

## Le financement des Start-up en Algérie entre la réalité et les attentes Start-up financing in Algeria between reality and expectations

Hafsa Drouiche  
Faculté de droit université d'Alger 1  
hafsadrouiche24@gmail.com

Lamia Menai\*  
Faculté de droit université d'Alger 1  
lamiamenai@hotmail.fr

Date d'envoi: 28 / 05 / 2022

date d'acceptation: 23 / 06 / 2022

### Résumé:

A la lumière des mutations actuelles, la question des start-up en Algérie fait l'objet d'une grande attention, de la part des autorités qui comptent sur elle comme un nouveau modèle économique, afin de diversifier une économie de rente fondée sur les hydrocarbures. Mais ce type d'entreprise rencontre de nombreuses difficultés du fait de sa récente ère. Parmi, l'un des principaux obstacles on trouve le financement.

L'objectif de ce modeste travail a pour but de mettre en évidence la réalité de financement des start-up, en Algérie, avec un accent particulier sur les différents modes de financement, en présentant le cadre réglementaire régissant cette dernière.

Il a été révélé de cette étude, que la Start-up représente une opportunité du lancement économique pour l'Algérie et que l'Algérie dispose d'un cadre réglementaire relativement convenable pour créer la start-up. Mais la question du mode de financement reste confrontée à des contraintes majeures liées à l'environnement économique, le climat des affaires et aussi à l'absence d'un mécanisme solide pour financer les jeunes pousses. De ce fait, le soutien et l'accompagnement de manière tangible aux start-up doivent être une priorité pour l'Etat. Son essor passe nécessairement par l'amélioration des réformes engagées par les pouvoirs publics et la levée des contraintes.

**Mots clés :** Start-up, Contraintes, Algérie, financement.

### Abstract:

In light of the current changes, the issue of start-ups in Algeria is receiving a lot of attention from the authorities, who are counting on them as a new economic model to diversify a hydrocarbon-based rent economy. However, this type of enterprise faces many difficulties due to its recent era. One of the main obstacles is financing.

The objective of this modest work is to highlight the reality of start-up financing in Algeria, with a particular emphasis on the different modes of financing, by presenting the regulatory framework governing the latter.

It was revealed from this study that the start-up represents an economic launch opportunity for Algeria and that Algeria has a relatively suitable regulatory framework for creating start-ups. However, the question of the financing mode remains confronted with major constraints related to the economic environment, the business climate and also the absence of a solid mechanism to finance start-ups. Therefore, the support and accompaniment of start-ups in a tangible way must be a priority for the State. Its development necessarily depends on the improvement of the reforms undertaken by the public authorities and the removal of constraints.

**Keywords:** Start-up, Constraints, Algeria, financing.

---

\* *Lamia Menai*

## Introduction:

Comme le dit dans le proverbe latin. "L'argent est le nerf des affaires".<sup>1</sup> Ce proverbe prend son sens dans le financement des start-up, car le financement est sans contredit la principale cause d'échec des entreprises innovantes, tant au niveau de l'obtention de financement des fonds propres (capitaux de départ), que dans la gestion du fonds de roulement de la start-up.

Il est clair aujourd'hui que la start-up présente un vecteur primordial pour l'Algérie. On parle souvent d'elle. La définition de cette entreprise a pris plusieurs paradigmes mais celle qui a fait l'unanimité est la définition donnée par Steve Blank : « Une startup est une organisation temporaire à la recherche d'un business model industrialisable, rentable, et permettant la croissance ».<sup>2</sup>

C'est une entreprise innovante, intervenant dans le numérique ou les nouvelles technologies. Grâce à ses bienfaits à l'économie et à la société, elle fait rêver les pouvoirs publics vu qu'elle représente un vivier important de richesse et d'emplois. Ce qui affiche la ferme volonté politique de l'Etat de développer rapidement cette entreprise et la prise de conscience à faire d'elle la locomotive du nouveau modèle économique en dehors des hydrocarbures.

L'expérience à dévoiler que les start-up présentent un fort potentiel en termes de création de richesse mais le frein principal à son évolution est l'absence de financement. Ce dernier est l'une des difficultés inhérentes dont souffre ce type d'entreprise.

Certes, la start-up est une opportunité de lancement économique pour l'Algérie, et pourtant, il existe un grand décalage entre le rêve et la réalité. Un intervalle susceptible de s'accroître, si en matière de financement les difficultés d'accès aux différents moyens de financement et aux différentes possibilités de crédits et de garanties s'accroissent, et deviennent une cause de risques de faillite et de disparition de cette dernière.

Dans ce contexte, le financement de la start-up en vue d'assurer sa pérennité et sa croissance se pose avec d'avantage d'acuité ce qui nous permet de poser la problématique suivante : Qu'elle est la réalité du financement des start-up en Algérie ? Si la start-up a déjà fait sa preuve dans beaucoup de pays, peut-elle se frayer un chemin en Algérie ?

Pour mieux cerner notre problématique, nous essayerons d'aborder ce sujet à travers les sections suivantes : nous exposerons dans la première section : L'importance du financement des start-up et ses différents modes d'où on se

<sup>1</sup> Ce proverbe latin, est un proverbe cité par Cicéron et semble dériver de l'expression : Il semble avoir été rendu populaire en France par Rabelais dans Gargantua., récupéré de <http://www.linternaute.fr/proverbe/101/>

<sup>2</sup> Mélanie De Rueda, création de votre start-up, récupéré de <https://www.keobiz.fr/creer-votre-entreprise/articles/creation-de-votre-start/>

penchera sur l'importance du financement dans les différentes étapes de création d'une start-up, ensuite sur les modes de financement classiques (traditionnels) et les modes de financement alternatifs. La deuxième section sera consacrée sur la réalité du financement des start-up en Algérie, on parlera de la vision de l'Algérie sur les startups, ensuite on abordera les difficultés d'accès au financement des start-up et enfin on exposera la labellisation et les avantages fiscaux de cette dernière.

## **Section 1 : L'importance du financement des start-up et ses différents modes**

Le succès d'une start-up dépend de plusieurs facteurs, de la qualité de l'idée à la sélection des collaborateurs. Cependant la principale cause d'échec de ces jeunes entreprises est le financement, qui est l'un des plus grands obstacles auxquels sont confrontées ces dernières. Car le financement est quelque chose de vital ; c'est l'une des étapes les plus importantes pour la pérennité du projet. De ce fait, la première chose dont a besoin une start-up pour lancer son activité est d'obtenir des fonds. Mais, l'obtenir n'est pas une chose facile, et choisir un mode entre un autre n'en demeure moins. Il semble être le plus grand cauchemar des start-uppeurs, surtout quand ces derniers manquent d'expérience.

Le manque de financement, pour l'activité de leurs projets, induira ces jeunes, qui ont pour objectif de favoriser l'émergence de leur entreprise et d'augmenter leur taux de survie, à se perdre dans la manière de procéder pour trouver une source de financement. Le projet innovant a besoin d'argent qui est le carburant pour qu'il puisse se développer. Et vu qu'il y a tout un parcours de financement, il faut bien le maîtriser durant les différentes phases de son développement.

### **I. L'importance du financement dans les différentes étapes de création d'une start-up**

Le financement est sans aucun doute le centre de gravité du monde des start-up car financer son projet, c'est en assurer la pérennité et le succès. Donc, il serait insensé de prétendre qu'il n'est pas important pour les start-up. Il constitue, de fait, la principale priorité que le porteur de projet doit y prêter une attention particulière aux défis auxquels il doit faire face pour la survie de sa start-up.

En effet, le financement de la start-up est tout aussi vital pour sa survie que la nourriture l'est pour la survie d'un être humain<sup>3</sup>. Sans financement, le projet de start-up risque d'échouer. Plusieurs sources de financement existent pour la start-up, et ces sources varient selon le stade de développement de cette dernière et le degré de l'évolution de l'environnement.

### **1. La phase de découverte**

La première étape de la création d'une start-up est la recherche d'une idée. Cette phase de découverte consiste à se concentrer sur la compréhension du marché. A ce stade, la question d'argent est pratiquement inutile. Il faut s'assurer que l'idée de start-up correspond au : projet, compétences, qualifications. En tenant compte que cette dernière est une idée bien pertinente, unique et nouvelle et qu'elle cible des clients potentiels. En terme, le start-uppeur se doit de s'assurer que l'idée puisse être, à terme, rentable. Il a tout intérêt à se mettre dans la peau de potentiels acheteurs. De ce fait, tester le marché peut alors être nécessaire afin d'ajuster ses services ou ses produits.

### **2. La phase de validation**

Après avoir défini sa clientèle cible, le start-uppeur se doit, dans cette phase de développer le produit de start-up et le tester sur le marché. Dans certains cas, cela peut se faire pour un coût très faible comme il se pourrait même que ce soit l'inverse, par exemple pour les produits physiques, le développement d'un prototype nécessite un certain type d'investissement. Cette phase requiert de tester rapidement la solution auprès de la clientèle cible afin de valider l'existence d'un marché.<sup>4</sup>

### **3. La phase de l'efficacité**

A ce stade, en fonction de la réponse du marché, à laquelle le produit a prouvé qu'il est prêt et dans lequel il a démontré son adéquation. Le start-uppeur doit mettre en place un modèle économique durable et évolutif et doit le développer (système efficace d'acquisition de nouveaux clients). A ce titre, le start-uppeur doit acquérir un modèle d'affaires répétable qui lui permettra de prendre de l'expansion. Dans cette phase, l'argent nécessaire dépend de la rapidité avec laquelle il pourra définir un modèle commercial durable.

### **4. La phase de croissance**

<sup>3</sup> Abdo Riani, L'importance de l'argent dans les différentes étapes de la création d'une start-up , Article traduit de Forbes US, 23 juin 2021, récupéré du site <https://www.forbes.fr/business/limportance-de-largent-dans-les-differentes-etapes-de-la-creation-dune-start-up/>

<sup>4</sup> Stéphanie Gagnon, M. Sc. en Gestion de l'innovation, Jetpack Innovation, Startup : contrôler sa croissance sans dérapage ! 21/01/2020, récupéré de <https://www.idp-innovation.com/startup-controler-sa-croissance-sans-deraper/>

À travers les différentes phases précédentes, l'objectif du start-uppeur est visible. Donc, il peut procéder à la collecte de fonds. Mais avant de penser à rechercher du financement, un dossier complet et solide doit être mis sur pied. Les différents éléments établis doivent constituer le dossier pour convaincre les investisseurs et les banques. Ce dossier reprend les différents éléments de la start-up comme sa composition, ses projets, son Business Model et Business Plan, les études de marchés effectuées, les objectifs à court et long terme, les résultats prévus... etc.

En résumé, la réussite de la start-up consiste à trouver l'adéquation produit-marché et un modèle économique durable, et l'argent n'est qu'un moyen d'arriver à ce stade. L'argent qui compte est celui que les clients sont prêts à payer.<sup>5</sup>

## II. Les modes de financement classiques

Quand on est une jeune start-up, obtenir des financements peut s'avérer être un véritable parcours du combattant. De nombreuses start-up échouent, avant de devenir rentables, parce qu'elles sont à court d'argent. Tandis que les entrepreneurs ayant une expérience antérieure dans le monde de start-up sont en mesure de lever plus d'argent que ce soit par des sources officielles ou par des sources informelles. Contrairement aux jeunes entrepreneurs qui n'ont aucune expérience et qui ont peu d'actifs à offrir en garantie. Schématiquement, on distingue deux modes de financement classique : les apports personnels et les financements externes.

### 1. Les apports personnels

Pour un investisseur, un projet start-up doit être bien étudié étant donné qu'il représente un financement risqué car le taux d'échec est particulièrement élevé. En conséquence, il est indispensable d'avoir un dossier solide pour pouvoir réussir à financer une start-up, Cela implique notamment de réunir les conditions suivantes :

- Avoir une équipe ayant un projet et des objectifs à atteindre cohérents ;
- Créer un business model intéressant, avec une offre de produits ou des services intéressante qui répond aux besoins des consommateurs ;
- Une étude de marché et un business plan bien analysés.

Le financement interne des start-up ou les fonds propres est l'argent qui provient des associés de la société ou de l'entrepreneur lui-même. Il est principalement constitué des apports du fondateur et de ses proches et couvre les premières phases de la mise en place du projet innovant (Phase de

<sup>5</sup> Abdo Riani, Idem.

création). Parfois avant même d'avoir débuté la commercialisation du produit ou du service.

#### **a) L'autofinancement**

L'autofinancement appelé (paiement comptant) est une forme de financement représentant un apport personnel, car l'entrepreneur commence à rechercher dans ses propres ressources (l'argent mis de côté) et il place son apport personnel dans la start-up.

Ce financement consiste pour la start-up de financer ses investissements et sa croissance avec ses propres ressources sans faire appel à d'autres capitaux étrangers.

#### **b) Le Love money ou les 3F**

Le love money, traduit littéralement de l'anglais par « l'argent de l'amour », constitue un moyen de financer la création d'une entreprise. Des acteurs qui investissent généralement en premier lorsque l'entrepreneur lance une idée sont nommés les 3F's : family, friends and fools. L'argent investi par les 3F's est appelé « Love Money ».<sup>6</sup>

Il désigne les fonds apportés par l'entourage proche d'un entrepreneur car ce sont les seules personnes qu'il peut convaincre pour obtenir un financement.

Le financement interne est cependant limité et se révèle le plus souvent insuffisant. Les jeunes entreprises innovantes doivent ainsi recourir au financement externe alors qu'elles ne se situent que dans les premières phases de la mise en place du projet innovant, parfois avant même d'avoir débuté la commercialisation de leur produit.<sup>7</sup>

## **2. Les financements externes**

Le plus souvent, les financements externes sont des financements provenant des organismes financiers ou bien par différents dispositifs d'aides. En Algérie, il existe une panoplie de dispositifs de financement dédiés aux jeunes entrepreneurs, prévue par des dispositifs de l'Etat qui vont permettre d'accompagner ces jeunes dans leurs premières étapes.

#### **a) Les prêts bancaires**

L'emprunt bancaire est évidemment la solution de financement d'un projet de création d'entreprise le plus largement utilisé par le porteur de projet. Dans ce cas, le dirigeant doit généralement s'engager à titre personnel pour se porter caution de la structure pour ses dettes.

<sup>6</sup> Lonez, Mathilde. Comment déterminer le mode de financement le plus adapté pour les start-ups en Belgique lors de la phase de lancement ?. Louvain School of Management, Université catholique de Louvain, 2018.Prom. : Percy, Thierry p.13.. <http://hdl.handle.net/2078.1/thesis:15418> .

<sup>7</sup> Frédérique Savignac, Quel mode de financement pour les jeunes entreprises innovantes Financement interne, prêt bancaire, ou capital-risque ? Revue économique 2007/4 (Vol. 58), p.864.

Toutefois, pour les start-up en raison de leurs fragilités, la plupart des banques évitent leurs financements car le processus de décision d'octroi de crédit est complexe et les taux d'intérêt de l'emprunt sont variables et élevés et dépendent de plusieurs caractéristiques comme exemple la solvabilité du porteur de projet, c'est-à-dire la capacité de remboursement face à la dette, en mesure l'évolution du taux d'inflation et la politique monétaire générale. De ce fait, le risque est donc intégré au taux d'intérêt en tenant compte de la durée du prêt et de la nature du projet. Aussi, les garanties demandées ne peuvent pas présenter, dans tous les cas, un avancement d'un apport en fonds propres conséquent. Et enfin, la plus importante raison est que les crédits classiques qu'elles proposent ne sont pas adaptés à leurs besoins.

En conclusion, il est plutôt rare que les banques sont enclines à prêter d'importante sommes d'argent aux jeunes entreprises et ce, pour les raisons de manque d'actifs par ces derniers à offrir en garantie, ce qui induit à la faible probabilité d'être remboursé par une entité ne générant aucun revenu, jumelé à ça un trop court historique ayant pour cause leurs manques d'expériences.

#### **b) Les aides et subventions de l'état :**

L'Algérie développe une politique de soutien affirmée à l'entrepreneuriat. Étant donné que l'Etat a mis à la disposition des jeunes porteurs de projet, plusieurs dispositifs notamment pour soutenir la création, l'accompagnement et le développement des start-up. Plusieurs mesures ont été prises à ce sujet et des programmes ont été introduits dans un objectif d'encouragement de l'entrepreneuriat. Parmi ces mesures et les acteurs les plus importants on citera ce qui suit :

##### **- Le Fonds d'appui et de développement de l'écosystème "start-up"**

Instauré par la Loi de finance pour 2020<sup>8</sup> et la loi de finances complémentaire pour 2020<sup>9</sup>, le compte d'affectation spéciale n° 302-150 intitulé « Fonds d'appui et de développement de l'écosystème "start-up" » retrace en recettes : la dotation de l'Etat, les produits des taxes fiscales et parafiscales, les dons et legs et toutes autres ressources et contributions.

Par ailleurs ce compte, couvre en dépenses : le financement des études de faisabilité, de l'élaboration du business plan, des assistances techniques, des frais liés à la création d'un prototype, des formations, mais aussi de de l'incubation des "start-up" et la promotion de l'écosystème start-up. Les

<sup>8</sup> Loi n° 19-14 du 14 Rabie Ethani 1441 correspondant au 11 Décembre 2019 portant loi de finances pour 2020.J.O n°81 du 30 décembre 2019.p.3.

<sup>9</sup> Loi n° 20-07 du 12 Chaoual correspondant au 04 Juin 2020, portant loi de finances complémentaire pour 2020. J.O n°33 du 4 juin 2020.p.4.

modalités de fonctionnement du compte d'affectation spéciale intitulé "Fonds d'appui et de développement de l'écosystème start-up", sont fixées par le décret exécutif n° 21-303 du 1er août 2021.<sup>10</sup>

- **L'Agence nationale de gestion du micro-crédit (ANGEM)**

L'ANGEM est créée par le décret exécutif n° 04-14 du 22 janvier 2004<sup>11</sup>. C'est un organisme public à caractère spécifique qui dans une première option, propose l'octroi de microcrédits non rémunérés, c'est-à-dire sans intérêt, à des catégories de citoyens âgés de plus de 18 ans, en situation de chômage, d'emploi précaire disposant de petits revenus instables et irréguliers ou sans revenus. Ce type de financement intervient à l'achat à l'occasion de l'achat des matières premières nécessaires à la réalisation des activités de la jeune pousse.

- **Agence nationale d'appui et de développement de l'entrepreneuriat (ANADE)**

Agence nationale d'appui et de développement de l'entrepreneuriat (ANADE) anciennement appelée l'Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ) ce changement de dénomination est depuis novembre 2020<sup>12</sup>. Cette agence est un organisme public chargé de la gestion d'un fonds de crédit pour la création d'entreprises. Elle accompagne les porteurs de projets pour la création et l'extension des micro-entreprises. Aussi, elle octroie une aide financière par l'apport de fonds sous forme de prêt.

- **La caisse nationale d'assurance chômage (CNAC)**

La caisse nationale d'assurance chômage (CNAC), est un organisme public de sécurité sociale chargé de l'indemnisation des salariés ayant perdu leur emploi pour raison économique. Elle gère un fonds de crédit pour la création d'entreprises. Elle participe au service public de l'emploi. L'agence assure la mise en œuvre de la politique de développement des PME, en matière d'émergence, de croissance et de pérennisation des PME en coordination avec les secteurs concernés.<sup>13</sup>

<sup>10</sup> Décret exécutif n° 21-303 du 22 Dhou El Hidja 1442 correspondant au 1er août 2021 fixant les modalités de fonctionnement du compte d'affectation spéciale n° 302-150 intitulé « Fonds d'appui et de développement de l'écosystème start-up », J.O n°60 du 05/08/2021. p.10-11.

<sup>11</sup> Décret exécutif n° 04-14 du 29 Dhou El Kaada 1424 correspondant au 22 janvier 2004 portant création et fixant le statut de l'agence nationale de gestion du micro-crédit. J.O n°6 du 25/01/2004. p. 6.

<sup>12</sup> 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. J.O n°70 du 25/11/2020.p.8.

<sup>13</sup> <https://www.industrie.gov.dz/>

Cette institution a mis en œuvre un dispositif de soutien à la création et à l'extension d'activités pour les chômeurs promoteurs âgés de 30 à 50 ans. Elle octroie une aide financière par l'apport de fonds sous forme de prêt.

### III. Les modes de financement alternatifs

Les modes de financement alternatifs se dévoilent comme des alternatives intéressantes car les modes de financement traditionnels sont devenus difficilement accessibles pour les start-up.

#### 1. La prise de participation au capital

La prise de participation au capital ou le Capital Investissement aussi appelé "Venture capital" s'exerçait en Algérie, par plusieurs intervenants depuis les années 90.<sup>14</sup> Il représente un mode de financement en fonds propres aux entreprises non cotées qui ont un fort potentiel de croissance. Comparé à certains pays développés, c'est un segment de financement très faiblement développé en Algérie. Parmi les sociétés de Capital Investissement on citera ce qui suit :

##### - SOFINANCE

SOFINANCE spa, Société Financière d'Investissements, de Participations et de placement, est un établissement financier public agréé par la Banque d'Algérie le 09 janvier 2001. Elle est dotée d'un capital social de 10 000 000 000 DA.<sup>15</sup>

Elle collabore dans toute activité de production de biens et de services à l'exclusion des activités de commerce et d'agriculture. L'activité de SOFINANCE couvre la participation au capital. C'est un financement qui consiste en des apports en numéraires aux fonds propres des entreprises en création, développement et restructuration. Ceci permet à SOFINANCE de devenir un actionnaire actif et ensuite elle cède ses parts sociales (ou actions) au terme d'une période définie dans le pacte des actionnaires.

##### - El Djazair Istithmar

La société « El Djazair Istithmar. Spa » est une société de capital investissement créée le 28 décembre 2009 et elle est opérationnelle depuis le 07 juillet 2010.<sup>16</sup> Elle représente une filiale de deux banques publiques en l'occurrence la BADR et la CNEP Banque. L'activité de cette société est de prendre des participations en numéraire, minoritaires et temporaires dans le capital social d'une petite et moyenne entreprise et par conséquent toute

<sup>14</sup> Abadi Mohamed et Mairif Asma, Le capital Investissement : Une Voie de Financement Alternatif, مجلة الدراسات الاقتصادية المعاصرة, n°01/2016.

<sup>15</sup> <https://sofinance.dz/presentation/>

<sup>16</sup> <https://www.eldjazair-istithmar.dz>

opération consistant en des apports en fonds propres et en quasi-fonds propres.

#### - FINALEP

La FINALEP Spa « La Financière Algérienne de Participation - FINALEP Spa (Ex. Financière Algéro-Européenne de Participation) » a été créée le 30 juin 1991.<sup>17</sup>

L'activité de cette société est la participation, pour son propre compte ou pour le compte de tiers et ce, en vue de sa rétrocession, au renforcement des fonds propres des petites et moyennes entreprises.

### 2. Gain des concours

En vue d'encourager les créations de start-up et les porteurs de projets innovants, il existe plusieurs types de concours, dans différents domaines, organisés par des institutions publics et privés et les gagnants remportent en général un prix sous la forme d'un capital (argent). La participation à un concours ou à appel de projet constitue une possibilité de financement pour la création des start-ups. Comme illustration : Concours "THAKAFA-UP Challenge", organisé par le ministère de la Culture et des Arts, en collaboration avec le ministère délégué chargé de l'Economie de la connaissance et des Startup Oreedoo<sup>18</sup>.

### 3. Le financement participatif

Le financement participatif appelé également « financement par la foule, de l'Anglais CrowdFunding ». Mot composé de crowd qui veut dire la foule et funding qui désigne financement.<sup>19</sup> Il représente un mécanisme de financement alternatif à la levée de fonds traditionnelle. Ce mode de financement s'est répandu grâce à l'avènement d'internet et des réseaux sociaux ; il permet la collecte de fonds, sur une plateforme Internet, en mettant en relation des porteurs de projets avec des particuliers souhaitant soutenir ces derniers.

Ce mode de financement en Algérie a été institué en vertu de l'article 45 de la loi de finances complémentaire pour l'année 2020.<sup>20</sup>

## Section 2 : La réalité du financement des start-up en Algérie

La question des startups en Algérie a été d'une grande importance, le pays s'est récemment tourné vers cette entreprise en lui donnant la place du pilier

<sup>17</sup> <https://www.finalep.dz/notre-societe/>

<sup>18</sup> Remise des prix de la 1er édition du Concours "THAKAFA-UP Challenge", Algérie presse service du 14 Mars 2021, Récupéré de <https://www.aps.dz/culture/119063-remise-des-prix-de-la-1ere-edition-du-concours-thakafa-up-challenge>

<sup>19</sup> <https://www.crowdfundingfactory.fr/crowdfunding-definition-origine-philosophie/>

<sup>20</sup> Ordonnance n° 20-07 du 4 juin 2020.p.12.

de l'économie nationale. Mais malgré le dynamisme de cette entreprise, elle se heurte à un environnement de financement faible et fait face à certains blocages qui freinent, voire enrayent son développement. Ce qui menace certaines d'entre elles à mettre la clef sous le paillason.

## **I. La vision de l'Algérie sur les start-up**

Afin d'amorcer le plus rapidement une rupture claire sur le plan de la gouvernance macroéconomique, un autre modèle de croissance s'impose. Il est impératif que l'Algérie compte sur un autre modèle de croissance économique autre que les hydrocarbures entre autres les start-up et ce, en raison de la contraction du secteur des hydrocarbures. En effet, promouvoir la start-up pourrait représenter un moyen de libérer le pays de sa dépendance aux hydrocarbures. Une dépendance qui n'a que trop duré à plus forte raison que les énergies fossiles ne constituent plus une assurance pour l'avenir du pays. Donc, se libérer des hydrocarbures ne s'agit plus d'un choix mais plutôt d'une obligation. D'ailleurs, l'ensemble des pays développés se sont inscrits tous dans la transition énergétique.

La motivation de l'Algérie de rendre la start-up un levier important de développement de l'innovation et de l'économie numérique et d'amélioration des services à la population est un pas vers l'avant, ce qui implique entre autres une nouvelle politique industrielle qui s'appuiera sur la redynamisation d'un secteur public réformé et l'implication du secteur privé à travers un réseau de PME et de start-up. Ces dernières font donc partie intégrante de l'équation de résolution des défis du pays algériennes.<sup>21</sup>

Pour ce faire, le gouvernement est dans l'obligation de réfléchir à une politique pour mettre en place un écosystème adéquat qui va appuyer l'essor des start-up dans le cadre de sa création, son développement et son expansion.

### **1. Les atouts de la vision algérienne sur la start-up**

Dans la plupart des pays, la start-up constitue un vecteur d'accélération de leur productivité et de leur développement, grâce à l'innovation, à la créativité et à un nouvel esprit d'entreprise. C'est pour cette raison que l'objectif de l'Algérie est de faire de la start-up et l'innovation le fer de lance de l'économie algérienne.<sup>22</sup>

L'esprit start-up a des avantages, les plus importants sont ce qui suit :

<sup>21</sup> Abdelrahmi Bessaha, Pour une nouvelle approche des start-up en Algérie, Transformer des problèmes en opportunités, EL Watan , 08 /02/ 2021 récupéré de <https://www.elwatan.com/pages-hebdo/sup-eco/transformer-des-problemes-en-opportunités-08-02-2021>

<sup>22</sup> Selon les propos de Yacine Oualid ministre délégué aux Start-up lors de son interview par Par Debbo Mballo -22 février 2020, « Les startups et l'innovation doivent devenir le fer de lance de l'économie algérienne », récupéré de <https://www.vivafrik.com/2020/02/22/les-startups-et-linnovation-doivent-devenir-le-fer-de-lance-de-leconomie-algerienne-selon-yacine-oualid-a34919.html>

### **a) La créativité**

L'esprit créateur est un élément prépondérant dans le démarrage et l'exploitation de la start-up. Dans ce sillage, l'Algérie est vêtue d'une jeunesse qui représente une force vive, elle est riche des aspirations propres et d'une volonté d'emprunter le chemin de l'entrepreneuriat pour transformer des problèmes en opportunités.

Malgré que la créativité est un avantage à l'esprit start-up; en Algérie cette idée s'embrouille pour toute personne qui se lance dans une start-up, en raison du contexte économique difficile et surtout qu'il s'agit d'un pays en récession, ce qui implique une nouvelle approche, des ambitions et de la persistance pour les entreprises innovantes, créatrices de richesse et d'emplois.

### **b) Une économie et une société numériques inclusives**

La révolution numérique a transformé nos vies et nos sociétés à une vitesse et dans une mesure sans précédent. Cette transformation numérique est engagée dans les économies, les administrations et les sociétés à divers niveaux (santé, éducation, transports, loisirs, ... etc.). Partant de cette conception, elle peut contribuer grandement à la réalisation des objectifs : promouvoir la croissance économique, garantir de stimuler l'innovation, générer des gains d'efficacité, améliorer les services et, partant, de favoriser une croissance plus inclusive et plus durable, avec des effets bénéfiques sur le bien-être.

En conclusion, l'appui que le Gouvernement a consacré à la promotion de la start-up, représente un double enjeu. Elle se traduira par une évolution de l'économie en dehors des hydrocarbures. Ainsi, elle apportera une réponse à une problématique macroéconomique dont souffre le pays depuis des décennies comme le taux de chômage et le problème de la diversification de l'économie. L'objectif est donc d'absorber le taux de chômage et diversifier l'économie.

## **2. Les difficultés d'accès au financement des start-up**

En Algérie, dans le domaine des start-up, du fait de l'adoption d'idées innovantes et créatives, généralement risquée ; l'expérience a dévoilé que les obstacles d'accès au financement les plus influençables dont souffre ce type d'entreprises sont cités dans les points suivants :

- La méfiance des institutions financières au sujet des start-up ce qui engendre des difficultés d'accès aux différents moyens de financement, et aux différentes possibilités de crédits et de garanties ;
- La lenteur des procédures des financements bancaires, en général les banques n'ont aucune idée sur leurs clients et ne les connaissent pas

suffisamment, ainsi elles apprécient mal la solvabilité de entrepreneurs, c'est-à-dire la capacité de remboursement face à la dette;

- La problématique de l'accès aux ressources foncières en raison de la complexité et de la lourdeur bureaucratique et procédures administratives, la bureaucratie, des blocages à différents niveau, manque d'organisation et manque de transparence ;
- Insuffisance d'investisseurs qui ont peur de se projeter ;
- Un abaissement remarquable sur le plan d'encadrement des jeunes à la création des start-up, de suivi, d'accompagnement et de gestion.

Les difficultés d'accès au financement des start-up mettent en lumière un environnement défavorable au développement des start-up.

### **3. Les caractéristiques générales de l'environnement de financement des start-up en Algérie :**

Malgré les incessantes tentatives, des autorités algériennes depuis la fin des années 1980 pour mettre en œuvre de réformes dans le secteur financier, ce dernier est toujours dans la tourmente. Ces réformes n'ont pas eu de résultats significatifs dans le développement du système financier algérien, car le secteur a été affronté à un certain nombre de problèmes et de déséquilibre, qui contrarient le climat des affaires dans le pays, et qui sont à la base de sa dépendance à l'égard du secteur public. Parmi ces problèmes la prédominance de l'État dans le capital des entreprises, la faiblesse, des ressources humaines et technologiques, au sein de ce secteur, aussi la déficience et l'absence de base juridique pour l'activité des marchés des capitaux algérien.

L'Algérie se révèle lente à mettre en œuvre ses réformes, mais dispose d'une intermédiation financière remarquable, le pays devrait vraiment aller plus loin si les différents obstacles disparaissent. Il est temps que le pouvoir public s'engage dans une restructuration complète du secteur financier étant donné les efforts fournis jusqu'ici et la nécessité d'atténuer les effets négatifs de la crise financière mondiale qui fait rage.<sup>23</sup>

## **II. La labellisation des start-up et les avantages fiscaux**

Le concept de start-up en Algérie est resté vague au cours des dernières années, étant donné l'absence d'un cadre juridique explicite qui clarifie se terme et conditions pour la création de ce type d'institution, il a fallu attendre la sortie du décret exécutif n° 20-254 du 15 septembre 2020,<sup>24</sup> pour que le

<sup>23</sup> Rapport sur la compétitivité en Afrique 2009, World Economic Forum, Committed to Improving the State of the World, p.77. récupéré de <https://www.afdb.org/sites/default/files/documents/publications/>

<sup>24</sup> Décret exécutif n° 20-254 du 27 Moharram 1442 correspondant au 15 septembre 2020 portant création du comité national de labélisation des « Start-up », des « Projets innovants » et des « Incubateurs » et fixant ses missions, sa composition et son fonctionnement. J.O n°55 du 21/09/2020. p.10.

label « start-up » devient le signe qualifiant d'une start-up. Ce label est accordé à la start-up répondant aux conditions énoncées dans ledit décret.

### **1. Conditions d'attribution du label « start-up »**

Le label Startup est octroyé, conformément à l'article 11 du décret exécutif n° 20-254 du 15 septembre 2020, susmentionné, à chaque société de droit algérien qui remplit les conditions suivantes :

- La société ne doit pas exister depuis plus de huit (8) ans ;
- Le modèle d'affaires de la société doit s'appuyer sur des produits, des services, le business model ou tout autre concept innovant ;
- Le chiffre d'affaires 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'investissement 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.

Contrairement à la plupart des pays du monde, le législateur algérien n'a pas requis l'innovation comme fondement pour accorder le label « start-up », et n'a pas non plus mentionné la norme technologique dans les critères de classification des start-up.

### **2. Les avantages fiscaux**

La loi de finance pour 2020 modifiée, a annoncé plusieurs mesures incitatives et une réglementation simplifiée pour les start-up, on citera ce qui suit :

- L'exonération de l'IBS et de la TVA pour les transactions commerciales, aux start-up introduites par la loi de finances pour 2020<sup>25</sup> ;
- L'exonération de la TAP et de l'IRG ou de IBS et ce, pour une durée de trois (3) années, à compter de la date de début d'activité. Par ailleurs, les équipements acquis par les start-up, au titre de la réalisation de leur projet d'investissement, sont exonérés de TVA.

Enfin, étant donné que le label start-up est devenu un « passeport » pour les start-up, la loi de finances pour 2021<sup>26</sup>, a modifié l'article 33 de la loi de finances complémentaire pour 2020, en précisant qu'à compter de la date d'obtention du label start-up, avec une (1) année supplémentaire, en cas de renouvellement, les entreprises disposant du label start-up bénéficient des avantages fiscaux pour une durée de quatre (4) ans.

<sup>25</sup> Article 69 de la loi n° 19-14 du 11 décembre 2019. p.26.

<sup>26</sup> Article 86 de la loi n° 20-16 du 31 décembre 2020 portant loi de finances pour 2021. J.O n°83 du 31/12/2020.p35.

## Conclusion:

Les transformations économiques et technologiques tendent une tendance à la promotion de start-up qui est devenue l'actualité de l'Algérie, un pays qui possède d'importantes ressources matérielles et humaines. Mais, si le pouvoir public veut que l'Etat apparaisse parmi les pays émergents et veut faire de la start-up le pilier de l'économie nationale, l'adoption d'une stratégie entrepreneuriale à long terme s'impose.

Le paramètre de financement est l'un des plus importants inconvénients qui touche les start-up. Pour les jeunes porteurs de projets c'est un paramètre incitatif et motivant pour permettre de mettre en application leur compétence, savoir et savoir-faire. De ce fait, ces derniers doivent bien être accompagnés à chaque étapes de la maturation de la start-up. La mise en place de politiques publiques d'aide au financement des start-up est d'une grande importance pour faciliter l'émergence du processus de l'innovation dans les PME. Ainsi les recommandations qui découlent de notre étude, pourraient améliorer considérablement la pérennité des start-up, elles sont comme suit :

- Changer les mentalités et propager la culture start-up à tous les niveaux et dans tous les domaines ;
- La nécessité de mettre en place un environnement adapté pour le développement des start-up ;
- L'adoption d'un cadre réglementaire approprié au financement des start-up, ainsi que la sensibilisation des agents économiques à ce nouveau mécanisme de financement ;
- La nécessité de réformer et développer l'environnement de financement des start-up et de développer les alternatives de financement qui s'offrent à elles ;
- Encourager à créer des banques spécialisées à financer les start-up ou mettre en place des institutions financières spécialisées pour ces entreprises ;
- Améliorer et faciliter les conditions d'emprunt ;
- Développer la culture de financement électronique et l'investissement via des sites ;
- Faire le porte à porte comme démarche de prospection, pour bénéficier d'une aide financière, chez les responsables des grandes entreprises privées et essayer de les convaincre ;
- Améliorer le volet fiscal et juridique (législatif) ;
- Apprendre de l'expérience des autres pays.

En final, la start-up exige une appréciation plus pertinente, si on veut qu'elle soit le poumon de l'économie. Il importe de prendre en considération toute contrainte qui entrave son essor notamment le financement.

### Références bibliographiques :

#### A. Textes juridiques

- Loi n° 20-16 du 31 décembre 2020 portant loi de finances pour 2021. JO n°83 du 31 décembre 2020.
- Loi n° 20-07 du 04 Juin 2020, portant loi de finances complémentaire pour 2020. JO n°33 du 4 juin 2020.
- Loi n° 19-14 du 11 Décembre 2019 portant loi de finances pour 2020. J.O n°81 du 30 décembre 2019.p.3.
- Décret exécutif n° 21-303 du 1er août 2021 fixant les modalités de fonctionnement du compte d'affectation spéciale n° 302-150 intitulé « Fonds d'appui et de développement de l'écosystème start-up », J.O n°60 du 05/08/2021.
- 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. J.O n°70 du 25/11/2020.
- Décret exécutif n° 20-254 du 15 septembre 2020 portant création du comité national de labélisation des « Start-up », des « Projets innovants » et des « Incubateurs » et fixant ses missions, sa composition et son fonctionnement. J.O n°55 du 21/09/2020.
- Décret exécutif n° 04-14 du 22 janvier 2004 portant création et fixant le statut de l'agence nationale de gestion du micro-crédit. J.O n°6 du 25/01/2004.

#### B. Articles scientifiques

- Frédérique Savignac, Quel mode de financement pour les jeunes entreprises innovantes Financement interne, prêt bancaire, ou capital-risque? Revue économique n°4 (Vol. 58), 2007.
- GUESMIA Madjid, Financement participatif : mécanisme d'appui et d'accompagnement des projets de développement. L'expérience algérienne, دراسات في حقوق الإنسان, Université Mouloud MAMMERRI de Tizi-Ouzou, Faculté des sciences économiques sciences commerciales et de gestion, volume 03, n°02, 2019.
- Stéphanie Gagnon, M. Sc. en Gestion de l'innovation, Jetpack Innovation, Startup : contrôler sa croissance sans dérapier ! 21/01/2020

### C. Articles de Journal

- Abdelrahmi Bessaha, Pour une nouvelle approche des start-up en Algérie, Transformer des problèmes en opportunités, EL Watan.

### D. Webographie

- [https://www.afdb.org/sites/default/files/documents/publications/rapport\\_sur\\_la\\_competitivite\\_en\\_afrique\\_2009.pdf](https://www.afdb.org/sites/default/files/documents/publications/rapport_sur_la_competitivite_en_afrique_2009.pdf)
- <https://www.crowdfundingfactory.fr/crowdfunding-definition-origine-philosophie/>
- <https://www.eldjazair-istithmar.dz>
- <https://www.elwatan.com/pages-hebdo/sup-eco/transformer-des-problemes-en-opportunités->
- <https://www.finalep.dz/notre-societe/>
- <https://www.forbes.fr/business/limportance-de-largent-dans-les-differentes-etapes-de-la-creation-dune-start-up/>
- <http://hdl.handle.net/2078.1/thesis:15418>
- <https://www.idp-innovation.com/startup-controler-sa-croissance-sans-deraper/>
- <https://www.keobiz.fr/creer-votre-entreprise/articles/creation-de-votre-start/>
- <http://www.linternaute.fr/proverbe/101/l-argent-est-le-nerf-de-la-guerre/>
- <https://sofinance.dz/presentation/>
- <https://www.vivafrik.com/2020/02/22/les-startups-et-linnovation-doivent-devenir-le-fer-de-lance-de-leconomie-algerienne-selon-yacine-oualid-a34919.html>

### المراجع باللغة العربية

#### مقالات

- حناش إلياس و بوفنغور خديجة، المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الواقع ومتطلبات التطوير، الكتاب الجماعي الدولي المحكم/ إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية والمستحدثة تأليف: مجموعة من الباحثين، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير-جامعة جيجل، الإيداع القانوني: مارس 2021.
- عريس عمار وبن زاير عبد الوهاب، مشاكل التمويل التقليدي للمؤسسات الناشئة والآليات والبدائل التمويلية الكفيلة لمواجهتها، الكتاب الجماعي الدولي المحكم/ إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية والمستحدثة تأليف: مجموعة من الباحثين، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير-جامعة جيجل، الإيداع القانوني: مارس 2021.

– مصطفى بورنان، علي صولي، الاستراتيجيات المستخدمة في دعم و تمويل المؤسسات الناشئة-  
حلول لإنجاح المؤسسات الناشئة-، مجلة دفاتر اقتصادية، المجلد رقم 11 العدد 01 سنة 2020.