio.ucp.pt/handle/10400.14/28571>
- Mohamed, D. A., & Asma, M. (2016). *Le capital Investissement : Une Voie de Financement Alternatif*. 7.
- Montani, D., Gervasio, D., & Pulcini, A. (2020). Startup Company Valuation : The State of Art and Future Trends. *International Business Research*, 13(9), 15. <https://doi.org/10.5539/ibr.v13n9p31>
- Morrisette, S. G. (2007). A Profile of Angel Investors. *The Journal of Private Equity*, 10(3), 52-66. <https://doi.org/10.3905/jpe.2007.686430>
- Nelson, T. D., Maxfield, S., & Kolb, D. M. (2009). *Women entrepreneurs and venture capital : Managing the shadow negotiation*. <https://doi.org/10.1108/17566260910942345>
- Nguyen-Duc, A., Kemell, K.-K., & Abrahamsson, P. (2021). The entrepreneurial logic of startup software development: A study of 40 software startups. *arXiv:2103.07999 [cs]*. <http://arxiv.org/abs/2103.07999>

- Nofsinger, J. R., & Wang, W. (2011). Determinants of start-up firm external financing worldwide. *Journal of Banking & Finance*, 35(9), 2282-2294.
- Parida, D. K., & Prasanna, D. (2021). *AN EMPIRICAL STUDY ON SOCIAL MEDIA CONVERSATION TO INCREASE BRAND AWARENESS: STARTUP ORGANIZATION CONTEXT*. 25(4), 9.
- Reisdorfer-Leite, B., Marcos de Oliveira, M., Rudek, M., Szejka, A. L., & Canciglieri Junior, O. (2020). Startup Definition Proposal Using Product Lifecycle Management. In F. Nyffenegger, J. Ríos, L. Rivest, & A. Bouras (Éds.), *Product Lifecycle Management Enabling Smart X* (p. 426-435). Springer International Publishing. [https://doi.org/10.1007/978-3-030-62807-9\\_34](https://doi.org/10.1007/978-3-030-62807-9_34)
- Salamzadeh, A., & Kawamorita, H. (2015, janvier 1). *Startup Companies : Life Cycle and Challenges*. <https://doi.org/10.13140/RG.2.1.3624.8167>
- Shvets, G. (2018). *Startup as a new of business line*. <http://eir.pstu.handle/123456789/22575>
- Skala, A. (2019). Characteristics of Startups. In A. Skala (Éd.), *Digital Startups in Transition Economies : Challenges for Management, Entrepreneurship and Education* (p. 41-91). Springer International Publishing. [https://doi.org/10.1007/978-3-030-01500-8\\_2](https://doi.org/10.1007/978-3-030-01500-8_2)
- Söderblom, A., & Samuelsson, M. (2014). *Sources of capital for innovative startup firms : An empirical study of the Swedish situation* (p. 84). Entreprenörskapsforum.
- Tamoor, T. (2013). *Start-Up Financing*. 1-16.
- Tekfi, S. (2018). CARACTÉRISTIQUES ET FONCTIONNEMENT DU CROWDFUNDING AU MAGHREB. *Revue Marocaine de Recherche en Management et Marketing*, 10(2), 189-206. <https://doi.org/10.48376/IMIST.PRSM/remarem-v10i2.13270>
- Torrès, O., & Messeghem, K. (2015). *Les grands auteurs en entrepreneuriat et PME* (1er édition). Editions EMS.
- Tripathi, N., Seppänen, P., Boominathan, G., Oivo, M., & Liukkunen, K. (2018). Insights into Startup Ecosystems through Exploration of Multi-vocal Literature. *Information and Software Technology*, 105. <https://doi.org/10.1016/j.infsof.2018.08.005>
- 8.3. Rapports
  - Cambridge Centre for Alternative Finance. (2018). The 2nd Annual Middle East & Africa Alternative Finance Industry Report. Disponible sur : <https://www.jbs.cam.ac.uk/wp-content/uploads/2020/08/2018-06-ccaf-africa-middle-east-alternative-finance-report.pdf> (consulté le 23/04/2020).
  - Switchmed. (2016). Rapport sur l'activité de crowdfunding dans l'Afrique du nord. Disponible sur : [https://www.switchmed.eu/fr/documents/ge-green-entrepreneurship-corner/synthese-etude-crowdfunding\\_-fr.pdf](https://www.switchmed.eu/fr/documents/ge-green-entrepreneurship-corner/synthese-etude-crowdfunding_-fr.pdf) (consulté le 23/04/2020).

#### 8.4. Textes juridiques

- Le président de la République, Algérie. Loi n° 06-11 du 24 juin 2006 relative à la société de capital investissement. Journal officiel, n°42, 28/06/2006, p. 3-6.
- Le premier ministre, Algérie. Décret exécutif n°20-254 du 15 septembre 2020 portant création du comité national de labellisation des start-up, des projets innovants et des incubateurs et fixant ses missions, sa composition et son fonctionnement. Journal officiel, n°55, 21/09/2020, p. 10-13.
- Le premier ministre, Algérie. Décret exécutif n° 20-329 du 20 novembre 2020 modifiant et complétant le décret exécutif n°96-296 du 8 septembre 1996 portant création de l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes et changeant sa dénomination. Journal officiel, n° 70, 25 novembre 2020, p. 8-9.
- Le président de la République, Algérie. Loi n°20-07 du 4 juin 2020 portant loi de finances complémentaire pour 2020. Journal officiel, n° 33, 04/06/2020, p. 4-17.

### 8.5. Sites internet

- Algérie Presse Service. Start-up : création d'un compartiment de financement au sein de la bourse d'Alger. (2020). Disponible sur : <https://www.aps.dz/economie/110503-start-up-creation-d-un-compartiment-de-financement-au-sein-de-la-bourse-d-alger> (consulté le 9 septembre 2020).
- BABOUCHE, Y. EXCLUSIF - Yacine Oualid détaille son projet pour booster les startup en Algérie. (2020). Disponible sur : <https://www.tsa-algerie.com/exclusif-yacine-oualid-detaille-son-projet-pour-booster-les-startup-en-algerie/> (consulté le 9 septembre 2021).
- Facebook. Algeria startup challenge. (2022). Disponible sur : <https://www.facebook.com/algeriastartupchallenge> (consulté le 05/06/2022).
- Hattou. Ecosystème du financement des start-up en Algérie. (2019). Disponible sur : <https://medium.com/@hakim.hattou/ecosyst%C3%A8me-du-financement-des-startups-en-alg%C3%A9rie-dcb2ae0fd14b> (consulté le 9 septembre 2021).

## 9. Annexes

### Annexe n°1 :

Ce questionnaire rentre dans le cadre d'une recherche académique portant sur les sources de financement des start-up en Algérie. Nous vous prions de remplir les champs indiqués. Les informations collectées garderont un caractère strictement confidentiel.

#### 1. Informations générale sur la start-up

- Wilaya de rattachement : .....
- Domaine d'activité : .....
- Année de création : .....

#### 2. Informations sur les sources de financement mobilisées par la start-up

- Veuillez compléter le tableau suivant :

Questions / Financier	Avez-vous sollicité cette source de financement ?	Avez-vous obtenu ce financement ?	Identifiez le financeur ciblé
Autofinancement			
Business Angel			
Crowdfunding			
Dispositif étatique			
Capital risque			

- Si vous avez eu recours à l'autofinancement, quelle a été la proportion (en pourcentage) de vos fonds personnels que vous avez investis dans votre start-up ?

.....

Merci pour votre contribution.