République Algérienne Démocratique et Populaire

Ministère de L'Enseignement Supérieure et de la Recherche Scientifique

UNIVERSITE AKLI MOHAND OULHADJ – BOUIRA

Thèse en vue de l'obtention du doctorat

en sciences économiques

Spécialité : Finance d'entreprise

Présentée par :

AIT FELLA YANIS

Titre

Les Startups comme levier de la transition économique en Algérie : enjeux et perspectives.

Devant le jury d'examen composé de :

Nom & Prénom	Grade	Établissement d'origine	Qualité
M. MANCER ILYES	Professeur	Université de Bouira	Président
M. AIT AKKACHE SAMIR	Professeur	Université de Bouira	Rapporteur
Mme MERMAT NABILA	Professeur	Université de Bouira	Co-Rapporteur
Mme AYAD KHALIDA	MCA	Université de Bouira	Examinatrice
Mme CHIKH-AMNACHE SABRINA	Professeur	UMMTO (Tizi Ouzou)	Examinatrice
Mme MERZOUK FARIDA	MCA	Université de Bouira	Examinatrice
M. MOUHOUBI AISSA	Professeur	Université de Béjaïa	Examinateur

Année Universitaire : 2025- 2026

Remerciements

Il m'est particulièrement agréable d'exprimer mes sincères remerciements à toutes les personnes qui ont contribué, de près ou de loin, à la réalisation de cette thèse.

J'adresse avant tout ma profonde gratitude à mon directeur de thèse, Professeur **Samir AIT AKKACHE**, pour son accompagnement constant, la rigueur scientifique qu'il m'a transmise et la confiance qu'il m'a accordée tout au long de ce travail. Son expertise et ses précieux conseils ont constitué pour moi une source d'inspiration et d'enrichissement permanents.

Mes vifs remerciements vont également à Madame **MERMAT Nabila**, ma co-encadrante, pour sa disponibilité, son écoute et la bienveillance avec laquelle elle a guidé mes réflexions. Son apport méthodologique et ses encouragements ont grandement facilité la progression de cette recherche.

Je tiens aussi à exprimer ma reconnaissance à Madame **Sophie BOUTILLIER**, enseignante-chercheuse à l'Université du Littoral-Côte d'Opale en France, pour l'attention qu'elle a portée à mes travaux, ses orientations théoriques constructives et la pertinence de ses remarques scientifiques

Ma gratitude va également à Monsieur **SADOUD Ahmed,** professeur à l'Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, pour ses échanges enrichissants, ses conseils éclairés et son soutien généreux.

Je souhaite remercier l'ensemble des enseignants de la Faculté des sciences économiques et de gestion de l'Université de Bouira, pour la qualité de leur enseignement et leur accompagnement tout au long de mon parcours académique. J'adresse plus particulièrement mes sincères remerciements à Monsieur YAHYAOUI Ahmed, Madame SAOUD Wassilla et Madame Merzouk Farida, pour leur appui, leurs précieux conseils et leurs encouragements continus qui ont contribué à donner forme à ce travail.

À toutes celles et ceux qui, de près ou de loin, ont soutenu mes efforts, trouvé les mots justes aux moments d'incertitude et apporté leur confiance, j'adresse ma reconnaissance la plus sincère

DEDICACES

De tout cœur, je dédie cette thèse à mon père et à ma mère, à qui je dois cette fierté née des réalisations du passé, du présent et de l'avenir. Que Dieu, le Miséricordieux, les bénisse.

Je la dédie également à mes frères et sœurs, ainsi qu'à la mémoire de mon frère et de mon épouse. Que Dieu, le Tout-Puissant, ait pitié de leurs âmes.

....

RESUME

Résumé :

Cette présente étude a pour objectif de répondre à une question centrale qui consiste à déterminer dans quelle mesure les startups algériennes peuvent constituer un levier pour la transition économique du pays. Elle s'appuie sur trois variables déterminantes : l'adéquation de l'écosystème entrepreneurial, l'influence des réseaux de relation informels et le rôle des institutions selon la théorie de North, considérées comme un cadre structurant des interactions économiques et de l'évolution des comportements entrepreneuriaux dans le contexte algérien.

L'étude a démontré que, pour que les startups algériennes puissent assumer pleinement leur rôle dans la diversification économique, une transformation systémique s'impose. Celle-ci doit articuler une réforme institutionnelle visant à renforcer la gouvernance, la fluidité des mécanismes de financement et l'équité territoriale de l'accompagnement entrepreneurial. Elle doit également promouvoir un renouvellement culturel propice à la prise de risque et à l'innovation collaborative, tout en intégrant les réseaux informels dans une dynamique de régulation et de valorisation du capital social.

Mots clés : Startups, écosystème entrepreneurial, réseaux de relation informels, théorie institutionnelle, Algérie.

Classification Jel : M13, L26, D85, O17, O55.

Abstract:

The present study aims to address a central question: to what extent can Algerian startups serve as a catalyst for the country's economic transition? The analysis is based on three key variables: the adequacy of the entrepreneurial ecosystem, the influence of informal relationship networks, and the role of institutions as shaped by North's theory, which is understood here as a structuring framework for economic interactions and the evolution of entrepreneurial behaviors in the Algerian context.

The study demonstrates that for Algerian startups to fully play their role in economic diversification, a systemic transformation is required. Such a transformation should involve institutional reforms to strengthen governance, streamline financial mechanisms, and ensure territorial equity in entrepreneurial support. It must also promote a cultural renewal that encourages risk-taking and collaborative innovation, while integrating informal networks into processes that regulate and valorize social capital

Keywords: Startups, entrepreneurial ecosystem, informal relationship networks, institutional theory, Algeria.

JEL Classification : M13, L26, D85, O17, O55

Table des matières

Introduction générale : 1

Chapitre I : Fondements théoriques, cadres conceptuels et dynamiques des écosystèmes entrepreneuriaux. .....

Introduction 10

1- Analyse des éléments clés à prendre en compte 11

1-1) Economie de la connaissance 12

1-2) Entrepreneuriat et esprit d'entreprendre 16

1-2-1) Entrepreneuriat 16

1-2-2) L'entrepreneur 18

1-2-4) Esprit d'entreprendre 27

1-3) Les Startups 29

1-4) L'écosystème entrepreneurial 36

1-4-1) Généralités sur l'écosystème entrepreneurial 36

1-4-2) L'accompagnement entrepreneurial 39

1-4-3) L'université entrepreneuriale 42

1-5) Les startups dans les pays en développement défis spécifiques et opportunités :.... 43

2- Modèles théoriques et cadres conceptuels 53

2.1) Le modèle de l'écosystème entrepreneurial (Isenberg, 2010) : éléments clés du succès des startups. 53

2.1.1) Culture entrepreneuriale : 55

2.1.2) Politiques publiques : 58

2.1.3 Accès au financement : 59

2.1.4) Marché :..... 62

2.1.5) Capital humain 64

2.1.6) Soutien institutionnel (infrastructures, incubateurs, services, mentorat, etc.).. 65

2-2) La théorie des réseaux 69

2-3) La théorie institutionnaliste 77

Conclusion du premier chapitre *:* 84

Chapitre II : L'écosystème entrepreneurial des startups en Algérie : enjeux institutionnels, spécificités contextuelles et analyses comparatives. 87

Introduction 87

1) Comprendre la dynamique entrepreneuriale en Algérie : enjeux structurels, trajectoire historique et obstacles institutionnels à la transition vers l'économie de la connaissance ... 88

1.1) Défis, politiques et perspectives de la transition de l'Algérie vers l'économie de la connaissance 88
1.2 Historique de l'activité entrepreneuriale en Algérie : une trajectoire étatique et centralisée 93
1.3) Les fondements institutionnels et culturel de l'inertie économique : une lecture nordhienne de la transition inachevée en Algérie 99
2) L'écosystème entrepreneurial des startups en Algérie : une analyse fondée sur le modèle d'Isenberg : 103
2-1) Culture entrepreneuriale : 104
2-2) Politiques publiques : 108
2-3) Accès au financement : 110
2-4) Marché 116
2-5) Capital humain (talents) 119
2-6) Soutien institutionnel (infrastructures, incubateurs, services, mentorat, etc.) 121
3) Les réseaux de relations informels dans le contexte algérien : entre opportunités et limites : 126
3-1) L'importance des réseaux de relation informels dans le financement, l'accès aux ressources et le développement des partenariats pour les entrepreneurs en Algérie : 126
3-2) Les contraintes des réseaux de relation informels : industrialisation entravée et pratiques de rente et de clientélisme : 130
4) Analyse comparative des écosystèmes entrepreneuriaux dans les pays émergents : impacts des politiques de soutien, des clusters technologiques et des réformes institutionnelles (Inde, Brésil, Rwanda, Nigeria) 132
4.1) Inde et le Brésil : 132
4-2) Rwanda et Nigeria : 137
Conclusion du deuxième chapitre 142
Chapitre III : Dispositif méthodologique et vérification empirique des deux hypothèses de recherche. .....
Introduction 151
1. Méthodologie de la recherche empirique 152
1.1) Approche et démarche méthodologique 152
1.2) Collecte et analyse des données 153
1.3) Critères de sélection et échantillonnage 163
1.4) Limites méthodologiques : 165
2. Vérifications empiriques des hypothèses de recherches. 167
2.1) Influence des réseaux de relation informels sur l'émergence des startups 167

2.2) Analyse de l’écosystème startups en Algérie 199
3. Comparaison avec d’autres expériences internationales :..... 234
3.1) Les modèles de succès d'autres pays (Rwanda, Nigeria, Brésil, Inde) : enseignements pour l'Algérie : 234
3.2) Contraintes algériennes Vs pratiques internationales :..... 235
4. Recommandations stratégiques :..... 236
4.1) Propositions pour améliorer l'écosystème entrepreneurial des Startups en Algérie ... 236
4.2) Stratégies pour surmonter les inerties institutionnelles, et l’influences négative des réseaux de relation informels à travers les pratiques de rente et de clientélisme : 238
Conclusion générale 242
Bibliographie. .....
Ouvrages .....
Articles .....
Sites Web .....
Autres (rapports, thèses, officiels) .....
Annexes .....

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Innovation Standardisée et contextuelle. 27
Tableau 2 : Les facteurs de réussite des startups selon BERKUS, GROSS, et PAYNE 35
Tableau 3 : Les différentes formes d'accompagnement. 39
Tableau 4 : Financements selon le cycle de vie de la start-up. 62
Tableau 5 : Analyse des dimensions de la culture entrepreneuriale selon Toulouse (1990) et leur manifestation dans le contexte algérien. 105
Tableau 6 : Synthèse comparée des contributions économiques des startups et de leurs facteurs d'ancrage institutionnels (Inde, Brésil, Rwanda, Nigeria). 142
Tableau7 : Niveaux de l'échelle de Likert à cinq points 154
Tableau8 : Échelle de détermination de l'importance relative des variables de l'étude 154
Tableau9 : Coefficient de fiabilité Alpha de Cronbach. 155
Tableau10 : Validité de la cohérence interne des dimensions du questionnaire. 157
Tableau11 : Test de normalité. 158
Tableau12 : Répartition des membres de l'échantillon selon le sexe. 167
Tableau13 : Répartition des membres de l'échantillon selon l'âge. 168
Tableau14 : Secteur principal d'activité de votre startup 170
Tableau15 : Type de clientèle principale de votre startup 171
Tableau16 : Date de création de votre startup 173
Tableau17 : Niveau d'étude du fondateur de la startup 174
Tableau18 : Votre startup a-t-elle obtenu le label "startup" attribué par les autorités compétentes ? 175
Tableau19 : Effectif actuel de votre startup. 177
Tableau 20 : Analyse du degré d'approbation concernant le rôle des réseaux informels dans le succès des startups en Algérie 178
Tableau 21 : Analyse du degré d'approbation concernant l'influence de la culture locale sur l'entrepreneuriat en Algérie 180
Tableau22 : Résultats de l'analyse de régression linéaire simple pour l'hypothèse 2 183
Tableau23 : Nom de l'organisation/incubateur. 199
Tableau24 : Durée d'activité de votre organisation/incubateur. 202
Tableau25 : Sur une échelle de 1 à 5, comment évaluez-vous l'adéquation des politiques publiques en Algérie pour soutenir les startups ? 204
Tableau26 : Quelles sont, selon vous, les principales barrières institutionnelles ou réglementaires qui freinent le développement des startups en Algérie ? 205
Tableau27 : Quels types de financement sont les plus recherchés par les startups dans votre incubateur ? 207
Tableau28 : Sur une échelle de 1 à 5, comment évaluez-vous l'efficacité des dispositifs de financement existants en Algérie pour répondre aux besoins des startups ? 208
Tableau29 : Quelles améliorations proposez-vous pour améliorer l'accès au financement pour les startups algériennes ? 210
Tableau30 : Sur une échelle de 1 à 5, dans quelle mesure les entrepreneurs bénéficient-ils de réseaux d'appui (mentorat, collaboration avec d'autres entrepreneurs, etc.) en Algérie ? 211
Tableau31 : À votre avis, quel rôle les réseaux informels jouent-ils dans le succès des startups en Algérie ? 213

Tableau32 : Quelles suggestions feriez-vous pour améliorer la collaboration entre les acteurs de l'écosystème entrepreneurial (incubateurs, startups, entreprises, institutions publiques, etc.) en Algérie ? 214
Tableau33 : Sur une échelle de 1 à 5, comment évaluez-vous la capacité des startups algériennes à innover dans leurs secteurs respectifs ? 215
Tableau34 : Quels sont, selon vous, les principaux obstacles à l'innovation au sein des startups algériennes ? 216
Tableau35 : Quels secteurs ou industries avez-vous identifiés comme les plus prometteurs pour l'innovation entrepreneuriale en Algérie ? 218
Tableau36 : Sur une échelle de 1 à 5, comment jugez-vous l'état d'avancement de la numérisation dans les services administratifs, économiques et éducatifs en Algérie ? 220
Tableau37: Selon vous, dans quelle mesure l'accès à des infrastructures numériques fiables (internet haut débit, hébergement cloud, cybersécurité, etc.) influence-t-il le développement des startups en Algérie ? 221
Tableau38 : Quels sont, d'après votre expérience, les défis techniques liés à la fiabilité des réseaux informatiques rencontrés par les entrepreneurs dans leur parcours ? 223
Tableau39 : Existe-t-il des plateformes logistiques (physiques ou numériques) d'appui à la création et au développement des startups dans votre région ? Si oui, lesquelles utilisez-vous ou recommandez-vous ? 224
Tableau40 : Quelles recommandations formuleriez-vous pour améliorer la logistique et l'infrastructure technique de soutien aux startups ? 226
Tableau41 : Quels sont, selon vous, les principaux freins à l'entrepreneuriat en Algérie ? 227
Tableau42 : Quels sont, selon vous, les principaux freins à l'entrepreneuriat en Algérie ? 228
Tableau43 : Comment percevez-vous le rôle des universités et des incubateurs dans la création de l'écosystème entrepreneurial en Algérie ? 230
Tableau44 : Quelles initiatives ou actions spécifiques seraient nécessaires pour renforcer l'écosystème entrepreneurial algérien ? 231

LISTE DES FIGURES

Figure 1: L'évolution des dépenses liées à la recherche et développement au sein du L'EU, USA, Japon, Chine, et Korè du sud au cours de la période 2000-2016 16
Figure 2 : La division de la fonction de l'entrepreneur. 21
Figure 3 : Diagramme polaire du potentiel d'innovation. 24
Figure 4 : Courbe d'évolution des profits par simple optimisation de l'existant. 29
Figure 5 : Le Kaléidoscope de l'accompagnement 41
Figure 6 : Les enjeux de l'entrepreneuriat numérique dans les économies en développement 47
Figure 7 : Les opportunités de l'entrepreneuriat numérique dans les pays en développement. 48

LISTE DES SCHEMAS

Schéma 1 : *Les sources de financement d'une startup.* 32
Schéma 2 : Modèle de l'écosystème entrepreneurial selon Isenberg (2010). 55
Schéma 3 : La courbe en J de LOVE HOWARD. 60
Schéma 4 : Trous structuraux et force des liens faibles. 74
Schéma 5 : Méthodologie de l'étude empirique. 162
Schéma 6 : Critère de sélection et échantillonnage de la recherche. 165

Introduction générale

Introduction générale :

L'Algérie, à l'instar de nombreux pays en développement, se trouve à un tournant décisif de son évolution économique. Depuis son indépendance en 1962, son modèle de développement a été largement dominé par une économie de rente, où les hydrocarbures constituent la principale source de devises et de financement public. Cette dépendance aux ressources naturelles, bien que génératrice de revenus considérables, a progressivement révélé ses limites, notamment face à la volatilité des marchés internationaux. Les chocs pétroliers successifs, en particulier la chute brutale des prix en 2014, ont mis en exergue les vulnérabilités structurelles de l'économie nationale. En effet, la contraction des recettes extérieures a entraîné un déséquilibre croissant des finances publiques et une diminution drastique des réserves de change, contraignant les pouvoirs publics à adopter des mesures d'ajustement économique. Parmi ces mesures, on note la diminution des subventions accordées à certains produits de consommation tels que le carburant, l'électricité et le gaz, ainsi qu'une rationalisation des investissements publics. Par ailleurs, face à la nécessité de financer les déficits budgétaires, l'Algérie a eu recours à des solutions moins conventionnelles, notamment l'émission de monnaie. Dès 2017, la Banque d'Algérie a entrepris de financer directement le déficit budgétaire par la création monétaire, une décision qui a soulevé des préoccupations quant aux risques d'inflation à venir. Dans ce contexte de difficultés économiques, des efforts ont été déployés pour gérer la dette extérieure et retarder certains paiements. Enfin, plusieurs indicateurs statistiques viennent illustrer cette situation. En 2014, les réserves de change de l'Algérie s'élevaient à environ 200 milliards de dollars, toutefois, en 2020, ces réserves ont chuté à environ 44 milliards de dollars. De plus, l'Algérie a traversé une récession en 2015, marquée par une contraction de son produit intérieur brut (PIB) de -1,4 %. La croissance économique a par la suite été modeste, ne dépassant pas 1,4 % en 2019.

Dans ce contexte, la diversification économique s'impose comme un impératif stratégique. Parmi les leviers identifiés pour amorcer cette transition, le développement de l'entrepreneuriat, et plus particulièrement des startups, apparaît comme une solution prometteuse. Les startups, en tant que jeunes entreprises innovantes à fort potentiel de croissance, constituent un vecteur essentiel de modernisation et de transformation économique. Elles favorisent l'émergence de nouveaux secteurs, stimulent la compétitivité et créent des opportunités d'emploi dans un pays où le taux de chômage des jeunes demeure

préoccupant. Conscient de ces enjeux, l'État algérien a multiplié les initiatives en faveur de l'entrepreneuriat, notamment à travers des programmes de soutien, des incitations fiscales et la création d'un cadre juridique spécifique pour les startups. Cependant, malgré ces efforts, l'écosystème entrepreneurial algérien reste confronté à de nombreuses contraintes, notamment en matière de financement, de gouvernance et d'intégration dans les marchés internationaux.

L'un des principaux obstacles au développement des startups en Algérie réside dans la complexité d'accès aux ressources financières. Les entrepreneurs font face à des difficultés majeures pour obtenir des financements, que ce soit via les banques, les fonds d'investissement ou les dispositifs publics d'aide à la création d'entreprises. Selon le rapport Doing Business 2019 de la Banque mondiale, l'Algérie a connu une amélioration de son classement, grimpant de neuf places pour atteindre la 157e position sur 190 économies, avec un score de 49,65 points sur 100. Toutefois, malgré cette avancée, des défis demeurent, en particulier en ce qui concerne l'accès au crédit.

Le rapport met en évidence les efforts déployés par l'Algérie pour faciliter l'accès au financement, tels que la réduction des frais de notaire et la suppression de la taxe sur les plus-values afin de simplifier l'enregistrement des propriétés. Toutefois, certains obstacles persistent, notamment en raison des contrôles de change stricts et d'une infrastructure financière encore en développement. Ces éléments compliquent les transferts internationaux et l'accès au financement pour les entreprises, et ce, de manière particulièrement significative pour les startups.

Afin d'améliorer la situation, des institutions telles que Sofinance SPA ont été créées pour offrir des financements aux entreprises, incluant des crédits d'investissement, des services de leasing et des participations au capital. Néanmoins, le climat d'investissement reste complexe, marqué par une économie dominée par les entreprises publiques et des réglementations strictes. Par exemple, les entreprises américaines peuvent se heurter à des difficultés dues à ces structures économiques et réglementaires.

En définitive, bien que des progrès aient été accomplis pour améliorer l'accès au financement en Algérie, des obstacles demeurent, nécessitant la mise en place de réformes continues pour favoriser le développement des startups et attirer les investisseurs.

Dans ce sillage, les réseaux informels jouent parfois un rôle crucial. L'économie informelle, qui représente une part significative de l'activité économique en Algérie (représentant environ 40% du produit intérieur brut (PIB) selon une étude menée par la banque mondiale au cours de l'année 2020), constitue un canal non négligeable pour l'obtention de capitaux et le développement d'opportunités d'affaires. Toutefois, cette dynamique pose question : favorise-t-elle réellement un entrepreneuriat indépendant et innovant ou, au contraire, renforce-t-elle des logiques de rente et de captation des ressources publiques ?

Problématique de la recherche :

Malgré les discours officiels promouvant l'entrepreneuriat, une idée reçue largement répandue suggère que les startups en Algérie ne constituent qu'un phénomène de mode, soutenu artificiellement par des politiques publiques sans réel ancrage économique. Certains critiques avancent que le tissu économique national n'est pas encore prêt pour une transition entrepreneuriale de grande envergure, en raison d'un cadre réglementaire rigide, d'un climat des affaires peu favorable et d'une culture entrepreneuriale encore émergente (North, 1990). Par ailleurs, un autre courant de pensée considère que l'économie informelle joue un rôle ambivalent : bien qu'elle offre des alternatives de financement et de flexibilité aux entrepreneurs, elle perpétue également des pratiques peu propices à une structuration durable de l'écosystème startup (De Soto, 2000).

D'un point de vue théorique, la littérature sur l'entrepreneuriat dans les économies en développement souligne deux tendances majeures. D'une part, l'approche institutionnaliste (Acemoglu& Robinson, 2012) met en évidence l'importance des politiques publiques et de la régulation dans la structuration du secteur des startups. D'autre part, la théorie des réseaux (Granovetter, 1985) met en avant l'influence des relations informelles et des dynamiques de proximité dans le développement des jeunes entreprises. Par exemple, dans des pays comme l'Inde et le Brésil, les startups ont prospéré grâce à des politiques de soutien renforcées et à l'existence de clusters technologiques favorisant l'innovation et l'intégration dans les marchés internationaux.

Dans cette perspective, notre recherche vise à articuler ces différentes perspectives afin d'évaluer le rôle des startups dans la transformation économique de l'Algérie. Nous nous interrogerons ainsi : Dans quelle mesure les startups algériennes contribuent-elles à la

diversification économique et à la réduction de la dépendance aux hydrocarbures ? Quels sont les contraintes et les opportunités liées à leur développement, notamment en ce qui concerne l'accès aux ressources et l'influence des réseaux informels ?

Cadre théorique et hypothèses de recherche :

Notre étude s'inscrit dans le cadre du modèle de l'écosystème entrepreneurial (Isenberg, 2010), qui met en avant l'interdépendance entre les facteurs institutionnels, économiques, culturels et sociaux influençant le développement des startups. Ce modèle souligne l'importance des politiques publiques, des infrastructures de soutien, de l'accès aux financements, mais aussi des normes sociales et des réseaux d'affaires dans la réussite entrepreneuriale.

En complément, nous mobiliserons la théorie institutionnelle de North (1990), qui met en avant le rôle des institutions formelles et informelles dans le développement économique. Selon cette perspective, les règles du jeu économiques et les structures d'incitation façonnent le comportement des entrepreneurs et influencent leur capacité à innover et à croître.

Dans ce sens, nous formulons deux hypothèses principales :

- **Hypothèse 1 :** Les startups constituent un moteur potentiel de diversification économique en Algérie, mais leur impact reste limité en raison d'un écosystème encore immature et de contraintes structurelles persistantes. Cette hypothèse repose sur les travaux de Schumpeter (1934) sur l'innovation et le rôle des entrepreneurs dans la destruction créatrice, ainsi que sur les analyses contemporaines sur les environnements entrepreneuriaux en Afrique du Nord (Autio&Levie, 2017).
- **Hypothèse 2 :** Les réseaux informels, bien qu'apportant une alternative aux difficultés d'accès aux financements formels, peuvent freiner l'émergence d'un entrepreneuriat innovant en favorisant des pratiques de rente et de clientélisme. Cette hypothèse s'appuie sur les recherches empiriques sur les effets des réseaux informels sur l'entrepreneuriat en Afrique (Meagher, 2018) et sur l'impact des structures informelles sur le développement économique (De Soto, 2000).

Des exemples internationaux montrent que la structuration efficace d'un écosystème entrepreneurial peut transformer radicalement le paysage économique d'un pays. Par exemple, l'expérience du Rwanda en matière d'innovation entrepreneuriale illustre l'impact

positif des réformes institutionnelles et de l'accès facilité au financement sur le développement des startups (Nkurunziza, 2020). De même, l'émergence des startups technologiques au Nigeria démontre comment une dynamique entrepreneuriale soutenue par des financements extérieurs et des incubateurs spécialisés peut favoriser la croissance d'un secteur innovant (Oyelaran-Oyeyinka, 2019).

Cadre méthodologique :

Pour répondre à la problématique et pouvoir soumettre à réfutation empirique les hypothèses préalables, nous adopterons une approche méthodologique mixte, combinant une analyse quantitative et qualitative. L'approche qualitative reposera sur des entretiens semi-directifs menés auprès d'entrepreneurs, de responsables d'incubateurs, d'acteurs institutionnels et d'experts en économie afin de comprendre les obstacles spécifiques rencontrés par les startups algériennes et l'influence des réseaux informels sur leur développement. Par ailleurs, une approche quantitative sera utilisée à travers l'administration de questionnaires auprès d'un échantillon représentatif d'entrepreneurs afin de mesurer les principaux freins structurels et identifier les tendances dominantes de l'écosystème entrepreneurial algérien.

Les instruments de collecte de données comprendront des entretiens approfondis, des enquêtes par questionnaire ainsi qu'une analyse documentaire des politiques publiques et des initiatives de soutien aux startups. La qualité des données sera assurée par un protocole rigoureux comprenant une triangulation des sources, une validation des instruments par des experts, ainsi qu'une analyse critique des résultats obtenus en comparaison avec d'autres études empiriques réalisées dans des contextes similaires.

Cependant, l'apport empirique sera précédé d'une revue de littérature systématique sera menée afin d'identifier les approches théoriques et empiriques dominantes sur le sujet. Cette revue inclura des travaux académiques, des rapports d'institutions internationales et des études de cas portant sur des pays ayant réussi à structurer un écosystème entrepreneurial dynamique. En nous appuyant sur ces éléments, nous pourrons mettre en perspective le cas algérien et proposer des recommandations adaptées pour favoriser le développement des startups et renforcer leur impact économique.

Comme toute recherche en sciences sociales, cette étude est confrontée à plusieurs contraintes méthodologiques et épistémologiques. Tout d'abord, la disponibilité et la fiabilité des données constituent un problème majeur. L'accès aux informations sur les startups algériennes est souvent limité, en raison du manque de bases de données officielles consolidées et de la prédominance de l'économie informelle. Cette contrainte nous oblige à croiser plusieurs sources et à adopter une approche prudente dans l'interprétation des résultats.

De surcroit, l'étude de l'entrepreneuriat et des écosystèmes d'innovation repose sur des cadres théoriques issus principalement des économies développées. L'application de ces modèles à un contexte en développement comme celui de l'Algérie nécessite une adaptation des outils analytiques afin de mieux tenir compte des spécificités locales, notamment en ce qui concerne les interactions entre les acteurs informels et les institutions formelles.

D'un point de vue épistémologique, cette recherche adopte une approche constructiviste, considérant que les dynamiques entrepreneuriales ne peuvent être comprises indépendamment de leur contexte social, économique et politique. Cette posture implique une prise en compte des perceptions et des représentations des acteurs du terrain, rendant nécessaire l'utilisation d'une méthode qualitative complémentaire aux analyses quantitatives.

Motifs du choix de l'objet de l'étude et implications des résultats attendus :

Le choix de ce thème s'inscrit dans une double perspective académique et socio-économique. D'un point de vue académique, cette recherche vise à enrichir les études sur l'entrepreneuriat en Algérie, en mettant en lumière les dynamiques propres aux startups et à leur intégration dans un écosystème en mutation. Sur le plan socio-économique, l'analyse de l'impact des startups permet d'évaluer leur contribution effective à la diversification économique et d'identifier les leviers pouvant favoriser leur essor.

Les résultats attendus de cette étude pourraient avoir des implications majeures pour les décideurs publics, les institutions financières et les entrepreneurs eux-mêmes. En identifiant les obstacles structurels et les facteurs facilitant le développement des startups, cette recherche pourrait contribuer à l'amélioration des politiques publiques en faveur de l'entrepreneuriat et à la mise en place de mécanismes de soutien plus adaptés aux réalités locales.

La réflexion a pour objectif général d'analyser les dynamiques de développement des startups en Algérie et leur impact potentiel sur la diversification économique, en tenant compte des contraintes institutionnelles et financières auxquelles elles font face. De façon précise, elle vise à :

- Identifier les principaux freins et opportunités liés à l'écosystème entrepreneurial algérien.
- Examiner l'influence des réseaux informels sur la création et la croissance des startups.
- Comparer l'écosystème entrepreneurial algérien avec d'autres expériences internationales afin d'en tirer des enseignements pertinents.
- Proposer des recommandations stratégiques visant à renforcer l'environnement des startups et à optimiser leur contribution à l'économie nationale.

Structure du travail :

Afin d'apporter une réponse rigoureuse et structurée à notre problématique de recherche, ce travail s'articule autour de trois chapitres fondamentaux, conçus selon la logique scientifique et la progression de l'approche IMRAD (*Introduction, Methods, Results, and Discussion*).

- **Le Chapitre I, intitulé *« Fondements théoriques, cadres conceptuels et dynamiques des écosystèmes entrepreneuriaux »***, constitue le socle théorique de notre étude. Il est consacré à une revue approfondie de la littérature académique portant sur l'économie de la connaissance, l'entrepreneuriat et les composantes des écosystèmes d'innovation. À travers la mobilisation des cadres conceptuels majeurs — notamment le modèle de l'écosystème entrepreneurial d'Isenberg, la théorie des réseaux et la théorie institutionnaliste —, nous analysons les leviers théoriques qui régissent la création et le développement des startups.

- **Le Chapitre II, intitulé *« L'écosystème entrepreneurial des startups en Algérie : enjeux institutionnels, spécificités contextuelles et analyses comparatives »***, applique cette grille de lecture théorique aux réalités du terrain algérien. Nous y examinons l'évolution historique et les obstacles structurels entravant la transition vers l'économie de la connaissance, tout en évaluant les composantes de l'écosystème national à la lumière du modèle d'Isenberg. Ce chapitre étudie également l'influence ambivalente des réseaux informels (entre facilitation et pratiques de rente) et met en perspective l'expérience algérienne au regard des dynamiques observées dans plusieurs pays émergents (Inde, Brésil, Rwanda, Nigeria).

- **Le Chapitre III, intitulé *« Dispositif méthodologique et vérification empirique des deux hypothèses de recherche »***, regroupe la démarche empirique, l'analyse des résultats ainsi que la discussion qui en découle. Dans un premier temps, nous y exposons le cadre méthodologique retenu (collecte et analyse des données, échantillonnage et limites de l'étude). Dans un second temps, nous procédons à la

vérification empirique de nos deux hypothèses de recherche relatives à l'impact des réseaux informels et à l'état de l'écosystème des startups en Algérie. Enfin, les résultats obtenus sont confrontés aux modèles internationaux afin de formuler des recommandations stratégiques ciblées visant à surmonter les inerties institutionnelles et à consolider l'écosystème entrepreneurial national.

Cette démarche méthodique assure une continuité logique indispensable, guidant la réflexion depuis les fondements théoriques et l'analyse contextuelle jusqu'à la démonstration empirique et aux préconisations pratiques.

Chapitre I : **Fondements théoriques, cadres conceptuels et dynamiques des écosystèmes entrepreneuriaux.**

« Le cœur et l'âme d'une entreprise sont la créativité et l'innovation »

BOB IGER, 1951.

Introduction

Dans toute démarche de recherche, il est primordial de construire une revue de littérature rigoureuse, qui pose les fondements théoriques nécessaires à la compréhension approfondie des phénomènes étudiés. Comme le soulignait Peter Drucker, « toute pratique s'appuie sur une théorie, même si le praticien n'en a pas lui-même conscience ». Cette citation souligne l'importance d'une réflexion théorique bien ancrée, qui oriente et structure l'analyse de toute problématique.

Le présent chapitre s'attache ainsi à poser les jalons conceptuels et théoriques indispensables à la compréhension des dynamiques entrepreneuriales contemporaines. Dans un environnement mondialisé où la connaissance et l'innovation s'imposent comme les catalyseurs essentiels de la croissance économique, il convient d'analyser les mécanismes fondamentaux qui sous-tendent la création de valeur innovante, tout en examinant les spécificités et défis propres aux pays en développement.

La première partie de ce chapitre est consacrée à la déconstruction analytique des notions clés. Nous examinerons tout d'abord le paradigme de l'économie de la connaissance, véritable moteur du progrès technologique et terrain fertile pour l'émergence des jeunes entreprises innovantes. Nous inscrire ensuite la réflexion au cœur de la dynamique entrepreneuriale en distinguant les concepts d'entrepreneuriat, de figure de l'entrepreneur et d'esprit d'entreprendre. La caractérisation des *startups* et de leur environnement d'insertion — à travers la notion d'écosystème entrepreneurial, ses structures d'accompagnement et le rôle pivot de l'université entrepreneuriale — permettra d'apporter un éclairage structuré sur les opportunités et contraintes spécifiques éprouvées par ces entités au sein des économies émergentes.

La seconde partie de ce chapitre mobilise les cadres théoriques et modèles conceptuels majeurs afin d'enrichir la grille d'analyse. Nous convoquerons principalement le modèle de l'écosystème entrepreneurial d'Isenberg (2010), qui permet de décomposer les piliers déterminants de la réussite des *startups* (culture, politiques publiques, financement, marché, capital humain et soutien institutionnel). Afin de saisir la complexité des interactions sociales et structurelles, ce cadre sera articulé avec la théorie des réseaux, éclairant le rôle des relations interpersonnelles dans l'accès aux ressources, ainsi qu'avec la théorie institutionnaliste, indispensable pour appréhender l'influence des règles du jeu formelles et informelles sur l'activité entrepreneuriale.

1- Analyse des éléments clés à prendre en compte

Ce premier axe du chapitre théorique vise à établir les fondations conceptuelles essentielles à la compréhension du phénomène étudié. Il s'agit d'un cadre d'analyse permettant de cerner les interdépendances entre l'économie de la connaissance, l'entrepreneuriat et les dynamiques d'écosystèmes entrepreneuriaux contemporains. L'objectif est d'articuler ces différentes notions au prisme des transformations économiques et institutionnelles qui façonnent actuellement les environnements d'affaires à l'échelle mondiale et locale.

Dans un premier temps, l'attention sera portée sur l'économie de la connaissance, considérée comme le socle intellectuel et technologique des nouvelles dynamiques entrepreneuriales.

Ensuite, nous aborderons l'entrepreneuriat et l'esprit d'entreprendre, deux notions étroitement liées mais distinctes dans leurs logiques : la première, en tant que processus économique et social de création d'entreprise, et la seconde, en tant que disposition psychologique et culturelle favorisant l'initiative et la créativité. Cette partie s'attachera également à clarifier le rôle de l'entrepreneur, acteur clé du changement, porteur d'innovation et catalyseur d'opportunités.

La réflexion se poursuivra avec une analyse du concept startup, forme émergente d'entreprise caractérisée par une orientation novatrice, une forte incertitude et un potentiel de croissance rapide.

Puis, l'étude s'élargira à l'écosystème entrepreneurial, entendu comme un ensemble d'acteurs, d'institutions et de ressources interconnectés qui soutiennent la création et le développement des entreprises innovantes. Les dimensions relatives à l'accompagnement entrepreneurial et à l'université entrepreneuriale seront particulièrement mises en valeur, dans la mesure où elles constituent des leviers essentiels à la dynamisation de l'entrepreneuriat et à la diffusion de l'esprit d'innovation.

Enfin, l'étude se conclura sur les spécificités des startups au sein des pays en développement, en se penchant sur les différents défis et opportunités liés à leur émergence et à leur croissance dans ce contexte particulier.

1-1) Economie de la connaissance

Les pays qui veulent occuper une place honorable dans les concrets des nations ont un grand intérêt à faire progresser leur économie, et cela ne se produira qu'avec des réformes et un esprit d'innovation inlassable.[1]

Effectivement, le passage d'une économie de production matérielle à une économie fondée sur l'intelligence collective et l'innovation marque un tournant profond dans la compréhension contemporaine de la croissance. Cette transformation traduit non seulement la remise en cause du modèle de l'économie du capital, tel que formalisé par Robert Solow dans le cadre néoclassique, mais aussi l'affirmation progressive du savoir comme facteur déterminant de compétitivité systémique. En affirmant la primauté du capital intangible, Paul Romer et Robert Lucas au cours des années 1980, ont replacé la connaissance au centre du processus de valorisation économique, inaugurant une révision du concept même de productivité dans un monde où les rendements croissants s'appliquent désormais à l'accumulation cognitive plutôt qu'aux ressources physiques.[2]

L'économie fondée sur la connaissance s'est progressivement imposée à mesure que les modèles industriels traditionnels ont cédé la place à des structures économiques orientées vers la production, la diffusion et la valorisation du savoir et de l'information.

En outre, selon DANIEL COHEN, l'économie de la connaissance peut être considérée comme le résultat de deux ruptures majeures : une révolution technologique et une révolution organisationnelle et sociale. La globalisation économique est directement tributaire de ces ruptures et ne fait qu'accélérer ces dynamiques toujours en cours.[3]

L'émergence de l'économie de la connaissance trouve ses racines dans la seconde moitié du XXe siècle, période durant laquelle se conjuguent deux dynamiques majeures : d'une part, l'accroissement significatif des investissements orientés vers la production et la diffusion du savoir, et d'autre part, le développement des technologies de l'information et de la communication.[4]

---

[1]GRIM.N, « L'économie Algérienne otage de la politique », ED : CASBAH, Alger, 2004, P3.

[2]Melbouci.L, & Souki.H (2014). Les fondements de l'économie de la connaissance:l'approche basée sur les compétences (ABC). *REVUE DIRASSAT IQTISSADIYA* , p. 6.

[3] DIBIAGGIO.L, MESCHI P-X, « Le management dans l'économie de la connaissance » ED : Person, Paris, 2010, P21

[4]Festré.N, & Lazaric.N. (2009, janvier). L'économie de la connaissance. *ResearchGate* , p2.

Bien que la connaissance et l'information soient toutes deux intégrées de longue date dans le champ de l'analyse économique, il demeure essentiel de distinguer ces deux notions. La connaissance résulte d'une information assimilée, interprétée et mobilisée dans l'action, tandis que l'information correspond principalement à un ensemble de données collectées, triées et structurées. Ainsi, l'information constitue une étape du processus de formation de la connaissance, sans pour autant s'y confondre.

K. Arrow fut le premier économiste à avoir intégré la connaissance dans une réflexion d'ordre économique, en identifiant trois caractéristiques essentielles qui la définissent comme un bien spécifique, à savoir :

-Premièrement, lorsqu'elle est associée à l'information, la connaissance devient difficile à maîtriser et à contrôler".

-Deuxièmement, le savoir se distingue par son caractère non rival : il ne s'épuise pas à mesure qu'on l'utilise et ne peut être évalué selon une logique de prix comparable à celle des autres biens économiques. Une économie fondée sur cette ressource illimitée repose donc sur un principe singulier : partager la connaissance ne conduit pas à sa perte, mais à sa diffusion simultanée.

-Enfin, la connaissance possède un caractère cumulatif, car toute innovation intellectuelle découle nécessairement d'un savoir préexistant. Sa reproduction est néanmoins coûteuse, puisqu'elle implique la transmission d'une compétence cognitive difficilement explicitable et transférable.[5]

Effectivement lorsqu'un savoir se met au contact d'un autre il va se démultiplier, un peu sous la forme 1 + 1 est supérieur à 2.

Cette analyse ouvre la voie à une approche plus nuancée : bien que la connaissance agisse comme un moteur essentiel du développement, elle ne suffit pas, à elle seule, à instaurer la cohésion sociale ou l'équité économique. Le modèle de l'économie fondée sur la connaissance s'appuie sur des circuits de création et de diffusion marqués par une certaine sélectivité, où la performance dépend largement de la capacité des institutions à absorber l'innovation et de la solidité des infrastructures cognitives qui soutiennent ce processus. Dès lors, l'enjeu n'est plus de produire davantage de savoir, mais de construire les structures institutionnelles capables d'en gouverner la circulation, la protection et la valorisation

Des penseurs tels que Peter Drucker, Alvin Toffler, et Daniel Bell, qui ont exploré les implications de la transition vers une société de la connaissance dans leurs écrits et leurs recherches, sont souvent associés aux fondateurs de l'économie de la connaissance.

La dynamique du développement repose avant tout sur l'aptitude à générer et à renouveler continuellement les savoirs, à partir de l'innovation, qui se manifeste à travers les

[5] DJEFLAT.A. (Décembre 2012), L'économie de la connaissance : fondements et genèse de l'émergence du phénomène en Algérie, *ResearchGate, p2.*

communautés de connaissances qui ont comme premier objectif la production et la circulation du savoir.

Sur le plan macroéconomique, les différences de productivité observées entre les nations ne s'expliquent plus essentiellement par la disponibilité ou la rareté des ressources naturelles, mais plutôt par le perfectionnement des équipements et l'élévation du capital humain. Ces évolutions résultent directement de la capacité à générer des savoirs nouveaux, à produire des idées créatives et à les intégrer dans les processus productifs ainsi que dans les compétences des individus.[6]

C'est dans cette perspective que le Sommet de Lisbonne tenu en mars 2000 a posé les fondements de ce que l'on désigne désormais sous le terme d'« économie de la connaissance ». À cette occasion, R. Prodi a mis en avant le rôle déterminant de la connaissance et de l'innovation dans la construction de l'avenir européen[7]

Cette notion d'économie de la connaissance recouvre deux réalités :

- Une économie qui correspond à ce que J-L MAUNOURY a appelé « l'intellectualisation de la production ». On peut résumer par un slogan : c'est ce que nous savons qui compte aujourd'hui pour l'économie et le social. La notion d'intellectualisation renvoie à l'intégration progressive du savoir et des aptitudes cognitives au cœur même des processus de production économique. Elle traduit le passage d'un modèle de croissance fondé principalement sur l'exploitation des ressources matérielles à un système axé sur la génération, la circulation et la mise en valeur des connaissances.

-D'autre part, l'objectif est de saisir les modifications subies par les méthodes traditionnelles de coordination (marchés, organisations), ainsi que l'effet économique de la croissance du capital intangible de l'économie.

Maintenant, nous allons s'interroger sur les indices à calculer pour déterminer l'insertion d'un Etat dans l'économie de la connaissance.

En se basant sur les objectifs établis lors du sommet de Lisbonne en 2000, qui sont extrêmement ambitieux dans ce domaine, l'objectif est de faire de l'Union Européenne (UE) la référence mondiale en matière d'économie de la connaissance. Cette ambition a été fixée sur une période de 10 ans. Pour atteindre cet objectif, le tableau de bord de l'innovation européenne (TBIE) a été mis en place. Son développement permet de dépasser les limites trop restreintes de la comptabilité nationale traditionnelle et de mesurer les avancées réalisées par les pays membres dans la production, la transmission et la valorisation de savoirs nouveaux.[8]

Dans la réalité, la mesure du savoir pose un défi, car il est difficile d'aborder ce phénomène à l'aide d'un indicateur synthétique qui permettrait de mesurer directement la position relative d'un pays à l'échelle internationale. D'un côté, cette évaluation est basée sur autant d'éléments

[6] Paul A.D, Foray.D, « Une introduction à l'économie et à la société du savoir », Revue internationale des sciences sociales, 2002 vol 1 n°171, P13.
[7]Baslé.M, Renault.M, « L'économie fondée sur la connaissance question au projet européen », ED : Economica, Paris, Mai 2004, P7.
[8]Baslé.M, Renault.M, Opcit, P16

financiers (comme les dépenses en recherche et développement, le montant des financements privés ou publics pour l'éducation ou la formation continue...) que sur des indicateurs liés à la qualité des ressources humaines (comme le nombre de diplômés). Par ailleurs, la mise en œuvre de dispositifs favorisant la démocratisation du savoir au sein de ces économies apparait primordiale, notamment à travers la généralisation des technologies de l'information et de la communication auprès des ménages et des structures productives.[9]

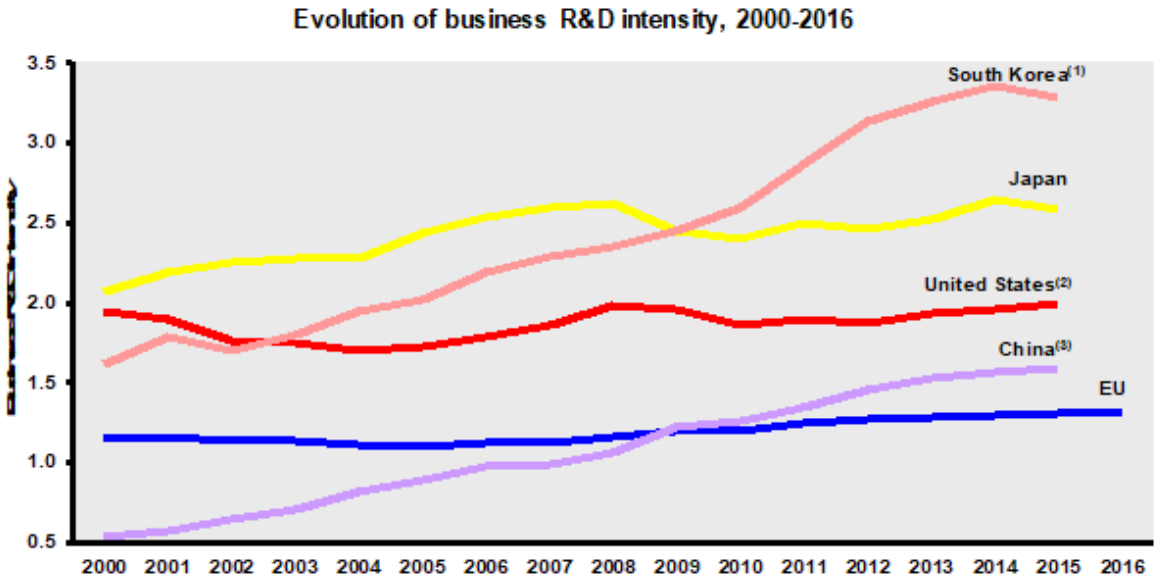
Selon l'OCDE (1996), les indicateurs macroéconomiques traditionnels ne donnent qu'une vision partielle et indirecte du phénomène. Est-il donc nécessaire de mesurer les apports du savoir dans une économie en analysant les dépenses de recherche et développement, les brevets, la balance de paiements liée à la technologie, ou de se positionner en aval pour évaluer la production du savoir, comme par exemple l'intégration de nouvelles technologies dans les procédés de production ? Selon l'OCDE (1996), la mesure des économies basées sur le savoir nécessiterait la création de nouveaux indicateurs pour prendre en compte toute la complexité de ce phénomène. De plus, il serait pertinent de mobiliser de nouveaux indicateurs afin d'apprécier les apports à la production de la connaissance, d'analyser les réserves et les dynamiques de circulation du savoir, ainsi que d'examiner les processus de création, les réseaux cognitifs et les mécanismes d'acquisition des connaissances.

En partie, la construction du TBIE répond à cette question. La commission Européenne tient compte de 28 indicateurs, qui sont divisés en 4 critères (ressources humaines, création de connaissances, transmission et application de nouvelles connaissances et financement de l'innovation).Il demeure envisageable de mesurer la proportion de diplômés issus des filières scientifiques et d'ingénierie, le taux d'accès à l'enseignement supérieur, la part d'emplois relevant des secteurs technologiques avancés, ainsi que les montants investis dans la recherche tant par les pouvoirs publics que par les acteurs privés. S'ajoutent à ces indicateurs le volume de brevets enregistrés (en Europe et aux États-Unis), les ressources allouées au financement des entreprises innovantes à travers le capital-risque, et le degré d'équipement national en technologies de l'information et de la communication, notamment par la diffusion de l'Internet à domicile.[10]

Cette approche analytique permet de dresser un panorama global des atouts et des insuffisances, tout en mettant en évidence les dynamiques de rapprochement et de différenciation observables entre les États membres actuels, les pays candidats ou associés, ainsi que des puissances économiques telles que les États-Unis et le Japon, représentant un ensemble de trente-deux nations considérées

[9] Baslé.M, Renault.M, Opcit, P16
[10]Baslé.M, Renault.M, Opcit, P18.

Figure 1: L'évolution des dépenses liées à la recherche et développement au sein du L'EU, USA, Japon, Chine, et Korè du sud au cours de la période 2000-2016



Source: Eurostat[11], Research and Development Expenditure by Sector of Performance: 2000-2016.

En favorisant l'entrepreneuriat, l'économie de la connaissance crée un cadre favorable à l'innovation, à la créativité et à la valeur ajoutée basée sur les connaissances. Dans un tel contexte, les porteurs de projets entrepreneuriaux disposent de l'opportunité de tirer parti des progrès technologiques, des informations stratégiques et des expertises pointues pour élaborer des offres innovantes, qu'il s'agisse de biens ou de services. Par ailleurs, le recours à des réseaux de savoirs et à des ressources intellectuelles favorise l'identification de nouvelles perspectives, la résolution de situations complexes et l'acquisition d'avantages compétitifs sur leur marché de référence.

1-2) Entrepreneuriat et esprit d'entreprendre

1-2-1) Entrepreneuriat

L'entrepreneuriat s'impose aujourd'hui comme un levier structurel de la croissance économique et de la transformation sociétale, en particulier dans les contextes de crise et d'incertitude économique. Lors des périodes de ralentissement, l'activité entrepreneuriale apparaît non seulement comme un mécanisme de résilience, mais aussi comme un moteur de régénération du tissu économique. Cette dynamique fut observée dès la crise de 2008, moment où l'entrepreneuriat s'est affirmé comme un vecteur d'adaptation et d'innovation, capable de compenser les défaillances du modèle industriel dominant.[12]

Durant la période d'après-guerre, jusqu'à la fin des années 1970, la logique économique reposait sur la centralité des grandes entreprises, orientées vers la recherche d'économies d'échelle et la concentration des moyens de production. La petite et moyenne entreprise

[11]Eurostat l'office statistique de l'union européenne.
[12] SILBERZAHN.P, « Effectuation les principes de l'entrepreneuriat pour tous », ED : Pearson, Paris, 2014, P31.

(PME) était alors perçue comme une étape transitoire, appelée à croître jusqu'à son intégration dans le modèle industriel de masse. Cependant, les crises structurelles des décennies suivantes ont remis en question cette hégémonie de la grande dimension. La montée de l'économie de l'information et l'émergence de marchés plus flexibles ont révélé la contribution fondamentale des jeunes entreprises, agissant comme catalyseurs du changement et de l'innovation.

Les années 1980 marquent ainsi une rupture paradigmatique. L'entrepreneuriat devient un champ scientifique autonome, alimenté par une prolifération de travaux empiriques et théoriques. Dès le début des années 1990, il s'institutionnalise au sein des établissements d'enseignement supérieur à travers la création de programmes et de cursus universitaires spécialisés. Cette reconnaissance académique traduit le dépassement d'une vision purement descriptive du phénomène pour l'aborder comme une dynamique systémique, reliant individu, opportunité et environnement.[13]

Selon Fayolle et Verstraete (2005), l'entrepreneuriat est considéré comme un domaine complexe et varié. Ils suggèrent de regrouper les différentes définitions proposées par les auteurs en quatre paradigmes principaux :

a) Selon le paradigme de l'opportunité d'affaires, l'entrepreneuriat est défini comme la capacité à générer ou à repérer des opportunités et à les exploiter. Il est également associé à d'autres nations, comme la capacité à rassembler les ressources nécessaires pour poursuivre cette opportunité (SHANE et VENKATARAMAN).
b) Le concept de création d'une organisation : selon GARTNER (1990), l'entrepreneuriat est défini comme la création d'une organisation par une ou plusieurs individus.
c) Le concept de création de valeur : elle considère l'entrepreneuriat comme un processus de génération de valeur, qu'elle soit personnelle, économique ou sociale (ROUSTANT 1983). Ce paradigme peut être associé aux recherches sur la relation entre l'entrepreneuriat et la croissance économique.
d) Le paradigme de l'innovation : dans la continuité des recherches de SCHUMPETER, cette tendance établit un lien entre l'entrepreneuriat et l'innovation. Selon CARLAND et ses collègues (1984), la créativité permettait de distinguer les entrepreneurs des dirigeants de PME.[14]

La relation dialectique entre l'individu et la création de valeur nouvelle est centrale dans ce domaine. L'entrepreneur joue un rôle essentiel dans l'évolution du système économique libéral, en créant des innovations de rupture et en contribuant à la transformation du tissu productif. Par la création d'entreprises, d'emplois et d'activités nouvelles, il participe activement au renouvellement et à la restructuration économique. De plus, selon Schumpeter (1935), l'entrepreneur est l'innovateur par excellence, porteur du principe de « destruction créatrice ».[15]

[13] JANSSEN.F, « Entreprendre une introduction à l'entrepreneuriat », Ed : DE BOCK, Bruxelles, 2009, P18
[14] JANSSEN.F, Opcit, P26.
[15] FAYOLLE.A, « Entrepreneuriat Apprendre à entreprendre », Ed : Dunod, Paris, 2004, P5.

Selon l'APCE (Agence pour la création d'entreprise) en France, la création d'entreprise recouvre plusieurs formes :

-La création ex nihilo, correspondant à la fondation d'une entreprise entièrement nouvelle.

-La reprise d'entreprise, qui consiste à reprendre partiellement ou totalement les activités et les actifs d'une entreprise existante

-La réactivation d'une entreprise, qui correspond à la relance d'une activité mise en sommeil.

Ce découpage réaffirme l'idée que l'entrepreneuriat n'est pas un phénomène monolithique ; il se structure autour d'une pluralité de parcours et d'expériences, mobilisant des compétences et des ressources adaptées aux réalités changeantes du marché

L'entrepreneuriat constitue un domaine spécifique qu'il est judicieux de bien le définir pour pouvoir apprendre à entreprendre.

L'entrepreneur doit être en mesure de relier ses comportements et ses actions aux besoins et attentes exprimés par l'ensemble des composantes de la société.[16]

1-2-2) L'entrepreneur

L'analyse du rôle de l'entrepreneur dans la théorie économique révèle une tension persistante entre la reconnaissance de son influence et la difficulté à l'intégrer dans une grille d'analyse scientifique rigoureuse. Bien que le capitalisme place l'entrepreneur au cœur du processus productif, son absence relative dans les modèles classiques et néoclassiques témoigne d'une volonté de réduire la complexité du facteur humain au profit de l'abstraction analytique. Ce décalage constitue un point de départ essentiel pour comprendre l'évolution du concept entrepreneurial et son statut actuel.

Les approches économiques dominantes, qu'elles soient de nature macroéconomique (avec la « main invisible » de Smith) ou microéconomique (chez Walras), tendent à effacer la singularité de l'entrepreneur au profit d'un agent rationnel universel. Dans ces modèles, l'efficacité du marché semble découler de lois générales plutôt que de comportements créatifs individuels. Une telle orientation, en privilégiant la modélisation et l'équilibre général, occulte la dimension innovatrice et imprévisible inhérente à l'activité entrepreneuriale. L'économie, ainsi, se construit comme une science des flux plutôt que comme une science des initiatives.[17]

La théorie de l'entrepreneur a été structurée par trois économistes, en l'occurrence Richard Cantillon (fin XVIIe siècle), Jean-Baptiste Say (début XIXe siècle) et Joseph A. Schumpeter (début XXe siècle).[18]

Un grand nombre d'historiens de la pensée économique ont désigné Richard Cantillon comme le précurseur de la réflexion économique sur l'entrepreneur, qu'il décrit comme celui qui assume les incertitudes du marché.

[16] FAYOLLE.A, « Entrepreneuriat », 3eme édition DUNOD, Paris, 2017, P20.
[17] CATHRINE Léger-Jarniou « Le grand livre de l'entrepreneuriat » Ed : DUNOD, Paris, 2013, P24
[18] IDEM

Jean-Baptiste Say perçoit l'entrepreneur comme un intermédiaire entre le savoir (connaissance) et la production (industrie), environ un siècle plus tard.

Au début du XXe siècle, J. A. Schumpeter conçoit l'entrepreneur comme un agent économique qui met en place de nouvelles combinaisons productives, c'est-à-dire qui innove.

La construction théorique de l'entrepreneur par Cantillon, Say et Schumpeter s'impose dès lors comme un contrepoint méthodologique majeur. En saisissant l'incertitude (Cantillon), la coordination (Say) et l'innovation (Schumpeter), ces trois auteurs définissent non seulement un acteur économique, mais aussi un processus continu de transformation. L'« équation entrepreneuriale » :

Entrepreneur = Incertitude + Risque + Innovation.[19]

En effet, vers la fin du XVIIe siècle, l'économie commence à être perçue comme une discipline scientifique soutenant un développement industriel en plein essor, à la suite de la première révolution industrielle. Ces pionniers se concentrent sur l'initiative individuelle et le fonctionnement du marché, soulignant la fonction essentielle de l'entrepreneur dans un environnement marqué par l'incertitude.

Dans la vision de **Cantillon** (1680-1734), l'entrepreneur occupe une place importante dans la production et le commerce. Il distingue entre « les gens à gains certains » et ceux « à gains incertains », d'où l'entrepreneur est intégré dans la seconde catégorie[20]

En conceptualisant son comportement, **Cantillon** confère à l'entrepreneur un rôle significatif. Celui-ci opère dans deux types d'économies : l'économie centralisée (représentée par un vaste territoire administratif de nature féodale) et l'économie de marché. Dans le premier modèle, la richesse appartient aux propriétaires fonciers, tandis que dans le second, elle revient majoritairement aux entrepreneurs. C'est en ce sens que **Cantillon** contribue à identifier l'entrepreneur comme un catalyseur de transformation face à l'ordre imposé par l'économie du prince.

Jean-Baptiste Say (1767-1832), en pratiquant l'entrepreneuriat, consolide les caractéristiques fondamentales de l'entrepreneur.

Say s'efforce de définir ce qu'il désigne sous le terme de « métier de l'entrepreneur » et en dégage les attributs suivants :

- Il agit pour son propre intérêt. Il convient cependant de distinguer entre l'entrepreneur et le chef d'entreprise : le premier ne dépend pas nécessairement du travail d'autrui pour atteindre son objectif d'indépendance.

-Il peut exercer une diversité de professions, notamment celle de cultivateur.

-C'est par sa capacité d'innovation qu'il se définit, servant d'intermédiaire entre l'exécution du travail par l'ouvrier et la recherche menée par le savant.

[19] CATHRINE Léger-Jarniou, Opcit, P25.
[20] CATHRINE Léger-Jarniou, Opcit, P25.

-Il est doté, par la providence, d'une capacité de jugement.

-Il s'appuie sur le calcul pour déterminer sa marge, en comparant les coûts de production à la valeur du produit final.

-Il assume la création, la planification et la surévaluation du risque.

-Le profit dépend de multiples aléas que l'entrepreneur ne peut maîtriser ; il doit également assumer toutes les conséquences d'une faillite, pouvant aller jusqu'à tout perdre.

Comme le souligne plus tard **Schumpeter**, la capacité d'innovation de l'entrepreneur est mise en avant. Pour surmonter les défis, il ne peut se complaire dans la monotonie : il est constamment poussé à innove.[21]

Léon Walras (1834-1910) et **Carl Menger** (1840-1921), aux côtés de **Stanley Jevons** (1835-1882), sont à l'origine du renouveau de la théorie classique à la fin du XIXe siècle. Le marginalisme, selon Walras, visait à mettre l'économie en équation, ce qui l'a conduit à simplifier son fonctionnement et à réduire le rôle de l'entrepreneur à une simple fonction de production.[22]

MENGER cherchait à comprendre la spécificité de chaque individu, comme WALRAS, le métier de l'entrepreneur demeure pour lui très abstrait.[23]

A la fin du XIX siècle, les économistes néoclassiques recentrent leur travail sur les principes fondateurs de SMITH (concurrence et propriété privée), en élaborant un ensemble d'outil d'investigation scientifique et mathématique, l'entrepreneur dans ce contexte n'a pas d'importance du moment que le risque et le profit disparaissent, aussi les agents économiques partagent les mêmes informations.

L'entrepreneur peut être perçu comme une fonction de production au même titre que l'entreprise. MENGER quant à lui construit un cadre théorique différent, en mettant l'accent sur le processus d'apprentissage au cours duquel les agents acquirent des connaissances.

En outre, à travers la pensée de ALFRED MARSHALL (1842-1924) qui fait partie de la classe libérale et exerçait le métier d'un professeur universitaire d'où son expérience en entrepreneuriat reste académique, en observant la naissance du capitalisme managérial (la croissance de la taille des firmes de capitaux et la montée du salariat), cet auteur a en déduis le constat suivant :

☛Le non contacte entre les producteurs et les consommateurs qui restent beaucoup plus éloignés qui est le résultat de la croissance de la taille des entreprises.

☛Le libéralisme autrement dit « la liberté économique » a fait naître « les hommes les plus capables de créer une entreprise, de l'organiser et de la diriger ».

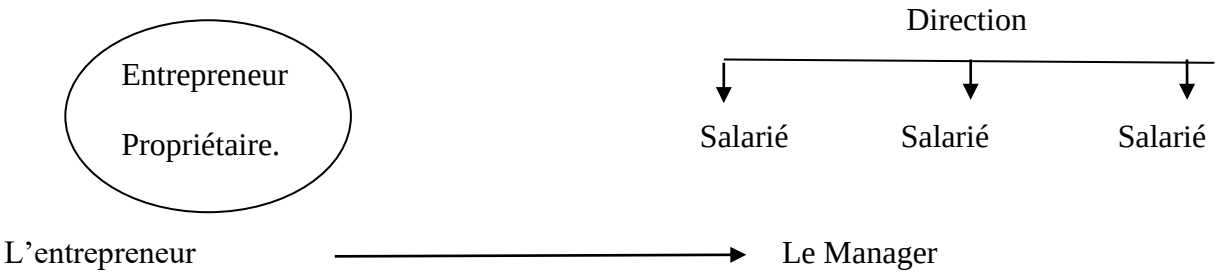
[21]Boutillier.S, Uzunidis.D, « L'entrepreneur les deux EX MACHINA des économistes ? », ED : DUNOD, Paris, 2013, P28.
[22]Boutillier. S, Uzunidis. D, Opcit, P29
[23] IDEM.

☛Son apport historique réside d'une part le passage de l'économie traditionnelle à l'économie du capitalisme, et d'autre part le passage du capitalisme concurrentiel au managérial.

☛L'entrepreneur au sein du système de grandes entreprises se focalise dans la direction et l'organisation de ces firmes.[24]

☛Dès la fin du XIX siècle, la fonction de l'entrepreneur a été divisée entre le directeur et les actionnaires causée par la socialisation du capital, voir la figure suivante :

Figure 2 : La division de la fonction de l'entrepreneur.



Source : Boutillier. S, Uzunidis.D, « L'entrepreneur les deux EX MACHINA des économistes ? », ED : DUNOD, Paris, 2013, P30

Dans ce contexte, l'entrepreneur occupe la direction stratégique mais en contrepartie il est considéré comme un salarié de l'entreprise d'où il ne supporte pas les risques liés à la gestion de cette dernière.

Au début de XX siècle la fonction entrepreneuriale se socialise, deux mondes cohabitent celui de l'entrepreneur et celui du manager. Le premier survit grâce à son dynamisme et sa capacité d'innovation, le second en l'occurrence « le manager » se contente sur la solidité d'une organisation se qui lui procure une sécurité à l'égard de l'incertitude.[25]

KARL MARX (1818-1883), JOSEPH SCHUMPETER (1883-1950), et RONALD COASE (né en 1910) une multitude de questions qui unissent ces trois auteurs à savoir : quels sont les ressorts de la croissance de la taille des entreprises ? Quel est le sort de l'entrepreneur dans une économie dominée par de grandes entreprises ?

Dans le dialecte de Marx il utilise le mot « capitaliste » pour désigner « l'entrepreneur ». Et selon lui ce dernier sa capacité d'initiative est limitée par la loi du marché, il exploite les travailleurs, et l'entrepreneur selon la vision de Marx est modelé par la concurrence.

Marx s'approprie la théorie de la fin de l'histoire de HEGEL et évoque la possibilité d'une nouvelle forme d'organisation de l'économie où le marché et la propriété privée auraient disparu.

Au début du XX siècle Schumpeter introduit l'idée de mouvement en innovant.

[24]Boutillier. S, Uzunidis.D, Opcit, P31.
[25]Boutillier. S, Uzunidis.D, Opcit, P31

Le portrait de l'entrepreneur Schumpetérien se résume aux traits suivants :

☛Une indépendance sur le plan juridique, par contre son indépendance économique est limitée par la concurrence.

☛L'entrepreneur n'est entrepreneur que lorsqu'il réalise de nouvelles combinaisons de production.

☛L'innovation n'est pas au porté de tout le monde, il est accessible à des personnes déterminées.

☛Gérer la production au quotidien s'inscrit dans une routine, l'entrepreneur doit proposer des nouvelles combinaisons de facteurs de production.

☛Il relie le monde de la technique et celui de l'économie.

☛La recherche du gain est secondaire, l'entrepreneur est un joueur, la joie de créer l'emporte sur la recherche du profit.

☛L'entrepreneur est un grand calculateur et cela en prévoyant l'évolution du marché mieux que les autres.

☛L'entrepreneur fait référence au charisme et à l'autorité.

COASE (1937), il se démarque de la définition néoclassique qu'il conçoit non comme une fonction de production mais comme une organisation.

Deux orientations se présentent : l'entrepreneur produit lui-même, ou bien il délègue à des partenaires.

Face aux nouveaux défis, des auteurs tels que HAYEK, MISES, KIZNER, KNIGHT et CAASSON décrivent l'entrepreneur dans un contexte où l'économie est dominée par de grandes entreprises, celle de la seconde moitié du XX siècle.

Les néoclassiques au cours du XX siècle remettent en question l'hypothèse de transparence du marché. La fonction de l'entrepreneur est de canaliser l'incertitude et de découvrir de nouvelles opportunités, c'est en ce sens que la fonction entrepreneuriale contribue à transformer de façon permanente le capitalisme.

1-2-3) L'innovation

L'entrepreneuriat et l'innovation sont étroitement liés depuis que l'économiste autrichien Joseph Schumpeter a évoqué la force du processus de « destruction créatrice » qui caractérise l'innovation. L'idée que l'on peut tirer de cette expression est que l'émergence de nouvelles entreprises innovantes entraîne la disparition d'entreprises existantes, bien établies dans leurs secteurs d'activités, mais qui n'ont pas su adapter leurs produits, leurs services ou renouveler leurs technologies.

En outre, Schumpeter estime que l'innovation et le progrès technique constituent les fondements de l'économie. L'entrepreneur, qui n'est pas nécessairement le chef d'entreprise, est celui qui identifie, parmi l'ensemble des innovations, celle qui permettra d'accroître la productivité et de satisfaire une demande encore non révélée. Il est rarement à l'origine de

l'innovation, mais il sait l'utiliser et la valoriser. Selon Steve Jobs, « sans l'entrepreneur, l'innovation ne décolle pas ». La conséquence de cette innovation, moteur de l'économie, est la destruction créatrice : les entreprises obsolètes doivent disparaître pour céder la place à de nouvelles

Pour reprendre l'image de Steve Jobs, l'iPhone a remplacé le Nokia 3310, téléphone le plus vendu de son époque. Nokia, qui détenait alors 40% du marché mondial des téléphones portables, ne s'en est jamais remis

Souhaitant protéger les entrepreneurs, Schumpeter rejette la concurrence pure et parfaite. En situation concurrentielle, une entreprise est en effet sans cesse contrainte de baisser ses prix, ce qui affecte ses marges et, par conséquent, sa capacité d'innovation. Schumpeter voit donc d'un bon œil le monopole, considérant qu'une entreprise en situation de monopole ne peut durablement abuser de sa position en augmentant ses prix, sans risquer de voir les consommateurs se détourner d'elle.

Une illustration pertinente de ce phénomène est celle de la calculatrice électronique, conçue au milieu des années 1970 par des entreprises telles que Texas Instruments et Hewlett-Packard. Ce produit innovant a alors évincé du marché les producteurs de règles à calcul, notamment l'entreprise française Graphoplex, qui ne disposait pas du capital technologique sur lequel reposait cette innovation.

La conception de l'innovation trouve son origine dans plusieurs sources :

-L'imprévu : la réussite, l'échec ou l'événement extérieur inattendu ;

-La contradiction entre la réalité telle qu'elle est et telle qu'elle devrait être, ou telle qu'on l'imagine

-La permanence des besoins structurels ;

-Les nouvelles connaissances scientifiques ou non.[26]

Selon Schumpeter, l'évolution du système capitaliste est perçue comme une dynamique permettant la mise en œuvre de nouvelles combinaisons. Ces dernières représentent cinq catégories d'innovations : de nouveaux produits de consommation, de nouvelles méthodes de production et de transport, de nouveaux marchés, ainsi que de nouvelles formes d'organisation industrielle.[27]

Toutefois, il existe une multitude d'outils permettant, d'une part, d'établir un diagnostic du potentiel d'innovation à travers ce qu'on appelle « la roue de l'innovation » ; d'autre part, de définir les responsabilités des différents acteurs d'une firme vis-à-vis de l'innovation, notamment en utilisant le « réseau d'innovation » ; et enfin, d'analyser les meilleures pratiques existantes dans le monde à travers la technique du « benchmarking », démarche comparative de référence dans le cadre de l'analyse stratégique de l'entreprise.

[26]Boutillier. S, Uzunidis.D, Opcit, 48.

[27] FAYOLLE.A, DEGEORGE.J-M, « Dynamique entrepreneuriale comportement de l'entrepreneur », ED : DE BOECK, Paris, 2012, P41.

☛**La roue de l'innovation** :

C'est une méthode employée pour évaluer le potentiel d'innovation d'une entité. Elle comprend six critères, notamment :

☛L'ouverture d'esprit,

☛La cohérence stratégique,

☛Le processus d'innovation,

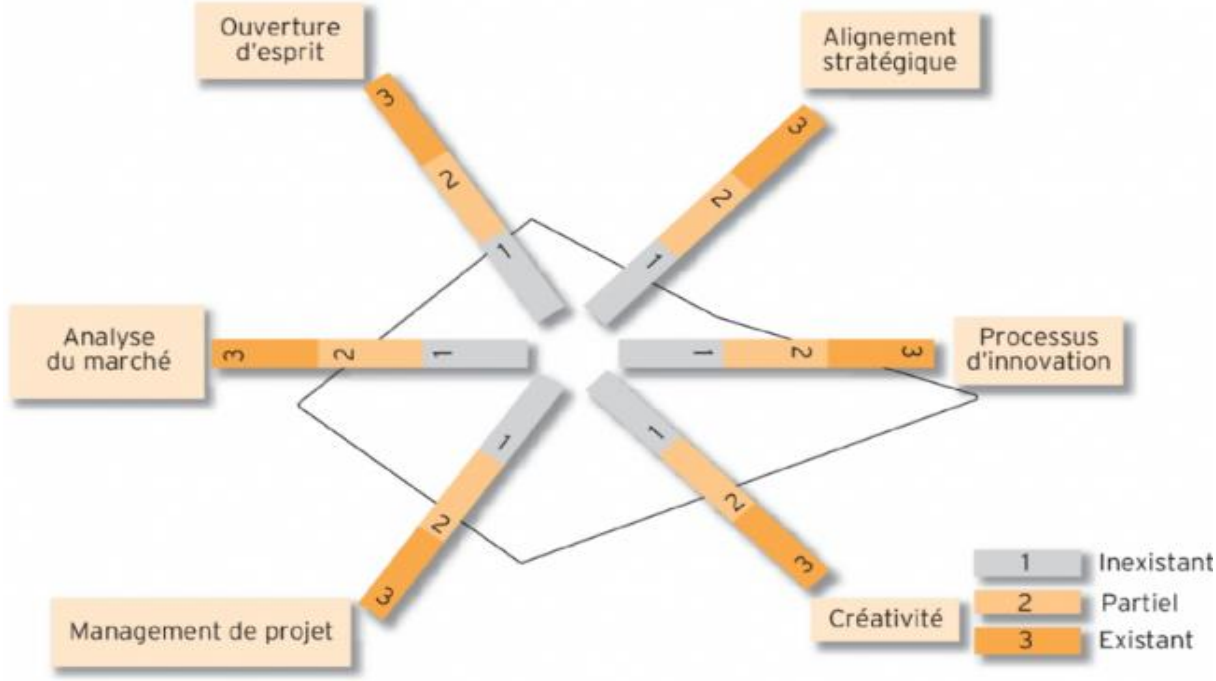
☛La créativité,

☛La gestion de projet,

☛L'étude du marché.[28]

La figure ci-après illustre « la roue de l'innovation »,

Figure 3 : Diagramme polaire du potentiel d'innovation.



Source: TROTT.P, (2017), Innovation: A Very Short Introduction, Oxford university Press, P33.

L'emploi de la roue d'innovation facilite la détection du potentiel d'innovation au sein d'une entreprise donnée, en tenant compte des caractéristiques humaines et des facteurs organisationnels.

L'innovation est une activité complexe, car elle fait appel à l'intervention de plusieurs disciplines pour être appréhendée. Ainsi, l'utilisation de la roue d'innovation aide les entreprises rencontrant des difficultés dans la mise en place d'un processus innovant à réaliser un diagnostic permettant de révéler les faiblesses à améliorer.[29]

[28] BENOIT-GERVAUTES. G, « La boite à outils de l'innovation », ED : DUNOD, Paris, 2008, P12.
[29]BENOIT-GERVAUTES. G, Opcit, P15

Nous pouvons à présent nous interroger sur la manière d'utiliser cette roue d'innovation. Celle-ci se met en œuvre en trois étapes :

*Mettre en place au moins deux points de repère tangibles pour chacun des critères. Par exemple, pour le premier critère « ouverture d'esprit », il peut s'agir de repères tels que la curiosité accrue pour la nouveauté, l'utilisation de nouvelles technologies ou encore la capacité à prendre des risques, dans le but de réaliser un diagnostic approfondi de ce critère

*Coter chaque critère.

*Établir, en conclusion, des pistes d'amélioration pour les critères faiblement évalués et consolider ceux présentant une forte valeur.[30]

L'application de la roue d'innovation permet aux entreprises de réaliser une analyse visuelle et graphique des facteurs favorisant l'innovation, tout en identifiant les obstacles susceptibles d'entraver ce processus.

☛Le réseau d'innovation

Il s'agit d'un groupe d'acteurs (entreprises, institutions, chercheurs, etc.) qui collaborent afin de produire de nouvelles idées, technologies ou méthodes. Ces réseaux jouent un rôle crucial dans la production et la diffusion de l'innovation, car ils permettent de faire circuler les connaissances, d'accéder à des ressources spécialisées et de partager des compétences diverses.[31]

Dans la pratique, cela englobe des collaborations entre entreprises et laboratoires de recherche, ainsi que des échanges d'idées. Ces réseaux ont pour objectif principal d'accélérer le processus d'innovation en réduisant les obstacles à la collaboration et en créant un cadre favorable à la créativité. Par exemple, une jeune entreprise peut bénéficier d'un réseau d'innovation en accédant à des financements, à des conseils techniques ou à des possibilités de test pour ses produits, grâce à ses liens avec d'autres acteurs du réseau

Benchmarking : Le benchmarking est une méthode consistant à comparer les performances, les processus ou les produits d'une organisation avec ceux des entreprises les plus performantes dans un domaine donné, dans le but d'identifier les meilleures pratiques à adopte.[32]

Ce concept, apparu dans les années 1980 aux États-Unis, s'est depuis largement répandu dans les pratiques managériales. L'objectif principal du benchmarking est de permettre à une entreprise de situer sa position par rapport à ses concurrents ou aux leaders de son secteur, puis d'intégrer des améliorations visant à optimiser ses propres performances.[33]

Le benchmarking repose sur un ensemble d'étapes successives :

[30] BENOIT-GERVAUTES. G, Opcit, P15
[31] SANNETT.R, « La culture du nouveau capitalisme », Ed : Editions du seuil, Paris, 2008, P18.
[32] GAUDERT.L, « Le benchmarking : une méthode pour améliorer la performance des entreprises » Ed : Dunod, Paris, 2004, P47
[33] GAUDERT.L, Opcit, P47.

1- **Planification et préparation :** définir des objectifs, tels que l'amélioration d'un processus particulier, l'adoption d'une technologie innovante ou l'augmentation de la satisfaction des clients. Il faut ensuite établir les critères de comparaison (temps de production, qualité, coûts, etc.) et sélectionner les entreprises ou secteurs de référence, appelés « leaders »
2- **Choix des procédés ou des méthodes à comparer** : une fois l'objectif établi, il est crucial de déterminer les procédures, produits ou services à évaluer. Cela peut inclure un processus interne comme la gestion de la qualité, la chaîne logistique ou le service client
3- **Collecte de données :** cette étape consiste à recueillir les informations nécessaires à la comparaison. Les sources peuvent être variées : enquêtes, rapports annuels, bases de données publiques ou entretiens avec des experts.
4- **Analyse comparative :** elle vise à identifier les écarts de performance entre l'organisation et ses référents. Grâce à cette analyse, il devient possible de déterminer quelles pratiques ou approches adopter pour améliorer les performances.
5- **Mise en œuvre des modifications :** une fois les meilleures pratiques identifiées, il convient d'élaborer un plan d'action pour les mettre en œuvre. Cela implique d'adapter les processus internes, de former les employés et d'allouer les ressources nécessaires.
6- Suivi et réévaluation le benchmarking est un processus évolutif. Après la mise en œuvre des changements, il est indispensable d'en surveiller les effets et d'évaluer leur efficacité à long terme.[34]

Pour réaliser un benchmarking efficace, plusieurs outils peuvent être mobilisés, notamment :

☛Les matrices SWOT (forces, faiblesses, opportunités, menaces), qui permettent d'identifier les points forts et faibles des pratiques étudiées.

☛Les diagrammes de Pareto et les diagrammes de flux, utiles pour localiser les zones d'amélioration prioritaires.

☛Les questionnaires et enquêtes de satisfaction, qui donnent un retour d'information direct de la part des clients.[35]

Par ailleurs, il est important de distinguer entre l'innovation standardisée et l'innovation contextuelle.

L'innovation standardisée repose sur la massification et la reproductibilité. S'appuyant sur des modèles préexistants issus de processus industriels ou commerciaux, elle peut être mise en œuvre à grande échelle. Cette approche vise à optimiser l'efficacité, à réduire les coûts et à répondre à des besoins globaux. Son avantage réside dans sa précision et sa capacité à être appliquée de manière homogène dans des contextes similaires.[36]À titre d'exemple, une entreprise qui conçoit un produit de grande consommation, tel qu'un smartphone, met en

[34] BOURGEOIS.G, « Le Benchmarking : de la pratique à la performance », Ed : Vuibert, Paris, 2013, P38.
[35] BOURGEOIS.G, Opcit, P72.
[36]Dosi.G, « Innovation, économie et technologie : une analyse des dynamiques d'innovation », Ed : Editions de n'université de Bruxelles, Bruxelles, 2007, P48

place une stratégie d'innovation standardisée afin d'assurer une production en série aux caractéristiques uniformes

L'innovation contextuelle, quant à elle, prend en considération les spécificités des environnements dans lesquels elle se déploie. Sa flexibilité et sa capacité d'adaptation la rendent plus pertinente face aux particularités culturelles, sociales, économiques ou géographiques. Elle vise à résoudre des problèmes locaux ou sectoriels de manière personnalisée. Par exemple, une entreprise développant une application de santé mobile en Afrique subsaharienne, en tenant compte des infrastructures locales et des conditions de vie, adopte une approche d'innovation contextuelle.[37]

Le tableau suivant illustre la distinction entre l'innovation standardisée et contextuelle :

Tableau 1 : Innovation Standardisée et contextuelle.

Caractéristiques	Innovation standardisé	Innovation contextuelle
Objectif principal	Réduire les coûts et maximiser l'efficacité.	Répondre à des besoins spécifiques et locaux.
Processus de développement	Basé sur des modèles éprouvés souvent industriels.	Adaptation aux particularités culturelles et locales.
Flexibilité	Faible, solution uniforme.	Haute, solution adaptée au contexte local.
Exemple	Un produit de consommation de masse.	Une application mobile de santé pour un pays en développement.
Scalabilité.	Très élevée, reproductible à grande échelle.	Souvent limitée par les spécificités locales.

Source: Chesbrough. H.W. (2003). Open innovation: The New imperative for Creating and Profiting from Technology. Harvard Business School Press.

1-2-4) Esprit d'entreprendre

L'esprit d'entreprise désigne la mentalité qui incite une personne à fonder une entreprise, généralement à but commercial.

Selon la définition du groupe d'experts de l'Union européenne en 2002, l'esprit d'entreprendre ne doit pas se restreindre à la création d'entreprise, mais être considéré comme une attitude globale, pouvant être adoptée par chacun dans la vie quotidienne. L'esprit entrepreneurial consiste principalement à penser et à repérer ce qui constitue une opportunité. La passion, le défi et la persévérance lui sont étroitement liés.[38]

Toutefois, comme l'a mentionné Drucker dans ses écrits, « il ne suffit pas d'être nouveau et petit pour faire œuvre d'entrepreneur. Ces derniers — en l'occurrence les entrepreneurs — représentent en fait une minorité parmi les nouvelles entreprises, une minorité qui crée

[37] Dosi.G, Opcit, P55.
[38] CAPRON.H, « Entrepreneuriat et création d'entreprises », Ed : de Boeck, Bruxelles, juin 2009, P32.

quelque chose de nouveau, de différent, qui provoque un changement, une mutation de valeurs ».[39]

L'esprit d'entreprise s'appuie sur une théorie de l'économie et de la société, laquelle considère le changement comme un phénomène normal et affirme que la fonction de l'économie et de la société est de produire quelque chose de différent. C'est ce que voulait dire J.-B. Say il y a plus de deux cents ans, lorsqu'il a inventé le terme « entrepreneur » pour désigner une personne qui provoque le changement. Selon la formule de Schumpeter, il accomplit une œuvre de « destruction créatrice ».[40]

Certains acteurs de l'entreprise souhaitent retrouver ou préserver certaines caractéristiques entrepreneuriales telles que la prise de risque, l'initiative, l'orientation vers les opportunités, la réactivité ou la flexibilité, et sont prêts à s'investir dans des démarches de changement.[41]

En 1985, Drucker fut le premier à constater cette tendance, en se demandant comment développer la compétence entrepreneuriale, à travers la transformation de l'organisation et de l'état d'esprit, comme nous allons le constater.[42]

La notion d'esprit d'entreprendre est intimement liée à celle de culture entrepreneuriale. Cette dernière est appréhendée par Gibb (1993) comme « un ensemble de principes, de convictions et d'attitudes largement partagés dans la société, étendant la notion de vie entrepreneuriale souhaitable et encourageant la poursuite d'un comportement entrepreneurial réel par des individus ou des groupes d'individus ».[43]

C'est dans cette notion de culture entrepreneuriale que réside la différence entre les pays développés, qui se dotent d'une culture favorable à l'acte d'entreprendre et à l'innovation en s'appuyant sur l'individu et sa capacité à créer du changement, et les pays en développement, caractérisés par une mentalité salariale dominante, au détriment de l'entrepreneuriat

Il est néanmoins nécessaire de distinguer entre la « culture d'entreprise » et la « culture entrepreneuriale ». Les valeurs, croyances et normes qui influencent le comportement et les interactions des employés au sein d'une organisation relèvent de la culture d'entreprise. En revanche, la culture entrepreneuriale met l'accent sur la créativité, l'innovation et la prise de risque, incitant les employés à adopter une mentalité de propriétaire et à agir comme des entrepreneurs au sein même de l'entreprise.

La promotion de la culture entrepreneuriale est donc cruciale pour stimuler l'innovation, la création d'emplois et la croissance économique.

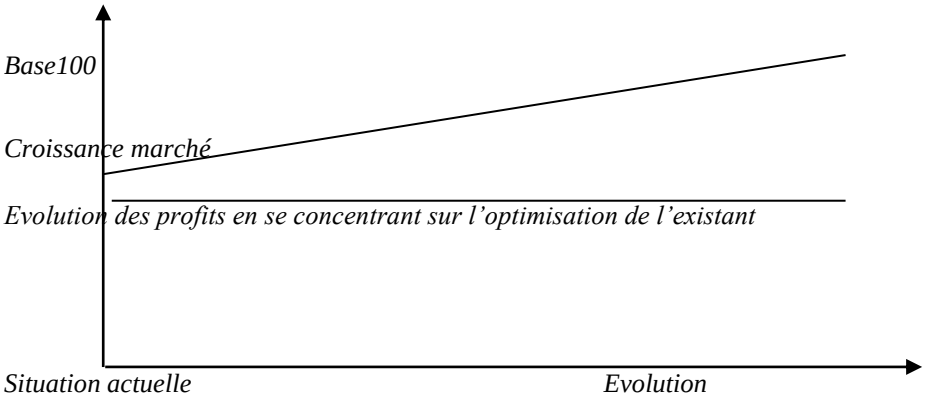
[39] DRUKER.P, « Len entrepreneurs », ED : Jean-Claude Lattes pour la traduction française, Paris, 1985, P45
[40] IDEM.
[41] FAYOLLE.A, Opcit, P11.
[42] Idem.
[43] HACEINI.A. (2023, juillet). Laculture entrepreneuriale chez les jeunes algériens dans le secteur sport. *Le défi* , P659.

1-3) Les Startups

Les entreprises, dans le contexte de l'économie durable, sont confrontées à des marchés matures, caractérisés par une faible croissance.

De ce fait, pour celles qui concentrent leurs efforts sur l'optimisation de l'existant, la courbe des profits tend à diminuer, même si elles se distinguent par leur excellence opérationnelle.[44]Voir la figure ci-après.

Figure 4 : Courbe d'évolution des profits par simple optimisation de l'existant.



Source : BRABEC.M, « Business Model Vert », Ed : DUNOD, Paris, 2010, P12

Ainsi, les entreprises se trouvent confrontées à l'évidence et optent pour une stratégie de différenciation par rapport à leurs concurrentes, en cherchant à répondre aux interrogations suivantes :

- Comment créer une valeur supplémentaire pour les clients ?
- Comment faire preuve d'innovation dans notre manière d'accéder au marché ?
- Comment peut-on mieux tirer parti de la valeur apportée et ce de manière durable contrairement à la concurrence ?
- Comment nos compétences essentielles peuvent-elles nous offrir la possibilité de créer et d'explorer de nouveaux espaces d'affaires et de création de valeur en dehors de nos activités actuelles ?[45]

En effet, les startups peuvent répondre à ces interrogations de multiples façons. Tout d'abord, elles se distinguent souvent par leur flexibilité et leur capacité d'adaptation, ce qui leur permet de créer une valeur ajoutée pour leurs clients en répondant à des besoins non satisfaits ou en offrant des solutions innovantes. Grâce à leur caractère disruptif, elles peuvent également repenser les modèles traditionnels d'accès au marché, notamment en exploitant les plateformes en ligne, les réseaux sociaux ou d'autres canaux numériques novateurs.

[44] BRABEC.M, « Business Model Vert », Ed : Dunod, Paris, 2010, P11.
[45]BRABEC.M, Opcit, P12.

De plus, les startups se situent fréquemment à la pointe de l'innovation, ce qui leur permet de se démarquer de la concurrence par des produits ou services originaux et distinctifs. Enfin, leurs compétences essentielles leur offrent la possibilité d'explorer de nouveaux marchés ou de concevoir de nouveaux produits et services contribuant à la durabilité et à la création de valeur.

Toutefois, il serait judicieux, dans un premier temps, de clarifier le concept de startup afin de mieux l'appréhender.

Plusieurs auteurs ont proposé des définitions de cette notion, parmi lesquelles nous retenons les suivantes :

- **Pour (RIES, 2015)**, « une startup désigne une entité humaine chargée de fournir un produit ou un service dans des situations extrêmement incertaines ».

- Selon **(LOW.M & MacMilan, 1988)«** En général, une startup est définie comme une nouvelle entreprise créée par les entrepreneurs en associant des idées commerciales et des ressources".

- **(Blank.S & Dorf, 2012)**, ont défini une startup comme « une structure temporaire élaborée dans le but de trouver un modèle économique reproductible et évolutif »

- Et enfin, pour **(Graham, 2012)**"Une startup se distingue par deux aspects : en effet, elle a la capacité de vendre l'intégralité de son marché, et un autre signe des startups est la croissance."

Ainsi, il est possible de définir une startup comme une jeune entreprise en plein essor, dotée d'un fort potentiel d'innovation. Certaines définitions insistent sur l'usage des technologies pour créer un produit ou un service innovant, ainsi que sur la recherche de modèles économiques évolutifs. En résumé, une startup se distingue par sa capacité à expérimenter, à s'adapter rapidement et à perturber les marchés existants.

D'après Olivier Marty (2002), « les startupers se dotent d'un capital culturel considérable afin de réussir leur aventure. Ils sont généralement issus de classes sociales supérieures, car c'est à travers leurs parents qu'ils ont obtenu les moyens nécessaires en matière de nouvelles technologies ».[46]

De plus, selon Chrystelle Gaujard, un entrepreneur de startup est motivé par la passion et le goût de l'aventure. Il est éduqué à être simple, convivial, et à inspirer son équipe tout en lui donnant l'exemple[47]

Martinaud (2012) estime, quant à lui, que l'entrepreneur innovant possède une double aptitude : d'une part, la capacité d'anticiper les aspirations futures des utilisateurs et les opportunités émergentes, et d'autre part, celle d'agir concrètement.[48]

[46]TIPHAINE.L. (2017). Qu'est-ce qu'un startuper? *Presses des sciences Po* , P117.

[47]Gaujard.C. (2008, 1). Vers un nouvel idéal typ organisationnel: une application de la méthode wébérienne aux startup actuelles. *Innovation* , P178.

Par ailleurs, une startup se caractérise par un ensemble de critères qui lui sont propres, que l'on peut résumer comme suit :

-Temporaire : Comme l'a mentionné Peter Thiel, célèbre entrepreneur de la Silicon Valley, « une startup consiste à passer de zéro à un », c'est-à-dire à trouver une nouvelle manière de proposer un service ou un produit et de créer de la valeur. Une fois cet objectif atteint, on ne parle plus de startup mais d'entreprise établie.

-**Recherche d'un Business Model :** Être une startup consiste à offrir une valeur ajoutée à des clients grâce à un produit ou service inédit. Le défi majeur réside dans la recherche et la construction d'un modèle économique pertinent. Ce modèle n'est pas fondé sur une structure existante et n'est pas nécessairement évident au moment de la création.
Il convient de distinguer le **Business Model**, qui désigne l'ensemble des mécanismes permettant à une entreprise de générer des revenus, du **Business Plan**, qui est un document écrit formalisant un projet d'entreprise. Ce dernier représente la deuxième étape du processus de création, intervenant après l'évaluation du projet, et peut servir également à développer de nouvelles activités au sein d'une entreprise existante.[49]

-Reproductible : Il s'agit de la capacité à répondre aux besoins de l'ensemble de son marché. Par exemple, une boulangerie ne peut pas gérer l'intégralité de son marché, car il s'agit d'un point de vente physique, à portée limitée. À l'inverse, Google, en tant que startup, rend son service accessible au monde entier grâce aux technologies numériques.

-Scalable : La scalabilité désigne la capacité d'un modèle à être reproduit à une échelle supérieure tout en conservant son efficacité. C'est cette caractéristique qui explique le succès rapide des startups, contrairement aux entreprises traditionnelles dont la croissance repose sur une expansion proportionnelle en ressources et en investissements

D'autre part, une startup repose sur un ensemble de principes fondamentaux, à savoir :

-**L'innovation perpétuelle :** une startup se fonde sur la découverte de nouvelles opportunités grâce à la créativité et aux talents présents à tous les échelons de l'entreprise.

-**Unité de travail distincte :** il est essentiel que les entreprises établissent des unités de travail autonomes capables d'expérimenter afin d'identifier de nouvelles opportunités de croissance. Ces équipes représentent différentes startups.

- **Fonction manquante :** l'intégration des startups constitue une fonction essentielle à la réussite d'une organisation, au même titre que les fonctions marketing ou financière

-**La deuxième fondation :** la startup introduit une évolution et une refonte de l'organisation, quelle que soit son âge ou sa mission.

[48]Martianud. B, « Start-up, Anti-bible à l'usage des fous et des futurs entrepreneurs. Ed : Person France, Montreuil, 2012, P36.

[49]DJEKIDEL.Y, DOUA.M, & MERRAD.R. (2021). La startup en Algérie : Caractéristiques et Obligations. *Revue d'excellence pour la recherche* , pp. 417-427.

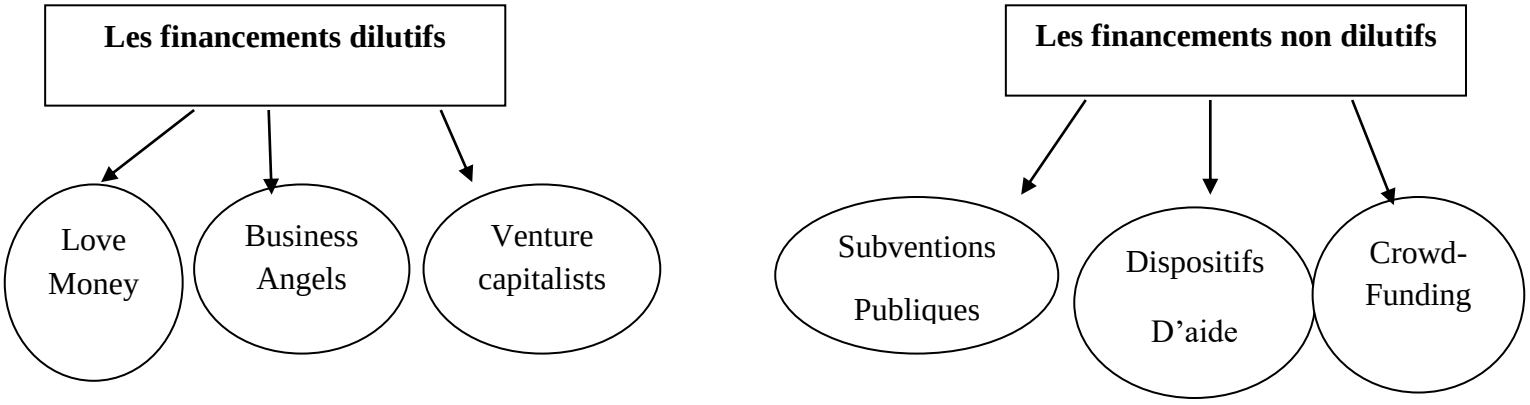
-La mutation continue : une entreprise fondée sur le modèle de la startup est en constante évolution et rénovation ; elle doit renouveler son expérience et faire face à diverses transformations.[50]

Ce type d'entreprise, en l'occurrence la startup, se concentre sur l'innovation permanente, la croissance rapide et l'établissement de relations solides avec les investisseurs afin de diversifier ses sources de financement.

Le financement d'une startup reste particulier, dans la mesure où il s'agit d'une entreprise très jeune ; il ne peut donc être assimilé à un financement classique, où une société bien établie sollicite sa banque sur la base de trois années de comptes de résultat et de bilans pour obtenir un prêt bancaire.

Il convient d'abord de souligner qu'il existe deux grandes catégories de financement pour les startups : les financements dilutifs et les financements non dilutifs (voir schéma suivant).

Schéma 1 : *Les sources de financement d'une startup.*



Source : *réalisé par nous-même en s'inspirant de l'ouvrage « John Smith, « Startup Funding : An Overview of types Financing for Entrepreneurs », Ed : Startup Press, California, 2020.*

Parmi les financements dilutifs, on distingue :

1- **Love Money :** il s'agit des fonds investis par des proches, des amis ou des membres de la famille de l'entrepreneur pour soutenir et encourager le démarrage du projet innovant.
2- **Business Angels :** ce sont des investisseurs individuels qui consacrent leurs propres capitaux à des startups en échange d'une participation au capital et de conseils stratégiques.[51]

[50]BEKADDOUR, A. (2021, 01 31). Start-up et écosystème d'accompagnement en Algérie. Annales de l'université de Bechar en science économique .

3- **Venture capitalists :** ce sont des sociétés de capital-risque qui investissent dans des startups en contrepartie d'une participation au capital et les accompagnent dans leur croissance rapide.[52]

Quant aux financements non dilutifs, ils comprennent généralement :

1- **Subventions publiques** :il s'agit d'aides financières accordées par des organismes étatiques pour soutenir le développement de startups opérant dans des secteurs à fort potentiel de croissance
2- **Dispositifs d'aide :** ce sont des programmes mis en place par des institutions publiques ou privées visant à offrir un soutien financier, technique et stratégique aux startups.
3- **Crowdfunding :** il s'agit d'une méthode de financement participatif permettant de collecter des fonds auprès d'un grand nombre de contributeurs via des plateformes en ligne.[53]

Pour comprendre ces modes de financement, il est judicieux de retracer les différentes étapes de financement d'une startup, qui coïncident avec les cycles de vie et de développement de ce type d'entreprise.

La première phase s'appelle « Seed Money » : les premiers investissements réalisés au départ correspondent à ce qu'on appelle le « Love Money », c'est-à-dire les apports provenant de la famille et des amis qui soutiennent la création de l'entreprise en entrant au capital. À ce niveau interviennent également les Business Angels. Les fonds ainsi levés servent généralement à constituer une équipe, à élaborer un business plan et à couvrir les dépenses initiales. À ce stade, il s'agit du tout début de la création du projet innovant, et l'on ne parle pas encore de mise sur le marché d'un produit viable.[54]

La deuxième phase est celle de la « Série A » : pour lever des fonds de Série A, il faut disposer d'un business plan solide, crédible aux yeux des investisseurs, d'une équipe déjà en place et d'une entreprise créée, prête à se développer. L'un des points essentiels pour les

[51]Smith, S. (2020). *Angel Investing: The Ultimate Guide to Business Angels Funding".*Angel Press, P36.
[52]Johnson, M. (2018). *Venture Capital 101: A Comprehensive Guide to Startup Funding".* VC Publishing, P56.

[53]Jones, D. (2019). *The Startup Funding Book: A Guide for Entrepreneurs.*Startup Publishing.
[54]Feld, B., & Mendelson, J. (2019). *Venture Deals: Be Smarter Than Your Lawyer and Venture Capitalist.*Wiley: Fourth Edition, P18

investisseurs est la scalabilité de l'entreprise, c'est-à-dire sa capacité à croître de manière exponentielle sans être limitée à un nombre restreint de clients.[55]

À ce stade, l'objectif de la Série A est de lever des capitaux pour concrétiser le business plan et générer des revenus. Les montants investis deviennent alors beaucoup plus importants, et c'est à partir de cette phase que les fonds de capital-risque (VC) interviennent.

La « Série B » correspond à la phase où l'entreprise fonctionne déjà et recherche un financement pour poursuivre sa croissance ou maintenir son développement, par exemple pour s'internationaliser ou acquérir des concurrents.

À ce stade, une startup fait souvent appel à des fonds spécialisés, appelés mid-games ou late-games, pour signifier qu'ils investissent dans des entreprises plus mûres et présentant un risque moindre.[56]

Enfin, la « Série C » concerne les startups ayant atteint un véritable succès. Ces entreprises souhaitent accélérer leur expansion internationale, lancer de nouveaux produits ou créer de nouvelles activités. Comme le risque est alors fortement réduit, l'on assiste à l'entrée des fonds de privateequity, adaptés aux entreprises disposant d'une structure plus stable et d'un risque limité.[57]

Toutefois, la gestion efficace de ces jeunes entreprises et l'identification des facteurs clés de succès demeurent des enjeux cruciaux pour les entrepreneurs comme pour les investisseurs. La majorité des chercheurs classent les déterminants de réussite des nouvelles entreprises en trois catégories : l'entrepreneur, l'entreprise et l'environnement économique.[58]

En effet, Berkus (2006) a identifié cinq éléments essentiels au succès des startups, à savoir : l'idée, l'équipe fondatrice, le prototype fonctionnel, les relations stratégiques et la traction ou la facturation. Tous ces éléments présentent un intérêt commun dans la compréhension du modèle de réussite des startups.[59]

[55]Feld, B., & Mendelson, J. (2019).P18
[56] Idem
[57] Idem
[58]Lasch, F., Frédéric Le Roy, & Yami, S. (2005). Les déterminants de la survie et de la croissance des startup. Revue française de gestion , p. 38.
[59]KHATTABI, L., & ELMALLOUKI, L. (2023). Les Facteurs de succès des start-ups au sein de l'écosystème entrepreneurial au Maroc. International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics - IJAFAME , P447.

Tous les éléments de ce modèle revêtent une importance équivalente et constituent un socle théorique pour la construction de recherches ultérieures. Le modèle de Berkus a servi de base pour l'estimation des investissements dans les startups, notamment à travers une évaluation pré-monétaire de l'interaction et de l'évolution des cinq éléments mentionnés ci-dessous, propres aux startups ciblées par l'investissement.

D'autres auteurs, tels que Vanacker et al. (2013), soulignent que les investisseurs en capital-risque imposent une gestion rigoureuse fondée sur la planification.

Par ailleurs, Gross (2015) a analysé les résultats de plus de deux cents entreprises et conclu que le timing constitue le facteur déterminant de la réussite d'une startup, suivi de l'équipe et de l'idée. Il ressort de cette analyse que ni le modèle économique, ni l'idée, ni même l'équipe ne figurent en première position dans cette hiérarchisation. Plus précisément, Gross identifie cinq éléments clés de réussite d'une startup, classés comme suit :

• Le timing, qui consiste à établir une adéquation entre le moment de la mise sur le marché (offre) du produit ou du service et la demande.

• L'équipe, c'est-à-dire la capacité de collaboration et l'aptitude à atteindre collectivement les objectifs fixés

• La stratégie d'entreprise, qui renvoie au choix du modèle économique ou du style de croissance permettant d'accroître le nombre d'utilisateurs ou de clients.

• Le financement, correspondant à l'obtention du montant adéquat à chaque étape du développement.

En outre, selon Payne (2011), les facteurs de réussite identifiés par Berkus (2006) et Gross (2015) ont été redéfinis et élargis à sept composantes[60]. Les facteurs recensés par Berkus (2006), Gross (2015) et Payne (2011) sont comparés dans le tableau suivant :

Tableau 2 : Les facteurs de réussite des startups selon BERKUS, GROSS, et PAYNE

	Berkus (2006)	*Poids*	*Gross (2015)*	*Poids*	*Payne (2011)*	*Poids*
*1.*L'équipe fondatrice	Compétence, expérience	30%	Leadership et vision	35%	Expertise de l'équipe	30%
2. Le produit ou service innovant	Différenciation	25%	Proposition de valeur	30%	Innovation technologique	25%
3. Le marché cible et l'opportunité	Marché accessible	20%	Besoin du marché	25%	Demande et Accessibilité	25%

[60]Achimská, V. (2020) Start-ups, bearers of innovation in globalizing environment and their valuation. In SHS Web of Conferences. Les Ulis: EDP Sciences, vol. 74, p 11.

4. La stratégie de financement	Sources de financement	10%	Stratégie financière	10%	Planification Financière	10%
5. L'avantage concurrentiel	Barrières à l'entrée	10%	Concurrence et différenciation	15%	Positionnement stratégique	10%
6. Le timing	Alignement avec le marché	10%	Synchronisation avec le marché	10%	Opportunité temporelle	10%
7. La gestion des risques	Identification des risques	5%	Gestion de crise	5%	Anticipation des risques	5%

Source : KHATTABI, L., & ELMALLOUKI, L. (2023). Les Facteurs de succès des start-ups au sein de l'écosystème entrepreneurial au Maroc. *International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics - IJAFAME* , P452.

Explications des poids attribués :

- **Berkus (2006)** met l'accent sur la compétence et l'expérience de l'équipe fondatrice, ce qui explique le poids relativement élevé attribué à ce facteur. La différenciation du produit constitue également un critère central dans la réussite d'une startup
- **Gross (2015)**, quant à lui, insiste sur la vision et le leadership de l'équipe, ainsi que sur la capacité à identifier clairement un besoin de marché. Ces éléments justifient une pondération plus importante dans ces domaines. L'auteur souligne également le rôle déterminant de la proposition de valeur et du financement.
- **Payne (2011)** accorde une attention particulière à l'innovation technologique et à la demande du marché, en insistant sur la nécessité de positionner stratégiquement la startup en fonction des opportunités temporelles. La gestion des risques et la planification financière constituent également des aspects essentiels de son analyse.

Comme nous l'avons mentionné, les startups demeurent à l'avant-garde de l'innovation. Toutefois, cette dynamique ne peut être pleinement stimulée qu'à travers la mise en place d'un écosystème favorable, répondant aux exigences spécifiques de ces firmes innovantes en matière de financement et d'accompagnement.

1-4) L'écosystème entrepreneurial

1-4-1) Généralités sur l'écosystème entrepreneurial

À la fin du XXe siècle, l'économie est passée d'un modèle managérial à une économie entrepreneuriale. En effet, la performance économique, selon l'économie managériale, se définit sur la base de critères spécifiques tels que la taille des entreprises, les économies d'échelle, la production traditionnelle et l'innovation. En revanche, l'économie

entrepreneuriale repose avant tout sur l'innovation, ainsi que sur l'émergence et la croissance des entreprises novatrices.[61]

Le moteur de cette économie moderne réside dans les organismes dont la mission consiste à soutenir la création et la commercialisation des connaissances par le biais de l'activité entrepreneuriale

Dans ce contexte, l'assistance offrirait aux entreprises soutenues un taux de survie plus élevé que celles qui ne le sont pas. Dès lors, grâce aux politiques d'aide à la création d'entreprises ou de transfert de technologie, nous avons pu observer le développement d'une véritable industrie de l'accompagnement, caractérisée par la diversité de ses acteurs, de ses structures et même de ses associations professionnelles[62]

La réussite de toute politique entrepreneuriale découle de la mise en place d'un écosystème entrepreneurial propice à l'émergence de nouvelles firmes et à la promotion de l'innovation.

Selon Gérard Minart (2013), dans son ouvrage L'entrepreneur et l'esprit d'entreprise, « l'entreprise est un organisme vivant qui nécessite des conditions favorables pour sa progression dans son environnement ». Ce contexte comprend plusieurs facteurs : géographiques, historiques, institutionnels, juridiques, fiscaux, sociaux, monétaires, administratifs, réglementaires, éducatifs et même psychologiques.[63]

L'importance accordée aux facteurs favorables à la production est déjà mise en lumière dans les écrits de Jean-Baptiste Say. Le premier développement d'un écosystème dédié à la production repose sur la trilogie : liberté, propriété et sécurité. Il renvoie au triomphe du libéralisme dans son ensemble, et plus spécifiquement du libéralisme économique, symbolisé par la célèbre maxime des libéraux : « Laissez faire, laissez passer ! »[64]

Le terme « écosystème » puise ses racines dans les sciences écologiques. Introduit en 1935 par l'écologiste britannique A. G. Tansley, il désignait à l'origine un système dynamique et interactif caractérisé par les relations entre des éléments biotiques (vivants) et abiotiques (non vivants) dans un environnement donné. Cette notion a ensuite été étendue à d'autres disciplines, telles que les sciences sociales et l'économie, où elle désigne un réseau d'acteurs interconnectés — individus, entreprises, institutions, etc. — interagissant au sein d'un environnement spécifique.[65]

L'écosystème entrepreneurial, tel qu'il est compris aujourd'hui, représente un environnement complexe et interconnecté dans lequel des acteurs publics, privés, académiques et financiers interagissent pour favoriser la création et la croissance des entreprises innovantes. Ce système dépasse les simples interactions entre entrepreneurs et inclut des dimensions

[61]Messeghem, K., Chabaud, D., Sammut, S., & Carrier, C. (2014). L'accompagnement entrepreneurial, une industrie en quête de leviers de performance ? *Management international* , P65

[62]Messeghem, K., Chabaud, D., Sammut, S., & Carrier, C. (2014)., Opcit, P65.

[63] MINART.G, « Entrepreneur et esprit d'entreprise », ED : L'Harmattan, Paris, 2013, P52.

[64] IDEM.

[65]Benghozi.P.G,(2018) « *L'écosystème entrepreneurial: Dynamique et conditions de succès », Ed :Presses Universitaires de France, Paris, P16.*

géographiques, institutionnelles, juridiques et socioculturelles influençant la réussite des entreprises émergentes. Comme le souligne Fayolle (2016), l'écosystème entrepreneurial se compose de ressources, de compétences, d'infrastructures et d'opportunités qui interagissent afin de créer un cadre favorable à l'émergence de nouvelles entreprises.[66]

Une définition plus exhaustive de l'écosystème entrepreneurial, selon Barthélémy et Vergne (2019), inclut une combinaison de facteurs internes et externes tels que les acteurs financiers, les partenaires industriels, les politiques publiques, ainsi que les réseaux d'entrepreneurs, qui contribuent à accélérer la naissance et la croissance des start-up. Il est essentiel de noter que les caractéristiques de ces écosystèmes varient selon les contextes locaux et que des chercheurs tels que Daoudi et Lefebvre (2020) ont mis en évidence les spécificités propres aux écosystèmes des pays émergents. Dans ces contextes, des défis particuliers, tels que l'accès limité au financement ou l'instabilité institutionnelle, peuvent influencer la dynamique entrepreneuriale.[67]

La réussite de ces écosystèmes repose également sur la mise en place de structures d'accompagnement, telles que les incubateurs et les accélérateurs. Claverie (2017) démontre que ces structures jouent un rôle fondamental dans la phase de démarrage des entreprises, en leur fournissant les ressources nécessaires à leur développement. Elles facilitent non seulement l'interaction entre les entrepreneurs et les experts de l'industrie, mais aussi entre les entrepreneurs eux-mêmes, créant ainsi un environnement d'apprentissage collectif et de collaboration

Une autre dimension essentielle de l'écosystème entrepreneurial réside dans son rôle de catalyseur de l'innovation. Selon Huertas (2021), ces écosystèmes jouent un rôle central dans le développement économique en favorisant la création de nouvelles idées, de produits et de services, contribuant ainsi à la compétitivité d'un pays. L'intégration de l'innovation dans ces processus constitue un levier essentiel pour générer une croissance économique durable, comme le démontrent les effets positifs des politiques publiques sur les écosystèmes entrepreneuriaux.[68]

Dans le contexte numérique actuel, les écosystèmes entrepreneuriaux doivent s'adapter aux nouvelles tendances technologiques. Barrière (2020) a analysé les dynamiques propres aux écosystèmes numériques, en soulignant à la fois les opportunités offertes par les technologies émergentes et les défis associés, notamment en matière de gestion des données et de cybersécurité.[69]

Enfin, la dimension inclusive des écosystèmes entrepreneuriaux est de plus en plus valorisée, notamment en ce qui concerne l'accès des femmes et des minorités aux opportunités entrepreneuriales. Ricoy (2022) met en lumière les défis liés à la création d'écosystèmes

[66]Fayolle, A. (2016). L'écosystème entrepreneurial : définition, caractéristiques et enjeux. *Revue de l'entrepreneuriat*, 16(2), P53.

[67] Barthélémy, I., & Vergne, J.-P. (2019). Les écosystèmes entrepreneuriaux : nouvelles perspectives pour la recherche et l'action. *Revue Management et Avenir*, 29(3), P28.

[68] Sénéchal, M. (2018). Les politiques publiques et l'écosystème entrepreneurial en France. *Revue française de gestion*, 44(3), P102.

[69]Barriere, R. G. (2020). L'écosystème entrepreneurial numérique : les nouvelles tendances et leurs impacts. *Revue des Sciences de Gestion*, 35(4), P77.

inclusifs, insistant sur la nécessité de garantir à chacun un accès équitable, indépendamment de son origine socio-économique ou de sa localisation géographique.[70]

En somme, l'écosystème entrepreneurial se définit comme un ensemble complexe et dynamique d'acteurs, d'institutions et de ressources interconnectés, favorisant la création et la croissance des entreprises innovantes. L'innovation, l'accompagnement et l'interconnexion entre les acteurs apparaissent ainsi comme les piliers essentiels à la compréhension et à la consolidation de cet environnement propice à l'entrepreneuriat.

1-4-2) L'accompagnement entrepreneurial

L'accompagnement entrepreneurial est apparu dans les années 1960 et s'est considérablement intensifié durant les années 1980

Il regroupe une diversité d'acteurs, notamment les incubateurs, les pépinières d'entreprises, les chambres consulaires, les experts-comptables, les consultants, etc.[71]

L'accompagnement est désormais perçu comme un facteur déterminant du succès entrepreneurial. Les structures d'appui accordent généralement la priorité aux projets présentant le plus fort potentiel de développement

Les pouvoirs publics encouragent la création d'entreprises, tandis que les difficultés financières de l'État engendrent une exigence accrue vis-à-vis des acteurs de soutien.

Ces derniers sont par ailleurs confrontés à des enjeux d'ordre sociologique : la génération Y, dotée de réflexes d'innovation, tend à privilégier de nouvelles formes d'appui, notamment le soutien en ligne.[72]

Le terme « accompagnement » recouvre plusieurs approches, allant du « counseling » au « compagnonnage », en passant par le coaching, le mentorat ou la consultance. Le tableau ci-dessous illustre la diversité de ces interprétations.

Tableau 3 : Les différentes formes d'accompagnement.

Forme d'accompagnement.	Description.	Objectif principal
Counseling.	Aide psychologique et stratégique pour surmonter des obstacles.	Améliorer la prise de décision et la gestion du Stress.
Compagnonnage.	Accompagnement pratique et personnalisé par un professionnel expérimenté.	Transmettre des savoir-faire et des compétences spécifiques.
Coaching.	Processus de développement personnel centré sur des objectifs spécifiques.	Optimiser la performance individuelle et organisationnelle.

[70]Ricoy, N. (2022). Les défis de la création d'écosystèmes entrepreneuriaux inclusifs. *Revue de la Responsabilité Sociale des Entreprises*, 21(1), P50

[71] MESSEGHEM.K, SAMMUT.S, « L'accompagnement entrepreneurial facteurs de réussite », Ed : Dunod, Paris, 2013, P270.

[72] IDEM.

Mentorat.	Relation d'apprentissage entre un mentor et un entrepreneur.	Favoriser le développement de carrière et l'acquisition de compétences.
Consultance.	Expertise externe pour analyser et résoudre des problématiques spécifiques.	Améliorer les processus, stratégies et résultats d'une entreprise.

Source : GARCIA.M, KAUFFMAN.S, (2019) : Entrepreneurial Mentoring : A comprehensive Guide. New York : Entrepreneur Press, P63.

L'accompagnement est un processus collaboré entre un bénéficiaire et une ou plusieurs structures de soutien.

Ce processus induit non seulement une amélioration des connaissances et des compétences du bénéficiaire, mais également un renforcement de sa légitimité auprès des parties prenantes, ce qui augmente sa probabilité de survie.[73]

Les personnes accompagnées aspirent à bénéficier de services tels qu'une information actualisée, une écoute attentive, des conseils, la mise en réseau, un appui méthodologique et logistique, ainsi que des formations adaptées.

En outre, selon Porter, le soutien entrepreneurial peut être perçu comme une industrie ou un secteur caractérisé par une concurrence plus ou moins intense.

Cette dernière, en l'occurrence l'accompagnement entrepreneurial, se manifeste par l'accès aux ressources et la capacité d'attirer des projets. Les sources de financement peuvent varier, mais la principale demeure financière et provient généralement du secteur public.[74]

La performance des structures d'accompagnement est considérée comme durable, génératrice d'emplois et créatrice de valeur. Par conséquent, ces entités ont tendance à privilégier les projets présentant un fort potentiel, la sélection constituant ainsi un facteur déterminant de leur performance

Le terme « incubateur » est employé par les Anglo-Saxons, tandis qu'en France il désigne les établissements dédiés aux projets en phase de pré-création. Pour les projets post-création, on privilégie la notion de « pépinière ».

Enfin, une forme intermédiaire, appelée « couveuse », a été mise en place afin de permettre aux porteurs de projets d'expérimenter leurs produits avant d'initier le processus de création de leur entreprise.[75]

Dans ce contexte, le porteur de projet est considéré comme un client pouvant s'adresser à diverses structures d'accompagnement. Ces dernières, dans le but d'attirer ces clients, mettent en avant plusieurs critères, tels que le taux d'encadrement, le taux de réussite, la diversité des services offerts et l'étendue des réseaux professionnels disponibles

[73] MESSEGHEM.K, SAMMUT.S, Opcit, P273.
[74] MESSEGHEM.K, SAMMUT.S, Opcit, P274
[75] IDEM.

Des prestataires gravitent également autour de ces structures, proposant différents types de services. Parmi eux figurent notamment les experts-comptables, qui apportent une assistance technique et financière aux créateurs d'entreprise.

Ainsi, de nouveaux acteurs privés, tels qu'EXPLOLAB en France, se positionnent sur le marché du conseil stratégique et se spécialisent dans l'incubation de projets.

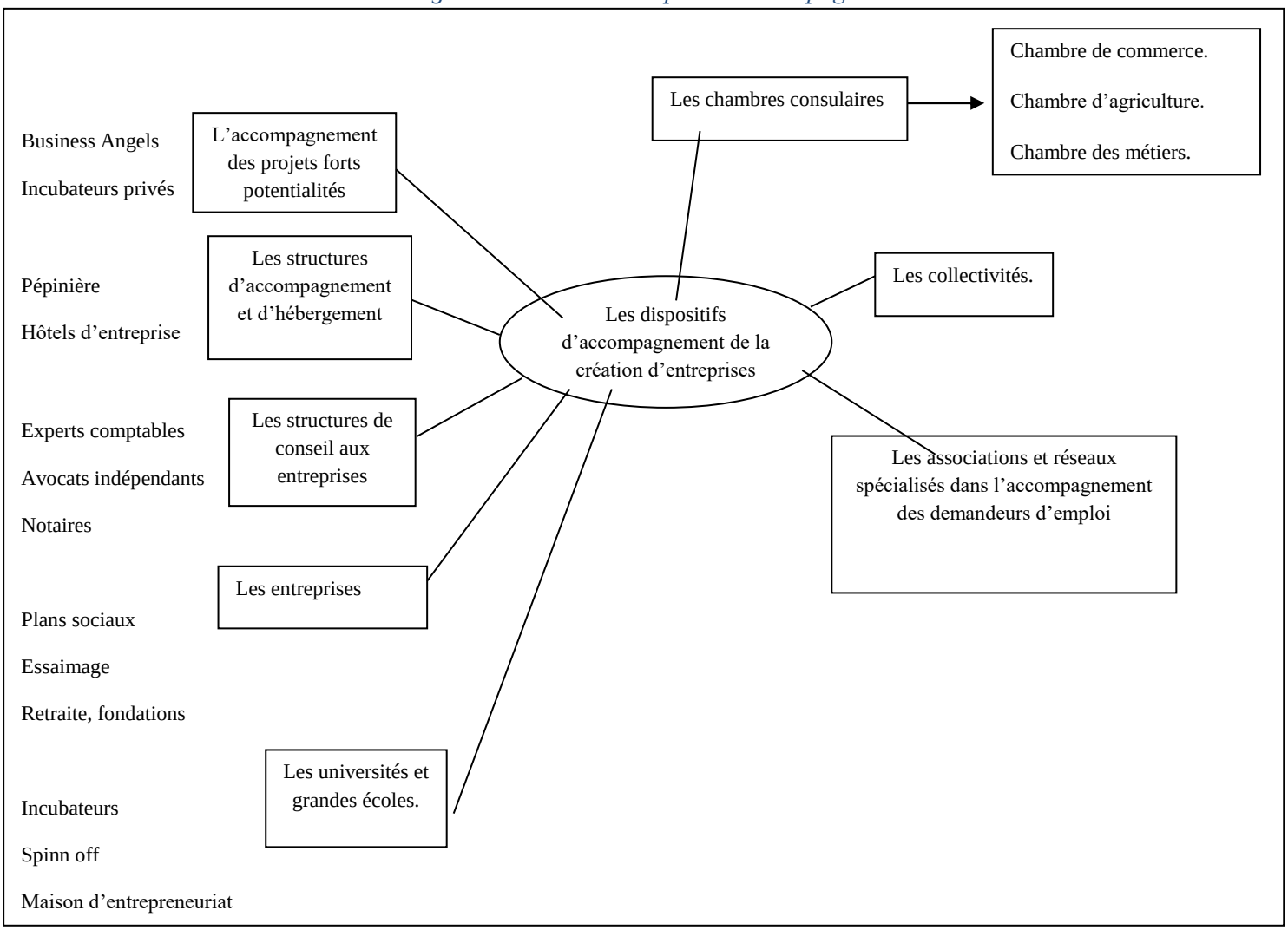
Par ailleurs, les « produits de substitution » renvoient à l'assistance fournie par les proches, que ce soit en matière de conseils ou de financement.

Les établissements d'enseignement supérieur participent eux aussi à cette dynamique en offrant des formations dédiées à l'entrepreneuriat.

Le mentorat constitue une autre forme d'accompagnement, tout comme les réseaux d'appui mis en place pour soutenir les porteurs de projets

Dans ce cadre, les autorités de régulation jouent un rôle essentiel en définissant les règles du système et en apportant un soutien financier aux différents acteurs concernés.[76]
La figure ci-après illustre « Le kaléidoscope de l'accompagnement »

Figure 5 : Le Kaléidoscope de l'accompagnement



[76]MESSEGHEM.K, SAMMUT.S, Opcit, P274

Toutefois, il convient d'aborder la notion d'université entrepreneuriale, considérée comme un cadre institutionnel déterminant pour la stimulation et le développement des compétences entrepreneuriales des étudiants et des chercheurs. Ce concept, en constante évolution, met en évidence l'importance d'intégrer les pratiques entrepreneuriales au cœur même des établissements d'enseignement supérieur.

1-4-3) L'université entrepreneuriale

Auparavant, l'université était principalement perçue comme un espace de recherche, un lieu de débat, d'expression libre et de pensée critique, un endroit où se construisaient des alternatives au changement et à l'évolution des idées. Cette conception traduisait l'idée que l'université avait une fonction essentielle de transmission du savoir, tout en cultivant une forme d'autonomie intellectuelle permettant à ses membres de remettre en question les normes établies.

Cependant, en 1998, le chercheur Burton Clark introduisit le concept d'université entrepreneuriale, modifiant ainsi la vision traditionnelle de l'université. Son analyse, fondée sur l'étude de cinq universités européennes, a permis de dégager un constat majeur : pour être considérée comme entrepreneuriale, une université doit disposer d'une culture organisationnelle propice à l'esprit d'entreprise. En d'autres termes, une université doit non seulement transmettre des savoirs académiques, mais aussi encourager une dynamique créative et innovante.[77]

La perspective proposée par Clark nous amène à envisager que l'université doit dépasser son rôle académique traditionnel, consistant en l'enseignement de savoirs fondamentaux dans diverses disciplines scientifiques. Elle doit également s'aventurer dans des domaines plus novateurs, prendre des risques en adoptant de nouvelles pratiques et en intégrant l'esprit d'entreprise, ce qui implique parfois d'aller jusqu'à la commercialisation des découvertes ou des idées générées

Dans cette même lignée, Fayolle (2005) a approfondi la réflexion sur l'entrepreneuriat en tant que domaine d'enseignement. Il a mis en évidence l'importance de se concentrer sur des connaissances spécifiques permettant de comprendre et de développer des projets entrepreneuriaux.[78]. Cela rejoint l'idée développée par Peter Drucker, selon laquelle l'entrepreneuriat ne se limite pas à une aptitude innée, mais constitue bien une discipline à part entière, susceptible d'être enseignée et apprise.

Face à cette évolution du rôle de l'université, une question essentielle se pose : quel est le rôle de l'université dans l'enseignement de l'entrepreneuriat ? Cette interrogation trouve une réponse partielle dans l'analyse de C. Schmitt, qui a étudié la relation entre l'université et

[77]Gjerding, A. N., Wilderom, C. P., Cameron, S., Taylor, A., & Scheunert, K.-J. (2006). L'UNIVERSITÉ ENTREPRENEURIALE : VINGT PRATIQUES DISTINCTIVES. *Éditions de l'OCDE | « Politiques et gestion de l'enseignement supérieur/3 n° 18 |* , p. pages 98.

[78]Fayolle, A., & Verzat, C. ((2009)). Pédagogies actives et entrepreneuriat : quelle place dans nos. *Revue de l'Entrepreneuriat 8, no. 2* .P20

l'entrepreneuriat dans différents pays. Selon son analyse, cette relation peut être appréhendée à travers deux grandes interrogations :

- « Quoi ? », c'est-à-dire quelle est la construction historique de cette relation ?
- « Comment ? », autrement dit quels moyens sont déployés pour développer cette relation ?

Schmitt a également classé les pays en fonction de l'articulation de ce qu'il appelle les « 3I » :

1. **Initialisation** de la relation, observée dans les pays où l'enseignement des pratiques entrepreneuriales est relativement récent.
2. **Institutionnalisation** dans les pays où l'objectif est de pérenniser les actions et les structures mises en place pour soutenir l'entrepreneuriat au sein des universités.
3. **Intégration**, désignant la présence d'une stratégie claire et cohérente visant à contribuer activement au développement économique à travers l'enseignement et la recherche entrepreneuriale.[79]

Ces différentes étapes soulignent l'importance de l'université dans l'évolution et le développement de l'entrepreneuriat, et illustrent la manière dont l'enseignement de cette discipline s'intègre progressivement dans le tissu académique, tout en exerçant un impact direct sur l'économie et l'innovation.

1-5) Les startups dans les pays en développement défis spécifiques et opportunités :

Les startups dans les pays en développement se trouvent à la croisée de multiples enjeux. En effet, d'une part, ces organisations numériques et innovantes, dans ces contextes en développement, sont freinées par la carence institutionnelle. Celle-ci se manifeste à travers l'incapacité des autorités à appliquer la loi et par un manque de confiance généralisé au sein de la société.[80]. D'autre part, de nombreuses difficultés sont identifiées à savoir :

☛**Financement :** si l'on prend à titre d'exemple le continent africain, les startups y opèrent principalement dans les secteurs de la fintech, de l'e-commerce, de l'énergie renouvelable, de l'e-éducation et de l'e-santé. Dans le domaine du financement entrepreneurial, les données récentes mettent en lumière une évolution notable en faveur des startups africaines, en particulier dans le secteur des technologies émergentes. D'après les statistiques publiées par Partech Africa, fonds spécialisé en capital-risque, 124 jeunes entreprises technologiques ont pu lever un total de 560 millions de dollars en 2017, marquant ainsi une croissance annuelle de 53%. Ce chiffre, multiplié par plus de dix depuis 2012, témoigne d'une

[79]CATHERINE, & .LEGER-JARNIOU. (2008). Université et entrepreneuriat, une relation. *Revue internationale* . P38.

[80]DJELLABA.A, & FATNASSI.D. (2024, avril 29). L'entrepreneuriat numérique dans les pays en développement: défis et opportunités . *ResearchGate* , P7.

dynamique positive, tandis que le nombre de startups financées est passé de 74 à 124 sur la même période.[81]

Toutefois, cette croissance demeure inégalement répartie à l'échelle du continent. Une étude de Partech Ventures souligne que les flux d'investissement se concentrent principalement dans quelques pays tels que le Nigeria, le Rwanda, le Kenya et l'Afrique du Sud. Par ailleurs, près de 61% des fonds mobilisés sont orientés vers des secteurs stratégiques comme l'énergie hors réseau, la fintech et le commerce en ligne, bien que des domaines tels que l'e-éducation et l'e-santé commencent également à attirer l'attention des investisseurs.[82]

Malgré ces avancées, l'accès au financement reste un obstacle majeur pour de nombreuses jeunes entreprises africaines. D'une part, l'accès restreint aux financements classiques demeure problématique : les startups rencontrent fréquemment des obstacles lorsqu'il s'agit d'accéder aux financements traditionnels proposés par les banques et autres institutions financières. Cette réticence s'explique notamment par l'absence de garanties, le manque d'antécédents de crédit ainsi que par la perception d'un risque élevé inhérent aux startups. En conséquence, de nombreux entrepreneurs se tournent vers des solutions alternatives telles que les investisseurs providentiels ou les plateformes de financement participatif. Toutefois, ces ressources demeurent inégalement accessibles, en particulier dans les zones rurales où l'écosystème entrepreneurial est souvent moins développé[83].

D'autre part, la réserve des investisseurs constitue un autre frein significatif au développement des startups africaines. Cette prudence, voire cette méfiance, est particulièrement marquée chez certains investisseurs étrangers. Elle est souvent alimentée par des facteurs structurels tels que l'instabilité politique, les incertitudes économiques et un environnement juridique parfois peu lisible. Pour instaurer un climat de confiance, il est essentiel que les entrepreneurs puissent démontrer la solidité de leur modèle économique, tout en s'appuyant sur des structures d'accompagnement telles que les incubateurs et les accélérateurs. Ces derniers jouent un rôle déterminant dans la professionnalisation et la visibilité des projets[84].

De plus, l'insuffisance des compétences entrepreneuriales demeure un enjeu majeur. Le déficit de formation en gestion d'entreprise constitue un obstacle important, car nombre d'entrepreneurs africains ne disposent pas des bases académiques nécessaires à l'élaboration de stratégies commerciales efficaces ou à la gestion rigoureuse des ressources financières. Pour pallier ces lacunes, la mise en place de programmes de formation ciblés, en partenariat avec les établissements universitaires et les organisations internationales, s'avère indispensable. Ces initiatives doivent viser à renforcer les capacités locales en management, en marketing, en finance et en innovation[85].

[81]HILARIA.J. (2023). Le financement, une problématique majeure pour les startups africaines. *Startup Agenda* , P8.

[82]HILARIA.J. (2023), opcit, P8.

[83]Tech, L. s. (01/03/2025). Afrique : 5 Défis pour Financer les Startups. *Digital Africa Tech Le magazine d'information sur l'actualité des startups* , P4

[84] Idem.

[85] Idem.

En outre, les infrastructures limitées représentent un autre défi. Les faiblesses structurelles — qu'il s'agisse du réseau routier, de l'approvisionnement énergétique ou de la connectivité numérique — constituent un frein considérable à l'essor des startups sur le continent. Ces carences logistiques affectent à la fois la compétitivité des jeunes entreprises et leur attractivité vis-à-vis des capitaux étrangers. Il revient donc aux États de consentir à des investissements massifs dans des infrastructures modernes et inclusives. Parallèlement, les entrepreneurs peuvent tirer parti de solutions technologiques, notamment mobiles, pour contourner certaines contraintes opérationnelles

Enfin, la concurrence s'intensifie. Le dynamisme croissant de l'écosystème des startups africaines s'accompagne d'une compétition accrue, tant sur le plan local qu'international. Les entrepreneurs doivent désormais se différencier dans un environnement de plus en plus saturé. Dans ce contexte, la capacité à innover et à identifier des niches de marché spécifiques devient un facteur clé de succès. L'adaptation des produits et services aux réalités locales représente également un levier stratégique essentiel pour renforcer leur positionnement et leur pérennité.[86]

☛**Faiblesse des infrastructures institutionnelles** : L'inexistence d'un cadre juridique clair et l'absence de bases de données dédiées à la protection des activités en ligne entravent la capacité des utilisateurs et des entrepreneurs à disposer de recours efficaces en cas d'incident ou de litige numérique. Par ailleurs, la protection du consommateur demeure largement insuffisante en raison de l'absence de lois spécifiques encadrant l'entrepreneuriat numérique. Ce vide législatif se traduit également par l'absence d'organisations ou de syndicats capables de représenter et de défendre les intérêts des acteurs du commerce électronique, limitant ainsi toute possibilité de faire pression sur les autorités publiques pour une meilleure reconnaissance de leurs droits.[87]

À ces carences institutionnelles s'ajoutent des facteurs culturels, le manque de systèmes de paiement en ligne fiables ainsi qu'un déficit généralisé en infrastructures numériques. De surcroît, la corruption persistante et l'inefficacité administrative dissuadent le respect rigoureux des procédures. Il en résulte une tendance à contourner les règles, souvent par le biais de gratifications informelles destinées à accélérer les démarches. Ce phénomène, bien que courant, représente une charge financière supplémentaire pour les entrepreneurs du secteur numérique.[88]

[86]Tech, L. s. (01/03/2025). Afrique : 5 Défis pour Financer les Startups. *Digital Africa Tech Le magazine d'information sur l'actualité des startups* , P6.

[87]DJELLABA.A, & FATNASSI.D, Opcit, P8

[88] Idem.

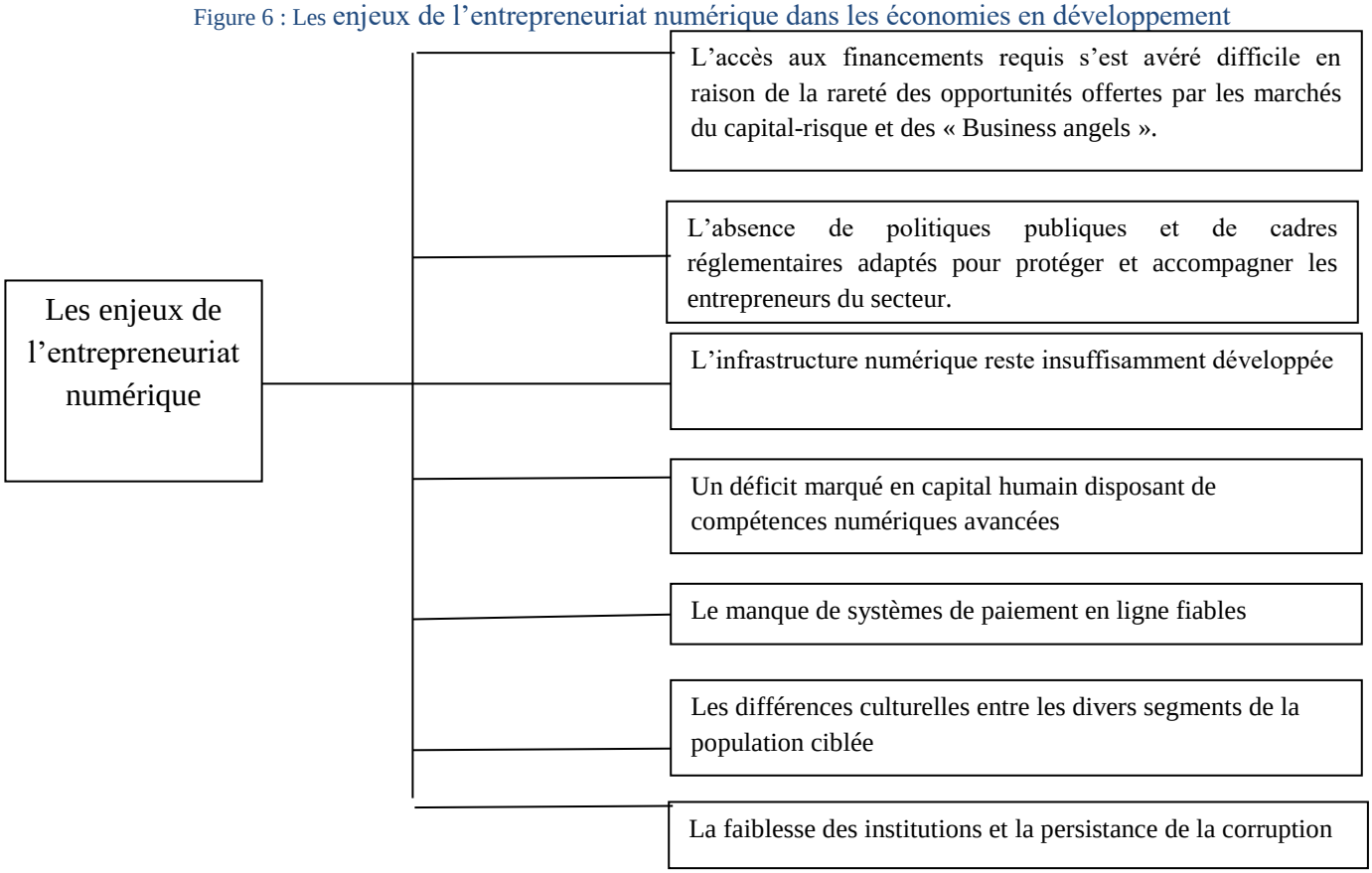
☛**Manque de compétence techniques :** Dans le contexte des pays en développement, un grand nombre de personnes ne disposent pas des connaissances nécessaires pour utiliser efficacement les technologies numériques dans leur activité entrepreneuriale, ce qui limite leur capacité d'innovation. [89]

☛**Perception et comportement des clients :** Les attentes des consommateurs diffèrent sensiblement entre les pays en développement et les pays développés et industrialisés. À titre d'exemple, dans l'entrepreneuriat numérique, les clients des pays en développement demeurent majoritairement attachés à l'expérience d'achat physique, privilégiant le contact direct avec les produits, la possibilité de les essayer ainsi que l'engagement sensoriel qui en découle. Le commerce en ligne reste, pour beaucoup, une pratique encore marginale, parfois perçue comme étrangère ou impersonnelle. Cette situation s'explique par des différences culturelles profondément enracinées. Dans les sociétés développées, où l'individualisme et l'efficacité sont valorisés, la rapidité et la commodité des achats en ligne répondent à une logique de gain de temps et d'effort. À l'inverse, dans des contextes moins individualistes ou marqués par des dynamiques communautaires plus fortes, l'expérience d'achat physique conserve une dimension sociale et émotionnelle essentielle.[90]

Face à ces constats, les pays en développement rencontrent de nombreux obstacles dans leur transition vers l'entrepreneuriat numérique. Les défis sont multiples : infrastructures technologiques insuffisantes, déficit en compétences numériques et contraintes financières importantes. La figure ci-après illustre les principaux défis auxquels font face les entrepreneurs numériques dans les pays en développement :

[89] DJELLABA.A, & FATNASSI.D, Opcit, P8
[90] DJELLABA.A, & FATNASSI.D, Opcit, P9.

Figure 6 : Les enjeux de l'entrepreneuriat numérique dans les économies en développement



Source: Soltanifar, M., Hughes, M., &Göcke, L. (2021). Digital Entrepreneurship: Impact on Business and Society. Switzerland: Springer Nature Switzerland AG, P 299.

Toutefois, malgré ces défis, les pays en développement offrent également un terrain fertile à de nombreuses opportunités entrepreneuriales pour les startups, à savoir

☛La rareté relative des initiatives en ligne permet aux entrepreneurs de bénéficier d'un avantage concurrentiel en tant que pionniers sur le marché. Cette situation contraste fortement avec celle des pays industrialisés, où le secteur numérique est souvent dominé par de grandes entreprises et soumis à une forte concurrence.

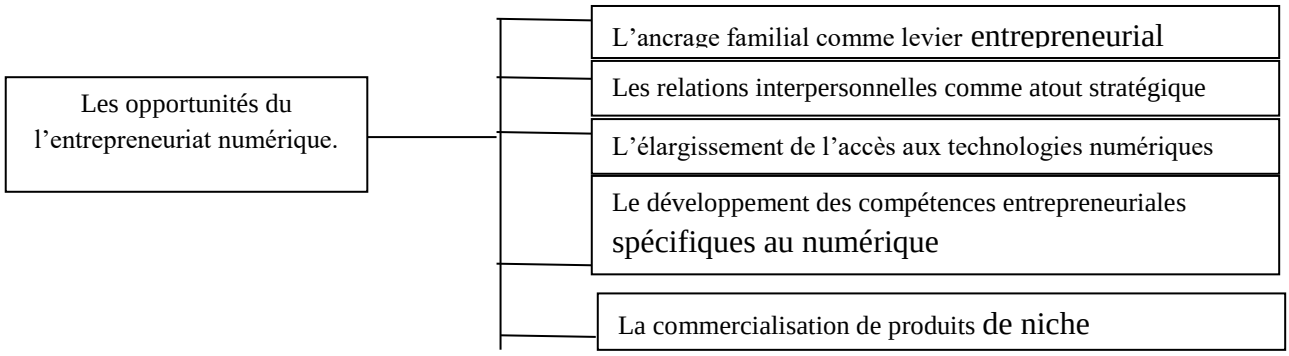
☛Les réseaux relationnels jouent également un rôle fondamental dans le développement d'un projet entrepreneurial. Sur le plan personnel, les liens avec la famille ou les amis peuvent faciliter la diffusion de l'activité grâce aux réseaux sociaux et au bouche-à-oreille. D'un point de vue professionnel, les relations établies avec d'autres acteurs économiques peuvent ouvrir la voie à des collaborations bénéfiques et à un partage de ressources ou de compétences. Ainsi, les réseaux personnels, considérés comme une forme de capital social, apportent un soutien précieux tout au long du parcours entrepreneurial.

☛La famille, en particulier, constitue un levier important, à la fois en termes de capital social et de soutien financier. La confiance et l'engagement des membres de la famille peuvent renforcer la stabilité du projet, surtout dans ses phases initiales. Le patrimoine familial, qu'il soit matériel ou immatériel, représente un atout pour lancer une activité dans un environnement parfois incertain.

☛Par ailleurs, l'essor des technologies numériques, accompagné de la généralisation de l'usage d'appareils intelligents tels que les smartphones ou les ordinateurs, ouvre de nouvelles perspectives. Les jeunes générations, notamment les étudiants, manifestent une grande aisance dans l'utilisation de ces outils, ce qui favorise leur orientation vers des solutions entrepreneuriales innovantes. Il est possible de capitaliser sur cette tendance pour proposer des produits spécialisés à forte valeur ajoutée, en utilisant des plateformes de vente en ligne adaptées à des segments de niche.[91]

La figure ci-après illustre les opportunités qui se présentent pour les startups dans les pays en développement, notamment dans le secteur du numérique.

Figure 7 : Les opportunités de l'entrepreneuriat numérique dans les pays en développement.



Source: Soltanifar, M., Hughes, M., &Göcke, L. (2021). Digital Entrepreneurship: Impacton Business and Society. Switzerland: Springer Nature Switzerland AG, P 299.

Synthèse du premier axe :

L'économie de la connaissance constitue le socle intellectuel sur lequel repose la dynamique contemporaine de l'entrepreneuriat. Elle traduit une mutation paradigmatique majeure : le passage d'une économie fondée sur l'accumulation de capital matériel à une économie reposant sur la valorisation du capital immatériel – savoirs, compétences et innovations. Ce déplacement épistémologique remet en cause la conception néoclassique de la croissance

[91]DJELLABA.A, & FATNASSI.D, Opcit P10.

issue du modèle de Solow, en lui substituant une logique de rendements croissants à base cognitive, telle qu'élaborée par Romer et Lucas.

Les contributions de K. Arrow, Daniel Cohen et des penseurs de la société postindustrielle (Drucker, Toffler, Bell) soulignent la complexité d'un bien économique non rival, cumulatif et difficilement appropriable. Ce triptyque révèle à la fois la force et la fragilité de l'économie du savoir : son potentiel multiplicateur s'accompagne d'une vulnérabilité structurelle liée à l'inégale capacité d'absorption des acteurs et à la fragmentation des réseaux cognitifs. Dès lors, la maîtrise de la connaissance ne garantit ni équité ni homogénéité dans le développement ; elle dépend étroitement des infrastructures institutionnelles qui régissent la circulation des savoirs. Cette approche invite à intégrer une lecture institutionnelle et qualitative du rôle de la connaissance dans les processus de développement.

Ainsi, la connaissance, loin d'être uniformément émancipatrice, devient un facteur de différenciation entre les économies centrales et périphériques. Pour les pays en développement, et notamment pour l'Algérie, l'enjeu réside moins dans la production ou l'absorption du savoir que dans la capacité à ériger des institutions aptes à le transformer en levier d'innovation et en moteur durable de compétitivité.

Dans cette continuité, l'étude de l'entrepreneuriat apparaît comme une extension logique de la réflexion sur l'économie de la connaissance. Si cette dernière définit les conditions cognitives et institutionnelles du développement, l'entrepreneuriat en incarne la dimension socio-économique à travers l'action créatrice, l'innovation et la valorisation du capital immatériel.

L'entrepreneuriat s'impose aujourd'hui comme un déterminant clé du renouvellement des économies contemporaines, surtout dans des contextes marqués par des crises successives. Lorsque les fondements traditionnels de la croissance s'affaiblissent, l'initiative entrepreneuriale agit comme une réponse adaptative et devient le ressort central du changement structurel. Historiquement, les décennies d'après-guerre jusqu'aux années 1970 furent dominées par l'hégémonie des grandes entreprises, portées par la logique de concentration, l'accumulation des ressources et la recherche d'économies d'échelle. Les petites et moyennes entreprises étaient alors perçues comme des structures transitoires. Cependant, l'avènement de l'économie de l'information a inversé ce paradigme en révélant la valeur stratégique des jeunes entreprises, dont la flexibilité et la capacité d'innovation font désormais des acteurs centraux du changement systémique.

L'évolution de la pensée économique sur l'entrepreneur met en évidence une tension durable entre l'idéal d'un acteur moteur du progrès et sa marginalisation dans les approches dominantes. Les courants classiques et néoclassiques, attachés à la modélisation rationnelle des comportements, ont réduit son rôle à une simple fonction de production. Pourtant, dès le XVIIe siècle, des auteurs tels que Cantillon, Say et Schumpeter confèrent à la figure

entrepreneuriale une portée déterminante. Le premier incarne la prise d'incertitude, le second la coordination productive, et le dernier l'innovation créatrice : ensemble, ils définissent les fondements d'une véritable équation entrepreneuriale articulant risque, incertitude et invention.

Pour Cantillon, l'entrepreneur transforme la structure économique en affrontant l'aléa du marché, marquant ainsi la transition entre économie administrée et économie de marché. Say le conçoit comme un médiateur entre science et industrie, alliant jugement, calcul et esprit novateur. Quant à Schumpeter, il érige l'entrepreneur en catalyseur du progrès, rompt avec la routine productive et inaugure de nouvelles combinaisons économiques.

Marx, Schumpeter et Coase, bien que relevant de traditions théoriques distinctes, s'accordent sur le rôle central de l'entrepreneur dans les transformations du capitalisme. Marx y voit un rouage de l'exploitation, Schumpeter un pionnier de la destruction créatrice, et Coase un organisateur cherchant à réduire les coûts de transaction. Plus tard, Knight, Hayek, Mises et Kirzner réhabilitent la dimension cognitive de l'entrepreneur, le décrivant comme un découvreur d'opportunités dans un environnement d'incertitude.

Ce parcours intellectuel révèle une évolution majeure : l'entrepreneur n'est plus uniquement un agent économique, mais un acteur de transformation sociale, technologique et institutionnelle. Sa vision, son goût du risque et sa capacité à coordonner les ressources en font un initiateur de dynamiques collectives dépassant la logique purement économique.

Ainsi, la pensée économique contemporaine tend à réconcilier l'entrepreneuriat avec la complexité du réel, en reconnaissant dans l'innovation son moteur principal. Cette rationalité renouvelée s'institutionnalise désormais sous des formes où la créativité se structure, le risque se mutualise et l'innovation devient collaborative.

Dans ce contexte, la startup prolonge et réactualise la figure historique de l'entrepreneur. Dans un environnement marqué par la mondialisation, la digitalisation et l'économie de la connaissance, elle incarne une forme moderne d'entrepreneuriat fondée sur l'expérimentation rapide, la flexibilité organisationnelle et la valorisation de l'intelligence collective. Face à la saturation des marchés et à l'essoufflement des modèles économiques traditionnels fondés sur la simple optimisation de l'existant, la startup apparaît comme une réponse agile aux impératifs de différenciation, d'innovation et de création de valeur durable.

Dotée d'une structure temporaire en quête de modèle économique reproductible et évolutif, la startup se distingue par sa capacité à expérimenter, à apprendre par l'erreur et à transformer l'incertitude en opportunité. Son processus repose sur des cycles courts d'essai et d'ajustement, où l'innovation devient un levier stratégique central. Les fondateurs, portés par une vision entrepreneuriale audacieuse et une aptitude à anticiper les mutations du marché, cherchent à concilier créativité, gestion du risque et performance technologique. Cette orientation favorise la mise en œuvre d'une gouvernance souple, reposant sur la

coopération et la mobilisation du capital humain, tout en cultivant la passion et le goût de l'aventure entrepreneuriale.

Les facteurs clés de réussite observée dans la littérature — tels que le timing, la qualité de l'équipe, la proposition de valeur et l'accès au financement — confirment que la performance des startups dépend étroitement de leur capacité d'adaptation stratégique. Leurs modes de financement, souvent progressifs et risqués, suivent des cycles spécifiques allant du **seed money** à **la série c**, mobilisant tour à tour l'engagement personnel des fondateurs, le soutien des proches, l'investissement des business Angels, puis l'intervention du capital-risque et du private equity. Ces mécanismes financiers permettent d'accompagner chaque phase de développement tout en garantissant la scalabilité du modèle économique.

La startup constitue ainsi un catalyseur d'innovation et de croissance, mais son succès ne peut être analysé indépendamment de l'environnement dans lequel elle évolue. Sa viabilité dépend non seulement des ressources internes et des compétences entrepreneuriales, mais aussi de la qualité des relations, du cadre institutionnel, et des dispositifs de soutien qui l'entourent.

Dès lors, il devient essentiel d'examiner les composantes et les dynamiques de l'écosystème entrepreneurial, espace interactif où se construisent les conditions de réussite et de pérennisation des startups. L'évolution contemporaine de l'économie, marquée par le passage d'un paradigme managérial à un paradigme entrepreneurial, a consacré l'innovation comme principal moteur de la croissance et de la compétitivité. Dans cette logique, la performance économique ne repose plus sur la taille ou les économies d'échelle, mais sur la capacité des acteurs à interagir au sein d'environnements propices à la créativité et à la diffusion des connaissances.

L'écosystème entrepreneurial se présente aujourd'hui comme un cadre structurant où convergent acteurs économiques, institutions, structures d'appui et universités, autour d'un objectif commun : favoriser la création, la croissance et la durabilité des entreprises innovantes. Issu du champ écologique, le concept traduit l'idée d'interrelations dynamiques entre des composantes diverses – financières, institutionnelles, académiques et sociales – formant un réseau de complémentarités et d'interdépendances. La prospérité d'un tel écosystème dépend de la disponibilité de ressources, de compétences, d'infrastructures et de dispositifs institutionnels soutenant l'initiative entrepreneuriale.

L'efficacité de ce cadre réside également dans l'existence d'un tissu d'accompagnement solide. Encadrées par les incubateurs, pépinières, mentors ou réseaux professionnels, les startups bénéficient de leviers essentiels pour consolider leurs modèles économiques, renforcer leur crédibilité et accéder à de nouvelles opportunités de marché. Ces structures jouent un double rôle : elles forment un catalyseur d'apprentissage collectif et agissent comme filtre qualitatif dans la sélection des projets à fort potentiel.

Dans cette dynamique, l'université entrepreneuriale émerge comme un acteur central. En intégrant l'esprit d'entreprise dans ses missions d'enseignement et de recherche, elle se transforme en incubateur d'idées innovantes et en vecteur de création de valeur territoriale. En fournissant aux étudiants et chercheurs un environnement favorable à la créativité et à la prise de risque, elle participe à la formation d'un capital humain apte à impulser de nouvelles initiatives dans un contexte de concurrence mondiale accrue.

L'ensemble de ces composantes – institutions, structures de soutien, acteurs privés, systèmes éducatifs et réseaux financiers – ne produit cependant ses effets que dans la mesure où les interactions entre eux sont cohérentes et durables. La vitalité d'un écosystème entrepreneurial repose ainsi sur sa capacité à mobiliser la diversité de ses ressources tout en s'adaptant aux spécificités locales, institutionnelles et culturelles.

Toutefois, dans les pays en développement, la structuration et la performance des écosystèmes entrepreneuriaux demeurent confrontées à des réalités singulières : contraintes financières persistantes, fragilité institutionnelle, insuffisance des infrastructures et défaillances de gouvernance. Ces conditions façonnent les comportements entrepreneuriaux et exigent une approche contextualisée pour saisir les défis et les opportunités propres aux startups évoluant dans ces environnements émergents.

Les difficultés rencontrées relèvent à la fois d'insuffisances structurelles — telles que le déficit d'infrastructures, de financement et de compétences entrepreneuriales — et d'un cadre institutionnel précaire, marqué par une faible sécurité juridique, la corruption et des pratiques administratives inefficaces. L'effet combiné de ces facteurs entrave la croissance des jeunes entreprises innovantes et limite leur accès aux ressources indispensables à leur consolidation sur le marché. En outre, les contraintes socioculturelles et la perception encore réticente du numérique témoignent de la complexité de l'intégration d'une culture entrepreneuriale fondée sur l'innovation, l'autonomie et la prise de risque.

Pourtant, ces limites s'accompagnent d'opportunités notables. L'essor des technologies numériques et le dynamisme démographique de la jeunesse constituent des leviers essentiels pour stimuler la créativité et encourager l'émergence de solutions adaptées aux spécificités locales. Le capital social, les réseaux relationnels et le rôle structurant de la famille renforcent la capacité des entrepreneurs à initier et à soutenir leurs projets, tandis que la rareté relative des acteurs dans certains segments de marché offre un avantage concurrentiel certain. Les pays en développement apparaissent ainsi comme des laboratoires d'expérimentation où se mêlent contraintes et potentialités, invitant à une analyse approfondie des conditions structurelles et théoriques favorisant la viabilité des startups.

Dans cette perspective, l'adoption d'un cadre analytique rigoureux devient indispensable pour comprendre les dynamiques complexes qui déterminent la réussite ou les limites de ces entreprises émergentes. La section suivante s'attachera à explorer les principaux modèles théoriques et cadres conceptuels susceptibles d'éclairer ces processus, notamment à travers le

modèle de l'écosystème entrepreneurial proposé par Isenberg (2010), la théorie des réseaux et la théorie institutionnaliste. Ces approches permettront d'analyser les interactions systémiques entre les acteurs, les structures et les institutions, moteurs essentiels de l'émergence et de la durabilité de l'entrepreneuriat dans les économies en développement.

2- Modèles théoriques et cadres conceptuels

Ce deuxième axe vise à situer les fondements théoriques qui expliquent le fonctionnement et la performance des écosystèmes entrepreneuriaux, tant du point de vue structurel qu'institutionnel.

Pour ces théories, qui ont été développées dans des contextes et à des périodes distinctes, une certaine complémentarité est démontrée, permettant de construire une approche intégrée de l'analyse de l'écosystème des startups. D'une part, le modèle de l'écosystème entrepreneurial proposé par Isenberg (2010) met en lumière les éléments clés du succès des startups, en identifiant des piliers tels que la culture entrepreneuriale, les politiques publiques, l'accès au financement, le marché, le capital humain et le soutien institutionnel sous ses multiples formes. D'autre part, la théorie des réseaux, illustrée par les travaux de Granovetter, met en évidence le rôle central des relations interpersonnelles et des connexions sociales dans le processus entrepreneurial, favorisant la circulation de l'information, l'accès aux ressources et la confiance entre les acteurs. Enfin, la théorie institutionnaliste, développée par North, apporte un éclairage essentiel sur la manière dont les règles formelles et informelles structurent les comportements économiques et influencent le développement des environnements entrepreneuriaux.

Ainsi conçu, ce cadre théorique et conceptuel constitue le socle de référence sur lequel se fonde l'analyse des dynamiques entrepreneuriales étudiées dans le présent travail, en cherchant à articuler les dimensions structurelles, relationnelles et institutionnelles qui conditionnent l'émergence et la pérennité des startups, que nous confronterons au contexte algérien dans le troisième axe de ce chapitre théorique.

2.1) Le modèle de l'écosystème entrepreneurial (Isenberg, 2010) : éléments clés du succès des startups.

Les années 1980-1990 marquent un déplacement des études centrées sur le profil individuel de l'entrepreneur vers une compréhension communautaire intégrant les forces sociales, culturelles et économiques. **Van de Ven (1993)** soulignait qu'un entrepreneur, à lui seul, ne peut en aucun cas mobiliser l'ensemble des ressources, institutions, marchés et fonctions nécessaires à la réalisation et à l'accomplissement d'un projet innovant[92].Dès lors, l'activité entrepreneuriale relève d'un accomplissement collectif, fondé sur la complémentarité des acteurs publics et privés.

[92]Stam, Erik, and Andrew van de Ven. "Entrepreneurial Ecosystem Elements." Small Business Economics 56, no. 2 (2021): 809–832. https://doi.org/10.1007/s11187-019-00270-6, P811.

À travers les recherches et réflexions menées sur les dynamiques entrepreneuriales contemporaines, nous constatons que l'attention portée à l'innovation et à l'entrepreneuriat ne cesse de croître au sein des économies mondiales. En effet, ces dernières décennies ont été marquées par une volonté affirmée, tant des acteurs publics que privés, de créer des environnements propices à l'émergence, au développement et à la pérennisation des entreprises innovantes. Cette orientation stratégique, soutenue par un large éventail d'intervenants – chercheurs, entrepreneurs, investisseurs, institutions financières et structures d'accompagnement – repose sur une conviction partagée : l'innovation, adossée à une culture entrepreneuriale proactive, constitue un levier essentiel pour renforcer la résilience économique et générer une valeur ajoutée durable.[93]

L'intérêt pour cette problématique s'est traduit par une multiplication des études scientifiques et des recherches empiriques, confirmant le rôle central que jouent les entreprises innovantes – en particulier les TPE, PME et startups en phase de création – dans les stratégies de croissance économique. Ces structures, bien qu'agiles et créatives, demeurent particulièrement vulnérables face aux incertitudes du marché et aux obstacles structurels. Le processus de création d'entreprise, souvent semé d'embûches, devient d'autant plus délicat lorsque l'idée initiale n'est pas suffisamment structurée ou que le modèle économique n'a pas encore été testé, comme le soulignent Attour et Burger-Helmchen (2014). Ce constat met en évidence l'importance d'un environnement d'accompagnement adapté, apte à soutenir les porteurs de projets dans les étapes critiques de leur parcours entrepreneurial.

Dans son article fondateur intitulé « How to Start an Entrepreneurial Revolution », publié dans la Harvard Business Revieuw, Isenberg (2010) propose une conceptualisation structurée de l'écosystème entrepreneurial, articulée autour de six composantes fondamentales. Ce modèle vise à offrir un cadre analytique et opérationnel permettant aux régions et aux pays de mettre en place des environnements favorables à l'émergence et à la pérennisation des startups. L'un des apports majeurs de cette approche réside dans la reconnaissance explicite de l'interdépendance entre les différents acteurs et leviers de l'écosystème — qu'il s'agisse des politiques publiques, des institutions financières, des universités ou encore des réseaux d'accompagnement.[94]

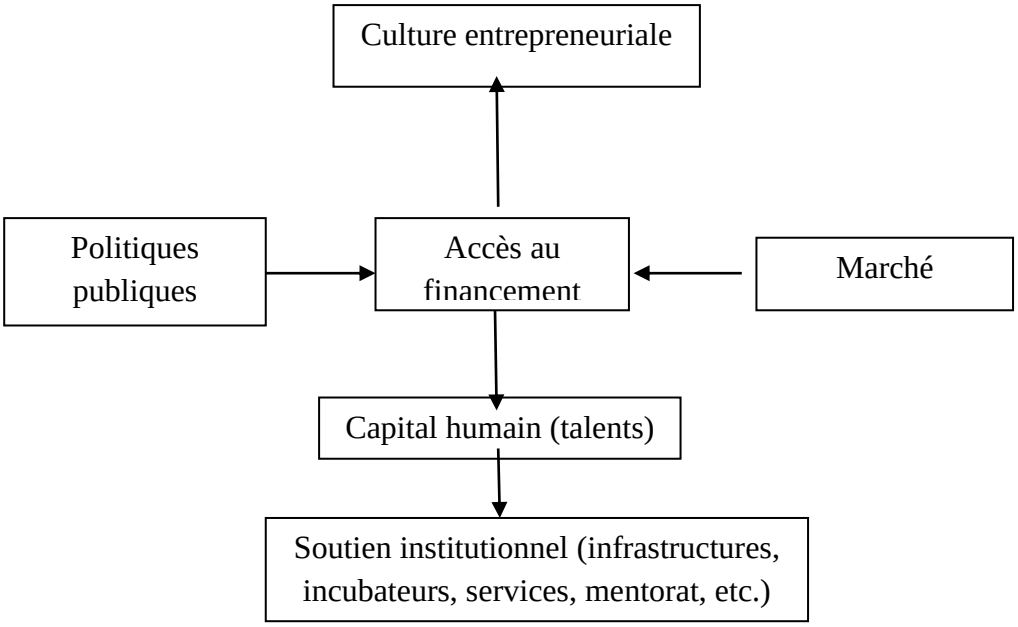
En adoptant une lecture systémique de l'entrepreneuriat, Isenberg met en évidence la nécessité de dépasser une vision fragmentée des problèmes structurels, pour envisager les dynamiques entrepreneuriales comme le résultat d'interactions complexes, évolutives et contextuelles. Ce changement de paradigme invite ainsi à appréhender l'écosystème non pas comme une simple addition d'éléments isolés, mais comme un ensemble interconnecté, où les effets de synergie ou, au contraire, de blocage, jouent un rôle déterminant dans la vitalité économique d'un territoire.

[93]Keto, J. (2017, Janvier). Les Écosystèmes Entrepreneuriaux Dynamiques : Facteurs clés de succès. *ResearchGate* , p1

[94]Isenberg.D. (2010). How to start an Entrepreneurial Revolution. *Harvard Business Revieuw* , p42.

Le modèle d'Isenberg comporte six éléments interconnectés, comme le montre le schéma suivant :

Schéma 2 : Modèle de l'écosystème entrepreneurial selon Isenberg (2010).



Référence : Isenberg, D. J. (2010). *Comment lancer un écosystème entrepreneurial*. **Harvard Business Review France**, Juillet-Août 2010. Traduitde : "How to Start an Entrepreneurial Revolution", *Harvard Business Review*, 88(6), pp. 40–50.

2.1.1) **Culture entrepreneuriale :**

Le premier pilier du modèle proposé par Isenberg (2010) est la culture entrepreneuriale. Cette dernière constitue un levier fondamental dans la structuration des dynamiques entrepreneuriales, dans la mesure où elle influence profondément l'attitude collective vis-à-vis de l'entrepreneuriat. Elle s'articule autour de trois dimensions majeures : les valeurs sociales, la tolérance au risque et la manière dont l'échec est perçu au sein de la société.

☛**Les valeurs sociales :** dans les sociétés contemporaines, les valeurs sociales jouent un rôle central dans la structuration de l'esprit entrepreneurial. Elles façonnent les perceptions collectives autour de la prise de risque, de l'innovation et de l'échec, et influencent directement les comportements individuels liés à la création d'entreprise. En effet, la culture entrepreneuriale ne peut se développer indépendamment du tissu culturel et normatif dans lequel elle s'inscrit. Comme le soulignent Solesvik, Westhead et Matlay (2014), les normes sociales et les référentiels éducatifs conditionnent fortement l'émergence de l'intention

entrepreneuriale.[95]Dans les contextes où l'autonomie, la réussite personnelle et l'innovation sont valorisées — à l'instar des pays nordiques ou des États-Unis — les trajectoires entrepreneuriales bénéficient d'un soutien implicite de la société, notamment à travers des dispositifs éducatifs orientés vers la créativité et l'initiative dès le plus jeune âge.

Ce lien entre culture et entrepreneuriat s'exprime également à travers le rôle structurant de la créativité. Danish et al. (2019) insistent sur le fait que les environnements qui encouragent l'expression individuelle, la liberté de pensée et l'expérimentation favorisent l'émergence d'idées innovantes et renforcent l'initiative entrepreneuriale. Dans cette optique, la créativité ne se réduit pas à une compétence individuelle : elle devient un vecteur institutionnel de transformation, un levier d'innovation économique et sociale qui découle directement des normes culturelles dominantes. L'absence de valorisation explicite de cette créativité — notamment dans les systèmes éducatifs centrés sur le conformisme académique — peut freiner considérablement l'élan entrepreneurial chez les jeunes générations.[96]

Par ailleurs, Hayton et Cacciotti (2013) rappellent que les représentations de l'entrepreneuriat diffèrent sensiblement selon les contextes culturels. Dans les sociétés à forte orientation individualiste, l'entrepreneuriat est perçu comme une manifestation naturelle de la réussite personnelle, encouragée par la compétition et l'autonomie. À l'opposé, dans des environnements collectivistes, où la stabilité sociale, la hiérarchie et la conformité sont privilégiées, l'initiative entrepreneuriale peut être considérée comme une rupture avec les normes établies, voire comme une source de déséquilibre. Ces différences ne relèvent pas uniquement de préférences individuelles ; elles traduisent des visions du monde profondément ancrées dans les valeurs partagées.

Ainsi, au-delà des dispositifs institutionnels et des politiques publiques, le développement d'un écosystème entrepreneurial repose sur une adéquation entre les dynamiques éducatives, les représentations sociales et les aspirations culturelles. Une telle approche souligne l'importance, pour tout projet de promotion de l'entrepreneuriat, d'intégrer pleinement la dimension culturelle afin d'activer durablement les leviers de changement et d'innovation.

☛**La tolérance au risque :**la tolérance au risque constitue une notion centrale en gestion des risques, définie comme le niveau de risque qu'un individu ou une organisation est disposé à accepter dans la poursuite de ses objectifs stratégiques.

Elle reflète la capacité d'une entité à absorber les conséquences négatives potentielles de ses décisions et se distingue de l'appétit pour le risque, qui correspond plutôt à la volonté proactive de s'exposer à certains risques pour atteindre un gain. Comprendre et formaliser

[95]Solesvik.M, Westhead.P, & Matlay.H. (2014). Cultural Factors and entrepreneurial intention: The role of entrepreneurship education. *Education + Training* , p.685.

[96]Danish.R-O, & H.F, A. (2019). Factors affecting "entrepreneurial culture": The mediating role of creativity. *Innovation and Entrepreneurship* , p8.

cette tolérance est fondamental pour assurer une gouvernance efficace, notamment en ce qui concerne l'allocation des ressources, la définition des priorités stratégiques et la mise en œuvre des dispositifs de contrôle.

Ce concept, influencé par une multitude de facteurs internes et externes — tels que la culture organisationnelle, les objectifs institutionnels, la structure financière, mais aussi l'environnement concurrentiel et réglementaire —, nécessite une évaluation contextualisée et dynamique. Par exemple, une entreprise opérant dans un secteur innovant et compétitif pourrait faire preuve d'une tolérance plus élevée, tandis qu'une entité à but non lucratif, soumise à une obligation de prudence accrue, adopterait une posture plus conservatrice. Une gestion efficace du risque impose ainsi un équilibre rigoureux entre les bénéfices potentiels d'une initiative risquée et les pertes éventuelles qu'elle pourrait entraîner. Il en découle que la tolérance au risque ne saurait être statique : elle doit évoluer au gré des circonstances économiques, stratégiques et réglementaires, tout en demeurant alignée sur les objectifs fondamentaux de l'organisation.[97]

En ce sens, établir un cadre clair de gestion des risques, comprenant des politiques explicites relatives à la tolérance et à l'appétit pour le risque, est essentiel. Ce cadre permet de guider la prise de décision, de hiérarchiser les priorités et de garantir la cohérence entre les stratégies adoptées et les capacités de l'organisation à absorber les aléas correspondants. La formalisation de cette tolérance, appuyée par des processus de surveillance continue et d'évaluation, constitue l'un des piliers de la résilience organisationnelle.

Comme le soulignent Dionne (2013) et Zajdela (2005), une gestion proactive du risque, centrée sur la compréhension approfondie des facteurs de tolérance, permet aux décideurs d'éviter une exposition excessive tout en favorisant une exploitation optimale des opportunités.[98]

☛**La manière dont l'échec est perçu au sein de la société** constitue un élément central de la compréhension du phénomène entrepreneurial. La conception la plus communément admise de l'échec repose sur l'idée qu'il se manifesterait principalement par des difficultés économiques et financières aboutissant à la liquidation de la jeune entreprise. Cette approche réductrice se reflète dans les statistiques institutionnelles, qui mesurent régulièrement les taux de survie des nouvelles entreprises comme indicateurs de leur performance. Toutefois, une telle lecture quantitative tend à masquer la complexité des trajectoires entrepreneuriales, en négligeant les multiples formes que peut revêtir l'échec

Certains chercheurs, à l'instar de Smida et Khelil (2010), proposent d'adopter une perspective plus nuancée, en mobilisant une pluralité de variables pour appréhender la notion d'échec. Ces auteurs élaborent une typologie comprenant huit catégories distinctes, démontrant ainsi que l'échec ne se limite pas nécessairement à la cessation d'activité. Il

[97]DIONNE.G. (2013). *Gestion des risques: Théories et application.* . Paris: ECONOMICA, P40.
[98]DIONNE.G. Opcit, P40.

existe, en effet, des formes d'échec partiel ou marginal qui n'impliquent pas toujours la disparition de l'entreprise. À l'inverse, la fin d'une activité entrepreneuriale n'est pas systématiquement synonyme d'échec : une entreprise peut cesser ses activités à la suite d'une cession réussie ou d'une intégration stratégique au sein d'une structure plus vaste.[99]

Dans les cas où la fermeture de l'entreprise traduit effectivement une issue négative, cela n'implique pas pour autant une discontinuité totale. Il est fréquent que l'entrepreneur poursuive ses initiatives sous d'autres formes et que les innovations technologiques développées trouvent ultérieurement un débouché, par exemple lorsqu'elles sont reprises et valorisées par une entreprise déjà établie[100].

L'apport fondamental de la typologie proposée par Smida et Khelil réside dans la mise en lumière de configurations d'échec articulant trois dimensions : la continuité ou la discontinuité de l'activité, la création ou la destruction de ressources, et la satisfaction ou l'insatisfaction de l'entrepreneur. En outre, cette approche accorde une place importante à la subjectivité de l'entrepreneur. Cependant, elle tend à négliger la dimension sociale de la catégorisation de l'échec. En effet, l'échec entrepreneurial résulte également d'un processus de construction sociale (Krauss, 2009), dans lequel interviennent les représentations et jugements portés par des acteurs externes – notamment économiques et financiers – dont le soutien ou le retrait s'avère souvent déterminant.[101]

L'entrepreneur est ainsi soumis à des dynamiques d'interprétation et de classification émanant de son environnement, qui peuvent soit accélérer, soit freiner ses démarches. La reconnaissance, qu'elle soit institutionnelle, financière ou technologique, conditionne en grande partie la perception de son parcours et, in fine, la qualification ou non de son expérience comme un échec.

2.1.2) Politiques publiques :

Ce pilier regroupe un ensemble d'éléments institutionnels tels que la réglementation, les incitations fiscales, les cadres juridiques, ainsi que le soutien direct ou indirect de l'État aux initiatives entrepreneuriales. Dans une perspective à la fois académique et empirique, il apparaît de plus en plus clairement que ces dispositifs ne représentent pas de simples compléments à l'activité entrepreneuriale, mais bien des déterminants structurants, capables d'accélérer, d'orienter ou de freiner la dynamique entrepreneuriale d'un pays ou d'une région.

☛**Une infrastructure politique considérée comme levier de dynamisation entrepreneuriale :** comme le souligne Isenberg (2010), il convient de mettre en place des éléments structurants auxquels la performance et la vitalité de l'écosystème entrepreneurial

[99]KRAUSS.G. (2019). L'échec dans la culture entrepreneuriale. . Entrepreneuriat: L'odyssée des temps modernes? , P120.
[100]KRAUSS.G. (2019), Opcit, P121.
[101] Idem.

seront intrinsèquement liées. En outre, le rapport de l'OCDE (2020) met en exergue que la conception des politiques publiques doit reposer sur une vision globale. L'objectif n'est pas seulement de faciliter la création d'entreprises, mais aussi de créer les conditions d'émergence de startups durables et innovantes, dotées d'une réelle capacité de croissance et d'impact économique. Parmi les axes essentiels identifiés figurent le financement adapté à chaque stade de développement, la levée des barrières réglementaires et la création d'incitations stables, ainsi que l'accès à l'information, au mentorat et au renforcement des compétences entrepreneuriales et managériales.

L'OCDE insiste également sur une approche intégrée et cohérente des interventions, destinée à favoriser la coordination entre acteurs publics et privés, à soutenir spécifiquement les entrepreneurs à fort potentiel et à accorder une attention particulière à l'évaluation continue des politiques, ainsi qu'à leur adaptation rapide face aux défis émergents dans l'écosystème

Il ne s'agit donc pas d'accumuler des incitations ponctuelles ou fragmentaires, mais de structurer un environnement national dynamique, propice à l'émergence, à la croissance et à la pérennisation du tissu entrepreneurial. Dans une perspective comparative, l'OCDE observe que les politiques combinant l'amélioration du cadre institutionnel, les interventions directes auprès des entrepreneurs et le développement d'un écosystème cohérent obtiennent des résultats plus probants en matière d'innovation, d'attractivité des talents et d'impact socioéconomique des startups.[102].

Isenberg souligne enfin la nécessité d'adapter continuellement les dispositifs au contexte local et aux évolutions du marché, tout en impliquant activement les parties prenantes dans la co-construction de l'action publique. Ce n'est qu'à ce prix que les politiques publiques peuvent devenir de véritables leviers structurants, capables de stimuler la création et la croissance des startups dans les contextes émergents — condition sine qua non de l'innovation et du développement économique local.[103]

2.1.3 Accès au financement :

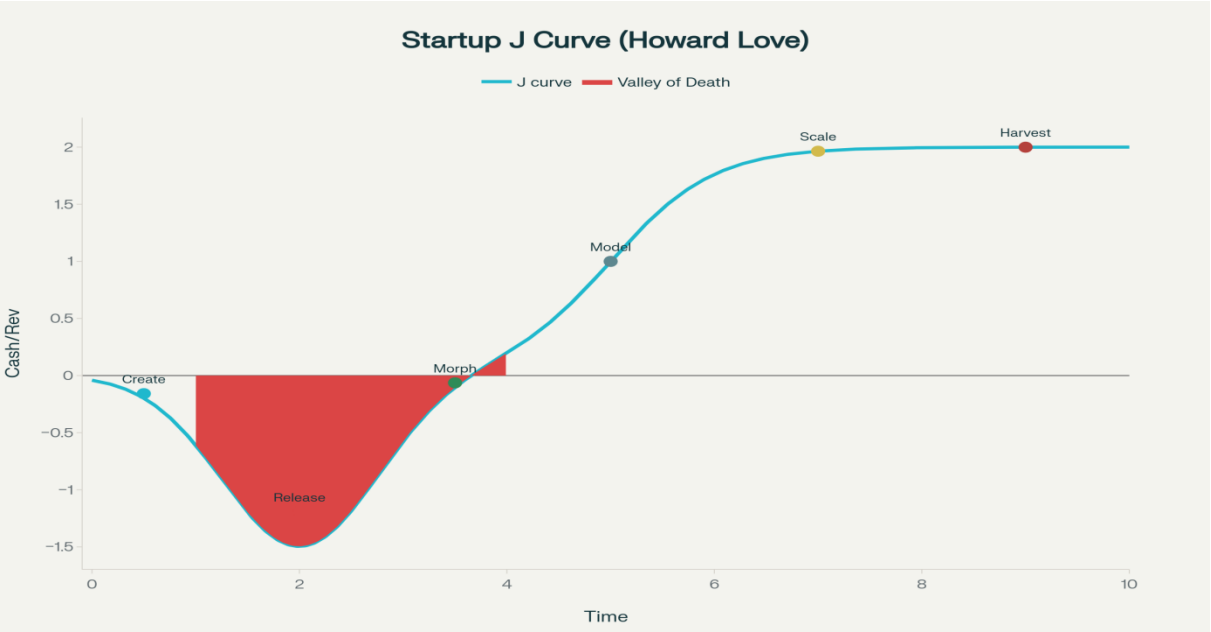
L'émergence et le développement des startups s'accompagnent d'un besoin urgent et conséquent en capitaux extérieurs. Dès leur lancement, ces jeunes entreprises innovantes doivent mobiliser d'importantes ressources financières, d'une part, pour concevoir et finaliser leur offre, et d'autre part, pour soutenir une dynamique de croissance très rapide. Toutefois, en phase initiale, elles ne disposent pas encore des flux de trésorerie nécessaires, car leur produit ou service peut être encore en cours de maturation. Ce déséquilibre financier structurel observé au démarrage est souvent représenté par la métaphore de la « courbe en J

[102]OECD. 2020. International Compendium of Entrepreneurship Policies. OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship. OECD Publishing, Paris. https://doi.org/10.1787/338f1873-en.

[103]Isenberg, Daniel J. 2010. "How to Start an Entrepreneurial Revolution." Harvard Business Review, June 2010, p.3.

», largement diffusée par Howard Love[104]. Cette dernière est illustrée dans le schéma suivant :

Schéma 3 : La courbe en J de LOVE HOWARD.



Source: Love, Howard. The Start-Up J Curve: The Six Steps to Entrepreneurial Success. Greenleaf Book Group Press, 2016, p. 3.

Ce schéma illustre le parcours typique des revenus d'une startup : durant les premiers temps, les résultats financiers sont déficitaires, conséquence des investissements préalables à la commercialisation et des ajustements réalisés à partir des retours clients. Ce passage critique, souvent désigné sous l'expression de « vallée de la mort », correspond à la période où le taux d'échec des startups atteint son maximum, car c'est précisément à ce moment que se joue l'acceptation du produit sur le marché. Si la startup parvient à surmonter cet obstacle et à trouver son public, les recettes prennent alors une trajectoire ascendante, voire exponentielle. Malgré cela, la nécessité de recourir à des financements externes demeure, tant les étapes suivantes, telles que l'industrialisation de l'offre ou l'expansion internationale, exigent également de nouveaux apports de fonds.[105]

À noter que, comme nous l'exposerons ultérieurement, les différentes étapes et modalités classiques de financement des startups suivent leur cycle de vie, à savoir :

☛**Phase d'amorçage et de création :** à cette étape, plusieurs types de financement interviennent, à savoir

[104]ENGLEBERT.P. (2021). *Les startups en France.* Paris: Presses universitaires de France.P33.

[105]ENGLEBERT.P. (2021), Opcit, P34.

-**Aides publiques qui se subdivisent en :**

- **Subventions et prêts d'amorçage :** dispositifs d'aide limités mais nombreux. À titre d'exemple, en France, on trouve des subventions, prêts-tests, avances remboursables pour études de faisabilité via l'INPI, bourses French Tech, etc.
- **Accompagnement et prêts d'honneur** : prêts à taux zéro, souvent sans caution, accordés par des réseaux associatifs ou d'insertion (Réseau Entreprendre, Initiative France, ADIE, France Active…). Ces aides sont parfois ciblées (jeunes, femmes).
- **Aides régionales** : interventions spécifiques. En France, on trouve par exemple AIMA (études), AIXpé (expérimentation), AIR (investissements responsables en Île-de-France).
- **Concours et appels à projet :** permettent de financer partiellement la faisabilité ou la maturation d'une innovation selon le niveau de développement[106].

-**Financement privé :**

- **Apports personnels et "love money"** : fonds injectés par le fondateur ou son entourage (amis, famille), parfois via rachat de parts ou abondement des comptes courants d'associés.

- B**usiness Angels** : investisseurs privés expérimentés apportant des fonds, une expertise et un réseau ; ils investissent seuls ou en syndicat, en échange d'une prise de participation et en acceptant un risque important

- **Fonds d'amorçage et capital-risque régional :** fonds semi-publics ou privés intervenant après ou avec les business Angels, souvent pour des montants compris entre 75 000 et 600 000 € en France. Ils comblent en partie le financing gap (manque de financement intermédiaire).[107]

-**Financement participatif (crowdfunding) :** il regroupe 4 formes principales :

- Donation-based (contrepartie symbolique) ;
- Reward-based (contreparties en nature) ;
- Lending-based (prêt rémunéré) ;
- Equity-based/crowdinvesting (émission de titres financiers, très utilisé par les startups).
- Le crowdinvesting est plus risqué et réglementé, souvent réservé aux projets innovants à potentiel élevé.

☛**Phase de développement :** nous avons :

-**Aides publiques comportent :**

[106]Pommet.S, & Sattin.J-F. (2016). Le développement des start-up française: un problème de financement? ISTE Ltd. London , P3

[107]Pommet.S, & Sattin.J-F. (2016). Opcit, P3..

- **Crédit d'impôt recherche (CIR) et innovation** : Incitation fiscale majeure, couvrant une part significative des dépenses de R&D des entreprises, renforcée par des exonérations pour les jeunes entreprises innovantes (JEI).
- **Subventions et appels à projets collaboratifs** : Fonds pour projets collaboratifs labellisés par les pôles de compétitivité, fonds unique interministériel (FUI), aide à l'innovation stratégique industrielle (ISI), projets européens (EUREKA).
- **Projets collaboratifs avec laboratoires publics** : Encouragement des partenariats entre startups et acteurs publics[108].

-**Financements privés :**

- **Banques et garanties** : Prêts soumis à garanties généralement difficile d'accès à cause du risque élevé.
- Marchés financiers : source majeure, mais réservée aux entreprises ayant atteint une certaine maturité et besoin de fonds importants.
- **Capital-investissement (capital développement et capital-risque national)** : Prise de participations dans le capital d'entreprises innovantes montant atteint en moyenne 1,5M€ en France, avec un accompagnement managérial et technique.

À noter : Les capitaux-risqueurs investissent peu en phase de création, préférant intervenir lorsque le seuil de rentabilité est atteint[109].
Le tableau suivant illustre une synthèse des financements existants selon les cycles de vie de la start-up.

Tableau 4 : Financements selon le cycle de vie de la start-up.

Phase	Financement Public	Financement privé	Financement alternatif
Amorçage, création	Subventions, prêts d'honneur, aides régionales, concours	Apport personnel, love money, business angels, fonds d'amorçage	Crowdfunding (surtout reward/equity-based)
Développement	CIR, JEI, subventions projets collaboratifs, partenariats publics	Banques (garanties), capital-investissement	Crowdfunding, fonds de développement
Expansion, maturité	Moins centré sur l'innovation, soutien à l'export	Marchés financiers, capital-développement, LBO	-

Source : Réalisé par nous-même.

2.1.4) Marché :

Dans le processus de lancement et de développement d'une startup, la recherche de marché s'avère un pilier stratégique incontournable.

La revue des travaux antérieurs souligne l'évolution progressive de la recherche de marché, désormais intégrant des approches qualitatives et quantitatives sophistiquées, ainsi que des

[108] Pommet.S, & Sattin.J-F, Opcit, P3.
[109] Pommet.S, & Sattin.J-F. (2016), Opcit, P5.

outils numériques innovants permettant une analyse en temps réel. Deux cadres théoriques majeurs sont mobilisés : la théorie fondée sur les ressources, qui confère à la recherche de marché un statut d'actif immatériel stratégique offrant un avantage concurrentiel, et la théorie de l'effectuation, qui soutient que la prise de décision entrepreneuriale s'ajuste continuellement aux retours du marché, soulignant ainsi l'importance d'une démarche itérative.

Les données empiriques montrent que les entreprises adoptant des stratégies fondées sur des informations fiables et actualisées dépassent souvent leurs concurrentes, notamment en affinant précisément leur adéquation produit-marché, en optimisant leurs politiques tarifaires et en ciblant judicieusement leurs segments clients. Des cas concrets, tels que Dropbox et Warby Parker, illustrent l'efficacité des itérations basées sur les retours clients pour accroître rapidement l'adoption et valider la viabilité du modèle commercial.[110]

Par ailleurs, la transformation numérique et l'émergence de l'intelligence artificielle ainsi que du big data ont profondément renouvelé les méthodologies, facilitant la collecte instantanée et l'analyse prédictive des données, ce qui accroît la précision et la pertinence des décisions entrepreneuriales, avec une amélioration constatée pouvant atteindre 40 %.[111]

La méthodologie Lean Startup, centrée sur des cycles courts d'itération et sur l'intégration continue des retours utilisateurs, apparaît ainsi comme une application concrète et efficace de la recherche de marché, particulièrement adaptée aux environnements dynamiques. Par ailleurs, dans un contexte de mondialisation, tenir compte des différences culturelles, des réglementations variées et des tendances globales grâce à une recherche internationale s'avère un facteur clé de succès, améliorant significativement la performance des entreprises en expansion.[112]

En somme, la recherche de marché se révèle non seulement un outil indispensable pour réduire les risques et diminuer les incertitudes, mais aussi un levier crucial d'innovation, de satisfaction client et de pérennité des entreprises dans un environnement concurrentiel et globalisé.

[110]Dr. S. Asha, S. K. Raysoni, V. Parmar, Y. Jain, H. Modi, et H. J. Jain. "The Role of Market Research in Entrepreneurial Success." *IOSR Journal of Business and Management (IOSR-JBM)* 27, no. 3, ser. 9 (mars 2025): 49–56. https://doi.org/10.9790/487X-2703094956

[111]Dr. S. Asha, S. K. Raysoni, V. Parmar, Y. Jain, H. Modi, et H. J. Jain, Opcit, P54.

[112] Idem.

En outre, une étude menée sur l'importance de la recherche de marché dans le développement des startups, par Rahul Giri et RohitMukamiya en 2022, auprès d'une population diversifiée (étudiants, entrepreneurs, salariés) basée principalement à Vadodara, en Inde, a révélé les résultats suivants :

- 91,7 % des sondés estiment que la compréhension du marché cible est l'objectif principal de la recherche marketing ;
- 91,7 % soulignent que l'anticipation des risques potentiels est un apport déterminant de la démarche ;
- 88,9 % considèrent que la veille et l'analyse de marché permettent aux jeunes entreprises de rester compétitives et réactives aux évolutions sectorielles ;
- 92,8 % s'accordent à dire que la veille permanente est indispensable pour s'adapter aux besoins changeants des clients.[113]

Toutefois, il convient de souligner que l'intégration des startups dans les marchés internationaux constitue un levier stratégique majeur, non seulement pour stimuler leur propre croissance, mais également pour nourrir l'innovation et la compétitivité à l'échelle mondiale. Dans un contexte où la mondialisation redéfinit les règles du jeu économique, la capacité d'une jeune entreprise à s'implanter durablement sur des marchés étrangers détermine son aptitude à s'inscrire dans la dynamique globale de création de valeur. Cette insertion internationale, cependant, ne se résume pas à la simple exportation de produits ou services : elle implique un processus complexe et multidimensionnel où se croisent des ajustements managériaux, des choix marketing adaptés aux spécificités culturelles et réglementaires des marchés visés, ainsi qu'une gestion rigoureuse des risques financiers et opérationnels. Les défis rencontrés exigent des dirigeants de startups qu'ils opèrent un arbitrage constant entre leurs ambitions de croissance rapide et les contraintes imposées par leurs ressources limitées, tout en tenant compte d'un environnement concurrentiel et technologique en perpétuelle évolution. Ainsi, réussir l'intégration internationale revient à mettre en place une stratégie agile, capable d'anticiper les mutations, de s'adapter rapidement aux imprévus et de capitaliser sur les opportunités émergentes, tout en consolidant les bases internes de l'entreprise.[114]

2.1.5) Capital humain

Dans l'écosystème incertain et exigeant des jeunes entreprises, la performance durable ne dépend pas uniquement de l'audace conceptuelle ou de la sophistication technologique, mais repose tout autant sur la maîtrise du facteur humain et sur la capacité à concilier expansion et viabilité à long terme.

[113]Giri, R., et R. Mukamiya. « A Study on Importance of Market Research in Startup Development and Its Growth. » *International Journal of Creative Research Thoughts* (IJCRT) 12, no. 4 (avril 2024): 274–283

[114]Jehiel Zif, "The Startup Dilemma of International Market Expansion," *Journal of Entrepreneurship and Business Innovation* 12, no. 1 (2025): 1-12, doi:10.5296/jebi. v12i1.22668

Les études soulignent que les défaillances organisationnelles et managériales, plus encore que le manque d'innovation ou de financement, expliquent une proportion importante des échecs entrepreneuriaux : un quart des start-ups cessent leurs activités en raison de tensions internes, et près de la moitié pâtissent de lacunes en leadership et en gouvernance relationnelle. À titre d'exemple, une enquête effectuée par CB Insights indique que 23 % des start-up échouent en raison de tensions et de problèmes au sein de l'équipe.[115]

Ainsi, au moment où l'entreprise franchit le seuil critique du scale-up, la question n'est plus seulement de stimuler la croissance, mais de la structurer : évaluer si le produit peut s'adapter à un marché élargi, vérifier la disponibilité des ressources techniques et humaines, renforcer les processus et, lorsque nécessaire, automatiser certaines opérations. Ce passage requiert une vision intégrée des ressources humaines : recrutement et intégration réfléchis, transmission vivante des valeurs, alignement culturel, responsabilisation progressive des équipes et développement d'un leadership capable de conjuguer exigences opérationnelles et résilience collective[116]

. Dans cette logique, l'accompagnement — qu'il s'agisse de due diligence centrée sur le capital humain ou de programmes de coaching — devient un investissement stratégique visant à optimiser les synergies, anticiper les tensions et consolider une identité organisationnelle forte malgré les transformations. C'est ce que prônent notamment People Angels, en insistant sur la valeur du capital humain comme pilier de création et de sécurisation de valeur (People Angels, 2024), et Connection Leadership, qui accompagne les dirigeants dans l'alignement entre culture d'entreprise et transitions de croissance, tout en intégrant des outils de pilotage tels que les méthodes OKR et RACI pour soutenir une dynamique d'amélioration continue (Connection Leadership, 2024). En définitive, la réussite durable d'une start-up exige un pilotage simultané de la performance économique et de la cohésion humaine, afin de faire de cette dernière non pas un point de fragilité, mais une source active et pérenne de compétitivité.[117]

2.1.6) Soutien institutionnel (infrastructures, incubateurs, services, mentorat, etc.)

L'un des fondements essentiels à l'émergence et à la réussite des jeunes entreprises réside dans l'efficacité du soutien institutionnel qui leur est offert. Les infrastructures d'accompagnement représentent un levier déterminant, d'autant plus qu'elles permettent de combler les manques liés à l'expérience entrepreneuriale, à la formation technique, ou encore à l'accès aux ressources matérielles et immatérielles nécessaires au développement rapide et efficace des startups.

En premier lieu les espaces physiques et numériques dédiés (tels que les pôles spécialisés, laboratoires d'innovation ou fablabs) favorisent la structuration de l'activité et le travail collaboratif. Ces lieux jouent un rôle d'accélérateur, puisqu'ils offrent aux porteurs de projets

[115]PeopleAngels. « L'Humain au cœur de la réussite des start-up : un guide pour les entrepreneurs et business angels. » *PeopleAngels*, 1 mai 2024,https://www.peopleangels.com/lhumain-au-coeur-de-la-reussite-des-start-up-un-guide-pour-les-entrepreneurs-et-business-angels/.

[116]Connection Leadership. « Start-up: L'Humain, clé de votre Scale-up ? » *Connection Leadership*, 10 juin 2024

[117]Connection Leadership, Opcit.

l'opportunité de mobiliser des outils adaptés, de profiter de l'infrastructure informatique et logistique, et d'évoluer dans un environnement stimulant où l'innovation devient une norme.

En entend par :

- **Pôles spécialisés :** Structures focalisées sur un secteur précis (ex : technologies, biotechnologies), dotées d'équipements adaptés et d'experts sectoriels.
- **Laboratoires d'innovation :** espaces autonomes où se déroulent des activités de recherche, d'expérimentation et de test, favorisant l'intrapreneuriat et le développement de nouveaux concepts au sein d'entreprises.
- **Fablabs :** ateliers équipés de machines (imprimantes 3D, découpeuses laser…) ouverts à tous les profils, permettant la création rapide de prototypes et la co-construction entre professionnels et amateurs sur le principe du « do it yours elf ».
- **Espaces numériques :** outils collaboratifs en ligne, réseaux sociaux professionnels, plateformes cloud où les échanges, la gestion documentaire ou le prototypage virtuel sont facilités.[118]

Effectivement, comme nous l'avons mentionné ces lieux jouent un rôle d'accélérateur pour les startups : en rendant accessibles des outils adaptés (machines spécialisées, logiciels, ressources documentaires), ils permettent aux entrepreneurs de concrétiser leurs idées plus rapidement et efficacement. Par exemple, dans un fablab, la possibilité de fabriquer des prototypes à moindre coût réduit le temps de validation d'un projet innovant et favorise une dynamique itérative entre conception et test. Cette structuration explique pourquoi les startups issues de ces environnements affichent souvent une capacité accrue d'innovation et de pivotage[119].

En deuxième lieu on trouve l'incubateur, en effet un incubateur est une entité qui accueille, soutient et accompagne les jeunes entreprises innovantes dans la transformation de leur idée en projet opérationnel, puis durant l'amorçage et la validation de leur modèle économique. Les incubateurs interviennent généralement dès la phase de pré-création, lorsque le porteur de projet cherche à structurer sa démarche, à identifier ses besoins et à rencontrer les premiers obstacles. Ensuite, leur accompagnement se poursuit jusqu'aux phases de prototypage, de consolidation et de levée de fonds, moment où le projet doit prouver sa viabilité sur le marché. Cette intervention précoce et continue distingue clairement les incubateurs des accélérateurs, qui privilégient un accompagnement plus tardif et intensif lors de la phase de croissance.[120]

En outre, l'utilité de l'incubateur est double : d'abord, il offre aux startups un environnement sécurisé et stimulant, propice à l'expérimentation et à la collaboration interdisciplinaire ; ensuite, il met à leur disposition des ressources pratiques souvent inaccessibles

[118]Dee, Nicola, et al. "Startup Support Programs: What's the Difference?" MIT Innovation Initiative Working Paper, 2015, p. 14

[119]"Fablabs en entreprise : catalyseurs de créativité et d'innovation." Fablab.com, 2024.

[120]"Business Incubators and Technology-Based Startups in Emerging Economies: A Bibliometric Review of the Last Decade," 2025

individuellement – comme l'accès à des équipements, à des expertises pointues, à un réseau de partenaires, ou à des conseils juridiques et financiers. Ce dispositif permet ainsi de combler les carences en ressources, en compétences et en réseau qui entravent le développement des startups, tout en favorisant l'innovation et la résilience des porteurs de projet.[121]

Entre autres, le rôle des accélérateurs pour une startup consiste principalement à accompagner les entreprises innovantes ayant déjà dépassé la phase initiale de création, afin d'accélérer leur croissance et leur développement sur le marché. Contrairement aux incubateurs, qui soutiennent les entrepreneurs dès la genèse du projet, les accélérateurs interviennent généralement lorsque la startup dispose déjà d'un produit ou service validé et cherche à optimiser son modèle économique, renforcer son équipe, et préparer une levée de fonds. Ainsi, les accélérateurs proposent un accompagnement intensif et de courte durée (souvent de 3 à 6 mois), reposant sur un programme structuré comprenant du mentorat personnalisé, des formations ciblées, l'accès à un réseau d'investisseurs et de partenaires stratégiques, ainsi que des ressources logistiques adaptées à une expansion rapide.[122]

La différence principale entre un incubateur et un accélérateur réside donc dans leur phase d'intervention et leurs objectifs. L'incubateur se positionne en amont, dès la phase d'idéation ou de pré-création, offrant un environnement sécurisé où la startup peut mûrir son idée, développer un prototype et structurer son projet sur une période plus longue (souvent entre 6 et 24 mois). Il fournit un appui notamment en termes de conseil stratégique, de formation, d'accès à des ressources matérielles, et de soutien au développement d'un produit minimum viable. À l'inverse, l'accélérateur s'adresse à des startups déjà opérationnelles qui souhaitent franchir rapidement une étape de croissance. Son accompagnement est plus intensif, souvent condensé dans un laps de temps court, avec une forte orientation vers la préparation à la levée de fonds, l'accélération commerciale et le renforcement des compétences managériales et techniques. Cette distinction se traduit également par la nature des services proposés : l'incubateur accompagne la maturation et la pérennisation du projet, tandis que l'accélérateur vise à propulser la startup vers une montée en échelle rapide et efficace.[123]

Enfin, nous avons le concept du mentorat, ce dernier s'inscrit dans le pilier du soutien institutionnel, aux côtés des infrastructures, incubateurs et services. Le mentorat, à la différence des autres formes d'accompagnement, est une relation de soutien volontaire et non

[121]Business Incubators and Technology-Based Startups in Emerging Economies, Opcit.
[122]Le Village By CA, « Qu'est-ce qu'un accélérateur d'entreprise : définition », 2024
[123] Idem.

hiérarchique entre un entrepreneur expérimenté (le mentor) et un porteur de projet ou chef de jeune entreprise (le mentoré). Cette démarche se distingue du simple conseil technique ou de la prestation de services : elle repose sur le partage d'expériences, de savoir-faire et de visions stratégiques dans un climat de confiance et de respect mutuels[124].

Le mentorat entrepreneurial se définit comme une relation personnalisée où le mentor accompagne activement l'entrepreneur dans la réflexion et la prise de décisions, tout en stimulant l'autonomie, la créativité et la capacité de leadership du mentoré. Il ne s'agit pas d'imposer un modèle unique mais d'aider le jeune entrepreneur à clarifier sa vision, explorer les opportunités, surmonter les obstacles et tirer profit des erreurs ou faiblesses. Le mentor offre une forme de guidance qui, sans substituer le dirigeant dans le pilotage de son projet, encourage l'apprentissage par la pratique et par la confrontation avec la réalité du terrain[125].

La plus-value du mentorat pour les startups est multidimensionnelle :

- **Transfert de compétences et accélération de la maturation** : le mentorat permet au porteur de projet d'accéder à des expertises sectorielles, à des retours d'expérience réels et à un réseau de contacts élargi. Cela facilite la validation de l'offre commerciale, l'ajustement du business model et la prise de décisions stratégiques critiques.[126]
- **Développement du leadership et de la résilience** : au-delà des aspects techniques, le mentorat favorise l'émergence de compétences humaines essentielles (leadership, gestion d'équipe, adaptation) et aide à surmonter le stress, les doutes ou les périodes d'incertitude typiques de la vie entrepreneuriale.[127]
- **Facilitation de la collecte de fonds et de l'accès au marché** : grâce à son réseau et à sa connaissance des mécaniques de financement, le mentor peut jouer un rôle décisif dans la mise en relation avec des investisseurs ou des clients, contribuant ainsi à la croissance et à la pérennité de la startup.[128]
- **Soutien psychologique et motivationnel** : la relation mentorale est aussi un appui moral, permettant de garder le cap lors des passages difficiles et de bénéficier d'un regard externe, souvent bienveillant mais exigeant.[129]

Toutefois, au-delà des composantes qui structurent l'écosystème entrepreneurial dédié aux startups met en avant par ISENBERG (2010), il sera judicieux d'aborder la théorie des

[124]Radio village Innovation. "Quel est le rôle du mentorat dans le succès d'une startup ?" 23 mars 2024.
[125]Basel Area Business & Innovation. "Le mentorat de startups (guide complet 2024).
[126] Idem.
[127] Idem.
[128] Idem.
[129] Idem.

réseaux de GRANOVETTER (1985), cette dernière quant à elle met en évidence l'importance des relations informelles dans l'activité entrepreneuriale, car pour KARL Marx, le réel c'est effectivement l'informel, ce qui ne se représente pas avec les outils de la comptabilité de son époque[130], que nous allons essayer de traiter dans le point suivant.

2-2) **La théorie des réseaux** (Granovetter, 1985) : l'impact des relations informelles sur l'entrepreneuriat.

Les individus sont encastrés dans des réseaux relationnels, ils sont en contact permanant avec les autres individus.

Selon Granovetter « un réseau social est donc un ensemble de relation entre plusieurs acteurs. Cet ensemble peut être organisé (une entreprise) ou non (réseau d'amis) ». Cela met en évidence la citation d'ARISTOTE selon laquelle il a mentionné que l'homme est un animal social.

A ne pas confondre un réseau social au sens sociologique avec un réseau social virtuel (Facebook, Linken, etc.) dimension exclusivement numérique.

En effet, les travaux scientifiques sur l'entrepreneuriat se sont multipliés ces dernières années, néanmoins, l'étude de la genèse du projet de l'entrepreneur est peu développée.

La question centrale qui a été longtemps négligée par les chercheurs est celle de comprendre comment un entrepreneur parvient-il à identifier une opportunité de marché pour l'inciter à créer une firme ? Si SHUMPETER (1911) introduit l'entrepreneur comme un individu exploitant des idées innovantes préexistantes, ce n'est qu'avec KIRZNER (1973) que le processus de découverte des opportunités est mis en avant. Ce dernier attribue à l'entrepreneur une caractéristique particulière « la vigilance entrepreneuriale », en anglais « entrepreneurial alertness », les chercheurs ont ensuite mis en lumière le rôle crucial des interactions sociales dans l'identification des opportunités. Cette démarche trouve un écho dans la théorie des réseaux sociaux (TRS), exploré dans le domaine de la sociologie, et de plus en plus utilisée dans les sciences de gestion.

A noter que, les travaux de recherches portant sur l'opportunité entrepreneuriale sont anciens en science de gestion, nous pouvons retenir deux approches majeures : une approche d'inspiration autrichienne adoptant une posture théorique qualifiée « surplombante », et une perspective empirique souvent critiquée pour son manque de réflexion théorique.[131]

---

[130]HENNI.A. (1993). *Le Cheikh et le patron.* Alger: Office des Publications Universitaires, P162.

[131]D.CHABAUD, & J.NGIJOL. (2005, Janvier). La contribution de la théorie des réseaux sociaux à la reconnaissance des opportunités de marché. *Revue international PME Economie et gestion de la petite et moyenne entreprise* , P33.

La première approche est à l'origine des travaux de l'autrichien Israel Kirzner. Ce dernier mais en avant le concept clé d'alertness ou vigilance entrepreneuriale, son point de départ réside dans la remise en question de l'hypothèse classique selon laquelle les marchés sont caractérisés par la transparence de l'information, en soulignant que les acteurs économiques, possédant une connaissance imparfaite des conditions de marché. Cette asymétrie d'information crée l'existence d'opportunités profitables que seuls certains individus –les entrepreneurs- ont une capacité de les détecter.

Ces opportunités se manifestent dans des situations où :

☛Des vendeurs proposent leurs biens à des prix inférieurs à leurs valeur potentiel, ou,

☛Des acheteurs paient plus cher que nécessaire contre des produits ou services,

Dans ce cas, selon Kirzner, l'entrepreneur est celui qui joue le rôle d'un arbitre, grâce à sa vigilance qui va lui permettre de repérer des occasions de profits invisibles aux autres. Ce processus de découverte est spontané, puisqu'il ne repose pas sur une démarche systémique guidée par des calculs rationnels de coûts et bénéfices, mais sur une forme d'intuition. L'entrepreneur selon cette approche doit avoir une capacité de reconnaitre une opportunité lorsqu'elle se présente de manière imprévue.[132]

Les recherches empiriques qui ont comme objectif l'opérationnalisation du concept de « vigilance entrepreneuriale », se sont les études menées par KAISH et GILARD (1991) et de CAGLIO et TAUB (1992) qui poussent leur effort dans le sens de sa formalisation concrète.

L'étude de KAISH et GILARD (1991) a comme objectif l'identification des comportements distinctifs des entrepreneurs en les comparants à ceux de cadres d'entreprises. Leur démarche réside sur l'élaboration d'hypothèses permettant de mesurer empiriquement la vigilance entrepreneuriale, reconnue dans la vision de KIRZENER comme une forme d'attention active et continue aux opportunités d'affaires. Les indicateurs qui ont été met en place par ces deux auteurs sont :

☛Le temps personnel dédié à la réflexion stratégique.

☛La diversité des lectures.

☛La tendance à orienter les échanges informels vers des sujets liés aux affaires.

☛Et la capacité à créer des liens utiles.[133]

Ces hypothèses ont été vérifiées à partir d'une enquête menée auprès de 51 fondateurs d'entreprises et 36 cadres d'un grand groupe financier. Les résultats révèlent que les

[132]D.CHABAUD, & J.NGIJOL, Opcit, P35
[133] D.CHABAUD, & J.NGIJOL, Opcit, P35

entrepreneurs sont exposés à une quantité d'informations plus importante dans différents environnements, souvent en dehors des cadres classiques de travail. Leur vigilance semble ainsi s'étendre au-delà des frontières traditionnelles entre vie professionnelle et vie privée, témoignant d'un état d'alerte permanant nécessaire à la détection des opportunités au moment opportun.

De leur côté, CAGLIO et TAUB (1992) s'intéressent aux processus cognitifs, et cela à travers l'interprétation des informations ambigües entre cadres et entrepreneurs. Leur étude qui repose sur une méthodologie qualitative est menée au sein d'un échantillon qui comporte quatre créateurs d'entreprise et quatre cadres. Chaque individu est confronté à une étude de cas volontairement floue, qu'il doit analyser à voix haute pendant une vingtaine de minutes, l'analyse des valorisations révèle :

☛Les entrepreneurs abordent les problèmes d'une manière personnalisée tirée par leur expérience propre, tandis que les cadres utilisent des outils analytiques standards issus de la littérature managériale.

☛Les entrepreneurs démontrent un besoin plus marqué d'informations contextuelles précises, tandis que les seconds en l'occurrence les cadres se montrent à l'aise avec des données plus générales et abstraites.[134]

Ces deux études mettent en lumière l'importance des dimensions psychologiques et cognitives dans la reconnaissance des opportunités, toutefois, elles soulignent également les limites d'une réflexion centrée exclusivement sur l'individu. Effectivement, certains comportements comme l'orientation spontanée des conversations vers des sujets économiques ou la capacité à établir des relations informelles utiles suggèrent que l'environnement social et relationnel de l'entrepreneur joue également un rôle clé.

Au fil des années, les chercheurs en gestion se sont intéressés au processus de reconnaissance des opportunités entrepreneuriales, en s'appuyant notamment sur les travaux de Kirzner. Toutefois, ils ont mis en évidence certaines limites de cette approche, en soulignant le rôle fondamental des relations interpersonnelles dans la détection des opportunités de marché. Cette prise en compte des interactions sociales a permis d'ouvrir le champ à de nouveaux cadres théoriques, plus sensibles à l'insertion de l'entrepreneur dans des réseaux sociaux.

Dès le milieu des années 1980, la question de la découverte des opportunités de marché a suscité un intérêt croissant dans la recherche en sciences de gestion. Les premières études menées (Long et McMullan, 1984 ; Koller, 1988 ; Teach, Schwartz et Tarpley, 1989 ; Hills, 1995) étaient principalement descriptives et exploratoires. À travers des questionnaires adressés à des chefs d'entreprise, ces recherches ont cherché à mieux comprendre comment ces derniers identifient des opportunités, étape préalable à la création d'entreprise.[135]

[134]D.CHABAUD, & J.NGIJOL, Opcit, P40
[135] D.CHABAUD, & J.NGIJOL, Opcit, P40

Deux grands enseignements se dégagent de ces travaux. D'une part, ils montrent que les relations personnelles jouent un rôle déterminant dans la détection des opportunités. Ainsi, Koller (1988) indique que la moitié des entrepreneurs interrogés ont reçu leur idée d'un tiers. Ce constat est renforcé par Hills, Lumpkin et Singh (1997), qui distinguent les « entrepreneurs-réseau » – pour lesquels les réseaux sociaux sont à l'origine des opportunités – des « solo entrepreneurs », qui s'appuient uniquement sur leur propre initiative. Ce constat s'éloigne de la vision individualiste de l'école autrichienne, et tend à en relativiser la portée.[136]

D'autre part, ces études réfutent l'idée d'une découverte d'opportunité soudaine et instantanée, telle que suggérée par Kirzner. Les travaux de Hills et ses collègues insistent au contraire sur le caractère progressif et construit de ce processus : plus de 91 % des entrepreneurs interrogés déclarent avoir traversé plusieurs phases d'apprentissage avant d'identifier une opportunité. Cette dynamique est confirmée par une étude longitudinale de Gasse, Diochon et Menzies (2002), qui révèle que 78 % des répondants ont longuement réfléchi avant de lancer leur entreprise, dont 67 % pendant plus de trois ans.

Ainsi, un consensus émerge autour de l'idée que la reconnaissance des opportunités s'inscrit dans la durée et s'alimente de multiples interactions sociales. Ces résultats empiriques font écho à la théorie de l'« encastrement » de Granovetter (1985), selon laquelle les comportements économiques sont ancrés dans des relations sociales concrètes. Pour comprendre de manière pertinente l'action humaine, il est essentiel d'éviter les visions extrêmes qui considèrent soit les individus comme isolés, soit comme entièrement déterminés par leur environnement social. Les décisions des entrepreneurs se construisent au sein de réseaux relationnels continus et spécifiques.

Les relations entretenues par les individus peuvent être de différentes natures (pouvoir, échanges de cadeaux, conseils etc.), spécialisés ou non, symétriques ou non. Les acteurs sont le plus souvent des individus, mais il peut aussi s'agir de ménages d'associations, etc.

On distingue entre deux types de liens au sein d'un réseau social à savoir les liens forts et les liens faible, par exemple les liens familiaux sont des liens forts, amicaux les liens professionnels sont des liens faibles de même, les amis des amis sont des liens faibles. Les réseaux sociaux permettent de développer la sociabilité des individus, cette dernière renvoie à l'ensemble des relations sociales effectives qui relient les individus à d'autres individus par des liens interpersonnels.[137]

On distingue entre :

☛Sociabilité formelle : les relations sont exposées et réglées notamment dans le cadre d'organisation comme l'entreprise.

[136] D.CHABAUD, & J.NGIJOL, Opcit, P40

[137]Granovetter, M. (1973). *The Strength of Weak Ties*. American Journal of Sociology,78(6), P1365.

☛Sociabilité informelle : les relations sont électives et libres notamment avec les amis ou la famille.

A noter entre autres que les liens faibles consistent dans l'investissement dans la relation ainsi que la fréquence sont faibles, le lien faible désigne la connaissance « l'amie d'ami », par contre les liens forts supposent un degré d'intimité d'affection et des échanges (fréquence des rencontres) plus importants.[138]

En outre, le capital social désigne l'ensemble des ressources (informations, piston, conseils, amitiés, etc.) qu'un individu peut mobiliser en vue d'atteindre un objectif.

Le volume de capital social d'un individu dépond :

☛Le nombre de membres constituant le réseau social d'un individu ;

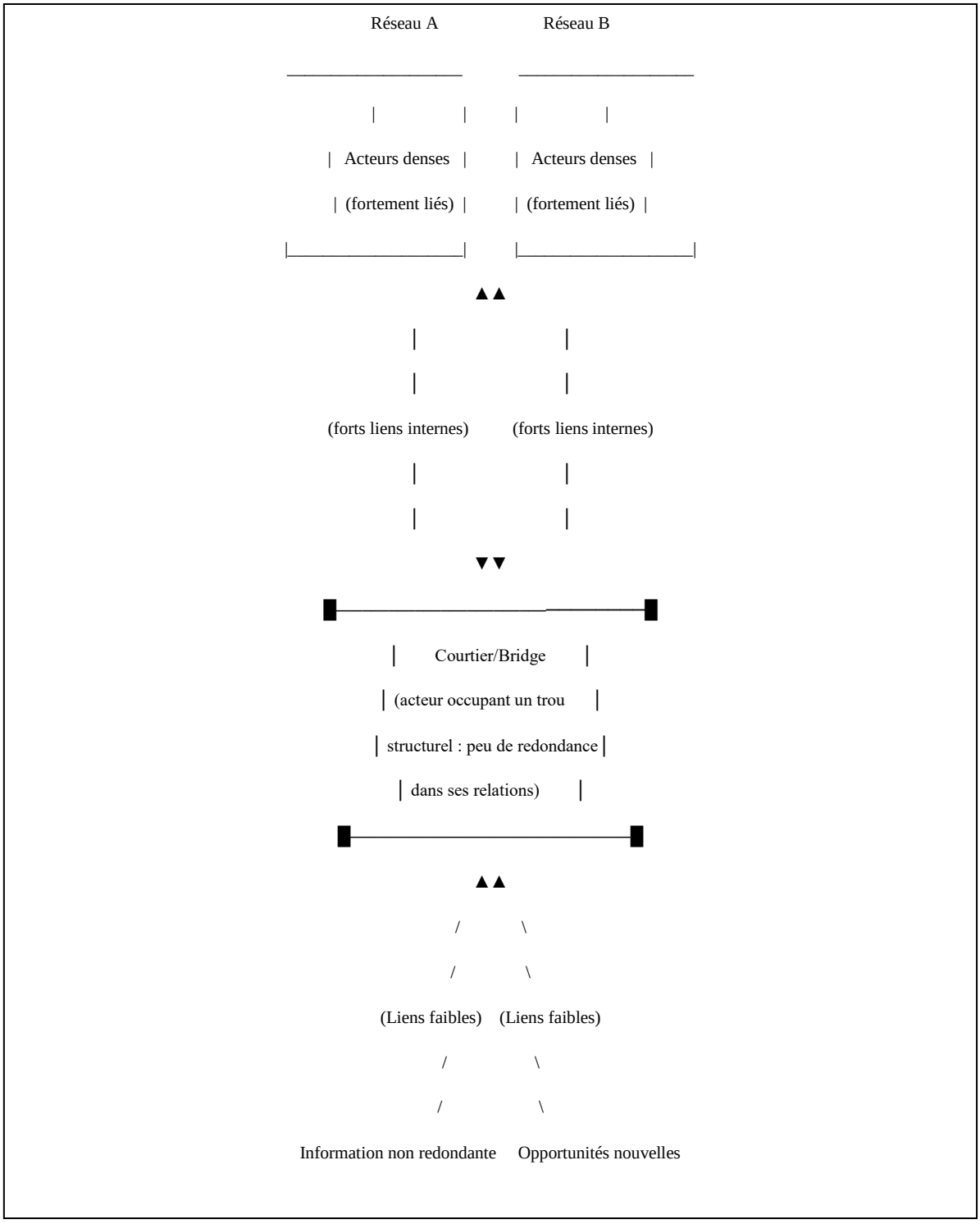
☛Structure du réseau : selon la théorie des trous structuraux de Renald BURT un capital social est une fonction croissante des trous structuraux présents dans le réseau social, un trou structural désigne l'absence de relation entre deux personnes reliées à une même troisième.

En effet, Granovetter met en avant la force des liens faibles, son constat réside dans le fait que les liens forts (famille) ont une efficacité inférieure aux liens faibles (connaissance éloignées) pour trouver à guise d'exemple un emploi. En effet, les liens faibles permettent de sortir du réseau étroit dans lequel on se trouve et permet de contourner les contacts redondants des liens forts.

Le schéma ci-après illustre le phénomène des trous structuraux et la force des liens faibles avancée par Granovetter.

[138]Granovetter, M. Opcit, P1365.

Schéma 4 : Trous structuraux et force des liens faibles.



Source: Burt**, R. S.** (1992). Structural Holes: The Social Structure of Competition. Harvard University Press, P44.

Les cercles (Réseau A et Réseau B) représentent deux groupes d'individus densément connectés : ils partagent des informations similaires, souvent redondantes.

L'acteur central (le "bridge") relie ces deux groupes en occupant une **position de trou structural** (Burt, 1992), car il n'existe pas de connexion directe entre les membres des deux groupes autrement que par lui.

Les **liens faibles** (Granovetter, 1973) que cet acteur entretient avec les groupes lui permettent d'accéder à de **l'information diversifiée** et à des **opportunités uniques**. Cela**renforce sa position stratégique** dans le réseau, car il contrôle la circulation de ressources entre deux clusters qui, autrement, ne communiqueraient pas.

Dans leur article intitulé « Social Structures and Entrepreneurial Networks : The Strength of Strong Ties" publié en 2004, SARAH JACK, SARAH DIODD, et ALISTAIR.R. ANDERSON ont mené une étude auprès de 68 entrepreneurs dans la région du nord de l'ECOSSE. L'étude a comme objectif la compréhension de la fonctionnalité des liens forts, leur efficacité, et leur importance pour les entrepreneurs à travers une étude qualitative. L'étude a révélé que les entrepreneurs s'appuyaient sur trois types de réseaux principaux :

1. La famille
2. Les anciens contacts professionnels.
3. Les clients, concurrents et fournisseurs.[139]

Chaque lien servait à des objectifs différents, à savoir :

☛Les liens familiaux étaient les plus forts et ont joué un rôle essentiel dans le démarrage des entreprises, en les fournissant :

•Une incitation active à entreprendre et à s'engager dans un projet entrepreneurial ;

• L'identification et la proposition d'opportunités concrètes de création ou de développement d'activités ;

• Un appui financier facilitant la mise en œuvre du projet ;

• Un accompagnement opérationnel, incluant un soutien en main-d'œuvre et des conseils pratiques ;

• Des orientations expertes adaptées aux spécificités du projet et aux compétences de l'entrepreneur ;

[139]Jack, S., Dodd, S., & R Anderson, A. (2004, May). Social Structures and Entrepreneurial Networks: The Strength of Strong Ties. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation* , P115.

- Un soutien moral constant, favorisant la motivation et la résilience face aux défis rencontrés.[140]

A guise d'exemple un père qui transmit son entreprise à son fils, ou bien une sœur experte en RH, a aidé avec des questions juridiques.

Les auteurs ont conclu que les liens familiaux étaient essentiels au lancement des entreprises et cela en apportant de financement, du soutien émotionnel, et partage des compétences.

☛Le second réseau significatif était constitué d'anciens collègues ou partenaires professionnels. Ces relations, préexistantes à la création de l'entreprise, ont été réactivées et consolidées dans une optique d'engagement entrepreneurial. Bien que solides et marquées par une certaine confiance, elles demeuraient toutefois moins personnelles et moins étroites que les liens familiaux.

☛Le dernier réseau identifié par ces auteurs dans leur étude est celui de « réseau des clients, concurrents et fournisseurs ». Ce dernier joue un rôle clé en fournissant des informations sur le marché en l'occurrence ses évolutions, les prix appliqués…etc. Les différentes informations apportées par ce réseau sont :

1. **Concurrents** : informations sur la solvabilité des clients, prix des équipements et assurances.
2. **Clients** : prix pratiqués par la concurrence, idées de nouveaux produits.
3. **Fournisseurs** : renseignements sur les concurrents.[141]

D'où, nous pouvons dire que les liens familiaux-très forts soutenants, utiles au démarrage, les anciens contacts professionnels utiles comme mentors, et les clients, concurrents, fournisseurs- sources d'information stratégique.

En outre, il faut mettre l'accent sur l'importance des réseaux sociaux numériques, ces derniers jouent un rôle central dans la stratégie de développement des jeunes firmes, en raison de leur accessibilité, de leur faible coût et de leur potentiel à toucher une audience large et diversifiée. En effet, leur facilité d'accès permet aux jeunes entreprises de s'insérer rapidement dans l'écosystème numérique sans nécessiter de lourds investissements technologiques. De plus, les coûts d'utilisation souvent nuls ou très réduits, en comparaison avec les médias traditionnels, offrent aux jeunes entrepreneurs une opportunité précieuse de promouvoir leurs produits ou services avec des ressources limitées[142].

Ces plateformes permettent également de toucher de vastes audiences, locales comme internationales, renforçant ainsi la visibilité et la notoriété de la marque. Enfin, l'un des atouts

[140]Jack, S., Dodd, S., & R Anderson, A. Opcit, P116.
[141] IDEM.
[142] Kaplan, A. M., &Haenlein, M. (2010). *Users of the world, unite! The challenges and opportunities of Social Media*. Business Horizons, 53(1), P63

majeurs des réseaux sociaux réside dans l'interaction directe qu'ils permettent avec les clients. Grâce à cette communication bidirectionnelle, les jeunes entreprises peuvent recueillir des retours en temps réel, adapter leur offre et fidéliser leur clientèle[143]. Ainsi, les réseaux sociaux numériques constituent un levier stratégique incontournable pour les jeunes entreprises en quête de croissance rapide et d'agilité commerciale.

Toutefois, Si la théorie des réseaux (Granovetter, 1985) met en lumière l'importance des relations informelles, notamment les liens sociaux et personnels, dans la facilitation des activités entrepreneuriales, elle ne rend pas entièrement compte de l'influence plus large des structures sociales et économiques. C'est dans cette perspective que s'inscrit la théorie institutionnaliste (North, 1990), qui élargit l'analyse en intégrant le rôle des institutions formelles — telles que les lois et les régulations — et informelles — telles que les normes culturelles et les conventions sociales — dans le façonnement des comportements entrepreneuriaux. Cette approche permet ainsi de mieux comprendre comment l'environnement institutionnel global conditionne les opportunités et les stratégies des entrepreneurs.

2-3) **La théorie institutionnaliste** (North, 1990) : rôle des institutions formelles et informelles dans l'entrepreneuriat.

Le courant dit « nouvel institutionnalisme » s'intéresse aux relations entre les institutions et le marché, que l'on retrouve en économie à travers la nouvelle économie institutionnelle, et en sociologie avec la sociologie économique. Ces approches partagent une vision commune qui suggère que les institutions jouent un rôle central dans la compréhension des performances économiques.

Dans les deux approches, le marché est assimilé à un mécanisme autorégulateur ajustant l'offre et la demande, quant aux institutions sont vue comme des éléments extérieurs au marché, à savoir les lois, les normes sociales ou les réseaux communautaires.

Cependant, un débat existe entre économistes et sociologues sur la perception de la notion des institutions :

- Les économistes se focalisent sur les institutions formelles (comme les lois, les règles contractuelles, les règlements).

- Les sociologues se penchent sur les aspects informels (les relations personnelles, les coutumes ou les valeurs sociales).

Ce débat néglige une question profonde : faut-il considéré le marché comme un système entièrement autonome, indépendant des institutions ? Ou au contraire reconnaitre que même le marché ne fonctionne qu'en s'appuyant sur des règles sociales, souvent invisibles ?

[143] Mangold, W. G., & Faulds, D. J. (2009). *Social media: The new hybrid element of the promotion mix*. Business Horizons, 52(4), 362.

L'économiste DOUGLASS NORTH prix Nobel d'économie en 1993, figure centrale du nouvel institutionnalisme, propose une nouvelle manière de penser cette relation. Il nomme **les institutions comme des « règles de jeu** » misent en place par la société structurant les interactions humaines, pas seulement économiques.

D'où cette vision de NORTH conduit à dépasser la stricte séparation entre marché et institutions, entre l'économie et le social.

A guise d'exemple un contrat commercial (institution formelle) n'est pas seulement un document juridique. Il repose aussi sur la confiance entre les partenaires, sur des normes sociales (parole donnée) et sur des réseaux de réputation.

Ainsi, NORTH souligne que l'activité économique ne peut être séparée de ses fondements institutionnels.

En outre, les institutions évoluent dans le temps, leur transformation a un coût (exemple : la création d'un nouveau système légal ou réformer une administration inefficace), ce que la théorie économique classique néglige souvent.

L'apport potentiel de DOUGLASS NORTH est le non négligence des institutions informelles, il cherche à sortir de l'opposition classique entre deux visions :

- Celle de la sociologie économique centrée sur les liens sociaux.

- Celle de l'économie des organisations, focalisée sur les règles formelles et les contrats.

Dans ce sens, il est important de saisir les perspectives du nouvel institutionnalisme afin de comprendre la diversité des mécanismes à l'œuvre : d'un côté, K. Polanyi souligne le phénomène de « désencastrement » de l'économie ce phénomène renvoi à la disparition des institutions sociales dans la régulation des échanges; de l'autre, M. Granovetter insiste sur l'enracinement persistant des marchés dans des réseaux sociaux, et O. Williamson met en lumière l'adaptation organisationnelle face aux coûts de transaction. Au-delà de ces contributions, D. North propose une analyse plus globale : en distinguant les **institutions** (comme les règles, formelles et informelles) des **organisations** (les acteurs économiques ou politiques), il articule les fondements structurels et les acteurs qui interagissent et modifient les règles au fil du temps. Cette distinction robuste permet d'expliquer non seulement comment les institutions créent un cadre incitatif pour l'action individuelle et collective, mais aussi comment elles évoluent via l'apprentissage organisationnel et les rapports de pouvoir. Ainsi, North révèle que la configuration institutionnelle n'est pas simplement un décor plus ou moins neutre : elle est historiquement construite, dotée de dynamiques endogènes et parfois orientée par les acteurs dominants pour conserver ou transformer l'ordre établi, au-delà de la simple efficacité économique.

En premier lieu, la distinction opérée par Douglass North entre institutions formelles et informelles constitue une pierre angulaire pour comprendre le fonctionnement des systèmes économiques et sociaux, notamment dans le champ de l'entrepreneuriat. Cette dichotomie éclaire la manière dont les règles explicites et implicites façonnent les comportements humains et influencent la performance économique sur le long terme.

Les institutions formelles regroupent les règles codifiées et officielles, telles que les lois, constitutions, règlements, codes juridiques et dispositifs administratifs. Elles assument le rôle de garant de la protection des droits, notamment des droits de propriété et de la liberté contractuelle, assurant ainsi la prévisibilité nécessaire pour que les agents économiques puissent planifier, investir et coopérer en confiance. Par exemple, un système juridique qui protège efficacement les droits de propriété intellectuelle encourage l'innovation en assurant aux inventeurs la possibilité de tirer profit de leurs créations. De même, la rigueur et la transparence des règles commerciales réduisent les coûts de transaction et renforcent la confiance dans les échanges. [144]

En parallèle, **les institutions informelles** réunissent les normes sociales, les habitudes culturelles, les croyances collectives et les réseaux de pouvoir informels qui ne sont pas inscrits dans des textes officiels mais structurent profondément les comportements. Ces institutions fonctionnent comme des contraintes ou des incitations latentes qui peuvent soit soutenir, soit contrarier l'application et l'efficacité des institutions formelles. Par exemple, dans certaines sociétés, une culture valorisant la prise de risque, l'autonomie et l'échec comme étape d'apprentissage favorisera l'esprit entrepreneurial. En revanche, des normes sociales rigides ou une méfiance envers l'échange marchand peuvent limiter les initiatives, malgré un cadre légal formel favorable. Un autre exemple pertinent est celui des réseaux informels (familles, clans, groupes ethniques) qui, en influençant l'accès aux ressources ou aux opportunités, conditionnent l'agilité économique au-delà des règles écrites.[145]

Ce double système institutionnel forme ce que North décrit comme les « règles du jeu » : un dispositif combiné où institutions formelles et informelles interagissent constamment, parfois de manière complémentaire, parfois conflictuelle, pour orienter les comportements et les stratégies des acteurs économiques. L'efficacité et la cohérence de cette interaction déterminent en grande partie la qualité du climat des affaires et la capacité d'une économie à générer de la richesse. Par exemple, une réforme légale peut rester lettre morte si elle ne prend pas en compte les habitudes culturelles profondément ancrées qui régissent le comportement des agents. À l'inverse, une société où la confiance sociale et les normes éthiques s'alignent avec un cadre juridique clair créera mécaniquement un environnement propice à l'investissement et à l'innovation.[146]

[144]Faundez, Julio de. 2016. "Douglass North's Theory of Institutions: Lessons for Law and Development. Journal of Institutional Economics, P20.
[145]Faundez, Julio de. Opcit, P21.
[146] Idem.

Douglass North met en lumière dans sa théorie institutionnaliste que la divergence des trajectoires de développement économique entre les sociétés s'explique principalement par la nature et la qualité des institutions en place. Selon lui, les institutions constituent le cadre formel et informel qui détermine les incitations des acteurs économiques, et donc leur capacité à générer des richesses sur le long terme.

L'exemple occidental illustre cette idée avec un ensemble institutionnel cohérent qui a permis un leadership économique durable. Ce cadre comprend des institutions formelles robustes — telles que la protection effective des droits de propriété, des lois favorables aux contrats et à l'innovation, ainsi qu'une régulation viable du climat des affaires. Ces institutions ont créé un environnement stable et prévisible, nécessaire pour encourager l'investissement, la recherche et la prise de risque entrepreneuriale.[147]

À l'inverse, dans de nombreux pays en développement, la persistance de la pauvreté est souvent reliée à un cadre institutionnel rigide et fragmenté. Ces sociétés se caractérisent par un cadre réglementaire contraignant où les lois peuvent être mal appliquées ou ambiguës, un climat d'affaires peu favorable décourage la création et la pérennité des entreprises, ainsi qu'une culture entrepreneuriale peu mature. Par exemple, un système réglementaire complexe et coûteux peut alourdir les coûts de création d'entreprise, décourageant ainsi les initiatives privées. La faiblesse des institutions informelles, comme la méfiance sociale vis-à-vis du secteur privé, contribue également à limiter les dynamiques entrepreneuriales.[148]

De surcroit, l'un des apports majeurs de Douglass North dans sa théorie institutionnaliste réside dans la compréhension que **le changement institutionnel ne se produit que très rarement de manière rapide ou linéaire**. Cette idée fondamentale met en avant la complexité et la résilience des institutions, en particulier celles informelles, qui peuvent freiner, voire neutraliser, les tentatives de réforme formelle.
North explique que les institutions formelles — telles que les lois, règlements ou structures étatiques — forment certes les règles officielles encadrant les interactions économiques et sociales. Cependant, leur efficacité dépend largement de l'acceptation et de l'appropriation par les acteurs, ce qui est fortement conditionné par les institutions informelles : croyances, normes sociales, habitudes culturelles, et réseaux de pouvoir. Ces institutions informelles sont souvent plus enracinées, moins visibles, mais elles structurent durablement les comportements. Ainsi, toute réforme qui néglige ces dimensions et tente d'imposer rapidement de nouvelles règles sans considération des pratiques sociales dominantes est vouée à rencontrer une résistance significative.[149]

Par exemple, dans plusieurs pays en développement, des réformes économiques ambitieuses ont été introduites pour libéraliser les marchés ou renforcer les droits de propriété. Pourtant, ces réformes ont souvent buté sur des résistances locales, liées à une méfiance sociale envers

[147]Álvarez, Carmen. 2014. "Evidence from Developed and Developing Countries. RevestaFacultad de CienciasEconomicas. P12.
[148] Idem.
[149]Faundez, Julio de. Opcit, P25.

les nouvelles règles ou à des structures de clientélisme informel qui tirent profit du statu quo. Cela se traduit par une mise en œuvre partielle, une corruption persistante, ou même un retour aux pratiques traditionnelles, ce qui limite l'impact de telles mesures. Cette dynamique est décrite dans de nombreuses études qui soulignent que les transformations institutionnelles efficaces requièrent d'abord un travail sur la légitimité sociale des changements et une coordination entre règles formelles et normes informelles.[150]

Sur le plan académique, plusieurs articles traitent de cette problématique. Faundez (2016) analyse comment, dans les réformes juridiques et économiques, la non-prise en compte des règles informelles conduit souvent à des échecs ou à la partialité des transformations. Platteau (2022) souligne l'importance du travail de longue haleine nécessaire pour modifier les normes sociales, en insistant sur le rôle des stratégies de dialogue et de construction collective pour réussir les réformes. De même, Anghel (2023) explore les tensions entre institutions formelles et informelles dans les transitions démocratiques européennes, montrant que les réformes doivent s'appuyer sur une compréhension fine des pratiques locales pour créer un véritable consensus.[151]

Ainsi, le changement institutionnel, selon North, requiert une coordination étroite entre les dimensions formelles et informelles, ainsi qu'une construction progressive de la légitimité sociale. Sans cela, les nouvelles règles risquent de rester lettre morte ou d'intensifier les conflits sociaux. Cette vision appelle à une approche pragmatique et contextuelle dans la conception des politiques publiques, où la transformation des institutions s'accompagne de la mobilisation des acteurs et d'une évolution lente mais solide des mentalités.

Enfin, il sera judicieux de clarifier la notion de « dépendance au sentier » (pathdependency), concept clé élaboré par Douglass North, éclaire de manière cruciale la persistance des trajectoires institutionnelles dans le temps. Ce concept explique pourquoi une fois qu'une société adopte un certain ensemble d'institutions, ces dernières tendent à se renforcer elles-mêmes par des mécanismes d'auto-renforcement, ce qui complique grandement toute tentative de transition vers des modèles institutionnels plus efficaces ou plus modernes

Concrètement, cette dynamique fonctionne à travers des rendements croissants des institutions établies : plus un système est en place, plus les acteurs économiques, politiques et sociaux y trouvent un intérêt à le maintenir. Cela crée un effet de verrouillage (lock-in), qui rend le changement ardu et coûteux. Par exemple, dans certains pays où le système législatif tolère ou même soutient indirectement des monopoles, ces derniers bénéficient souvent d'une puissance politique et économique telle qu'ils s'opposent fermement aux réformes pouvant introduire plus de concurrence ou de transparence. De même, des systèmes marqués par une corruption institutionnalisée perdurent parce que les acteurs en place – souvent des élites

[150] Faundez, Julio de. Opcit, P25.
[151]Platteau, Jean-Philippe. 2022. "Formal and Informal Institutions in Development: Contexts, Resistance, and Leverage. Economic Development and Institutions. P8.

politiques ou économiques – tirent parti de ce statu quo et disposent des ressources nécessaires pour bloquer ou saboter les initiatives de réforme.[152]

Ce phénomène a été abondamment discuté dans la littérature académique. Iqbal (2011) explore le concept de pathdependency en rappelant que les choix faits à chaque étape historique créent un cadre contraignant pour les décisions futures, rendant les évolutions radicales peu probables. Hellmann (2017) met en évidence, à partir d'études sur la corruption en Asie du Sud-Est, comment des réseaux de pouvoir basés sur des pratiques informelles verrouillent le système institutionnel, empêchant ainsi les réformes anti-corruption efficaces. De même, Acemoglu, Johnson et Robinson (2001) argumentent que les différences dans les institutions coloniales ont créé des sentiers institutionnels divergents qui perdurent aujourd'hui et expliquent des différences majeures dans le développement économique entre pays.

Synthèse du deuxième axe :

Le modèle de l'écosystème entrepreneurial proposé par Isenberg (2010) représente une inflexion majeure dans la compréhension contemporaine du phénomène entrepreneurial. Il marque le passage d'une lecture individualisée de l'entrepreneuriat vers une approche systémique fondée sur la complémentarité et l'interdépendance des acteurs. En identifiant six piliers fondamentaux — culture entrepreneuriale, politiques publiques, financement, marché, capital humain et soutien institutionnel —, ce cadre offre une grille d'analyse globale des conditions d'émergence et de développement des startups.

L'un de ses apports essentiels réside dans la mise en valeur des synergies entre sphères publiques, privées et sociales, qui forment un tissu d'interactions soutenant la création d'entreprises innovantes. Les dynamiques culturelles, notamment la tolérance sociétale à l'échec et l'incitation à la prise de risque, apparaissent comme des catalyseurs de l'esprit d'initiative. De même, la cohérence des politiques publiques, l'efficacité du financement, l'accès au marché et la valorisation du capital humain assurent la vitalité et la résilience des écosystèmes entrepreneuriaux. Enfin, les dispositifs de soutien institutionnel — incubateurs, accélérateurs, mentorat — jouent un rôle d'amplificateur, structurant la circulation des savoirs, des ressources et des opportunités.

Ainsi conçu, le modèle d'Isenberg met en lumière la nature systémique et relationnelle de l'entrepreneuriat. Toutefois, s'il décrit avec rigueur les composantes visibles de l'écosystème, il reste nécessaire d'analyser les logiques informelles et les réseaux d'interaction qui en assurent la cohésion et la vitalité. C'est dans cette perspective que s'inscrit la théorie des réseaux développée par Granovetter (1985), laquelle éclaire le rôle des liens interpersonnels et de l'encastrement social dans la construction effective des dynamiques entrepreneuriales.

[152]Hellmann, O. 2017. "The Historical Origins of Corruption in the Developing World. Crime, Law and Social Change 66, no, 2-3, P320.

La théorie des réseaux élaborée par Granovetter (1985) met en évidence la dimension relationnelle et contextualisée de l'action entrepreneuriale. Elle repose sur l'idée que les individus ne prennent pas leurs décisions de manière isolée, mais au sein de structures sociales où les relations, formelles ou informelles, influencent profondément leurs comportements économiques. Ainsi, l'entrepreneur est perçu comme un acteur encastré dans un réseau d'interactions interpersonnelles — familiales, professionnelles ou amicales — dont la diversité conditionne sa capacité à accéder à l'information, à identifier des opportunités et à mobiliser des ressources. Dans cette perspective, la force des liens faibles constitue un levier essentiel : ces relations périphériques, moins intenses mais plus nombreuses, ouvrent des passerelles vers des milieux sociaux variés, élargissant ainsi l'horizon d'accès à des ressources et opportunités inédites.

Les études empiriques confirment ce constat en soulignant que les réseaux familiaux soutiennent le démarrage des projets, que les anciens liens professionnels favorisent l'expertise et la crédibilité, et que les relations externes — clients, fournisseurs, concurrents — offrent des informations stratégiques et un appui à la croissance. Par ailleurs, l'essor des réseaux numériques a renforcé cette dynamique relationnelle en offrant aux jeunes entreprises de nouveaux espaces de visibilité et d'interaction à faible coût, tout en accélérant la diffusion de l'innovation.

Toutefois, si la théorie des réseaux éclaire avec pertinence les mécanismes sociaux de la découverte et de l'exploitation des opportunités, elle demeure insuffisante pour saisir la manière dont les structures institutionnelles, formelles et informelles, orientent ces dynamiques. En ce sens, la théorie institutionnelle développée par North (1990) prolonge et complète cette lecture en introduisant la dimension normative et réglementaire de l'environnement entrepreneurial, où les règles, valeurs et cadres institutionnels déterminent les incitations, les contraintes et, in fine, la trajectoire des acteurs économiques.

La théorie institutionnaliste proposée par North (1990) apporte un éclairage fondamental sur les fondements structurels de la performance économique et de l'action entrepreneuriale. Elle repose sur une conception élargie des institutions, considérées non seulement comme des règles formelles (lois, codes, règlements), mais aussi comme des normes informelles (valeurs, coutumes, représentations sociales) qui encadrent et orientent les comportements humains. Cette approche permet de dépasser l'opposition classique entre économie et société, en reconnaissant que le marché n'est jamais autonome : il demeure encastré dans un ensemble de contraintes normatives et de croyances collectives qui façonnent les incitations et les choix des acteurs.

North démontre que la qualité des institutions détermine le degré d'efficacité économique et la capacité d'un territoire à stimuler l'innovation et la création d'entreprises. Lorsque les règles formelles s'harmonisent avec les pratiques sociales, elles favorisent la confiance, réduisent les coûts de transaction et encouragent la prise d'initiative. À l'inverse, un décalage entre institutions officielles et comportements informels engendre rigidités, inefficience et opportunisme. Cette tension explique notamment pourquoi certaines réformes économiques

échouent : les institutions informelles, plus enracinées, résistent souvent au changement. Par ailleurs, le concept de dépendance au sentier souligne la force d'inertie des configurations institutionnelles héritées ; les structures établies tendent à se reproduire dans le temps, verrouillant les logiques d'action et rendant les transitions plus coûteuses et complexes.

L'apport majeur de cette théorie réside dans sa capacité à articuler les dimensions structurelles et comportementales de l'entrepreneuriat. En cela, elle complète la lecture relationnelle de Granovetter (1985) et le modèle systémique d'Isenberg (2010), en inscrivant leurs logiques interactionnelles au sein d'un cadre institutionnel global. Ces trois perspectives constituent donc un socle théorique cohérent pour analyser la dynamique entrepreneuriale dans des contextes spécifiques, notamment celui de l'Algérie. C'est dans cette optique que le troisième axe de notre chapitre théorique s'attache à examiner l'écosystème entrepreneurial des startups en Algérie — son évolution historique, ses contraintes institutionnelles et ses réseaux de soutien formels et informels — afin de comprendre les ressorts et les limites de la transition du pays vers une économie fondée sur la connaissance.

Conclusion du premier chapitre *:*

Au terme de ce premier chapitre, l'effort de conceptualisation déployé permet d'asseoir les bases théoriques indispensables à la compréhension de l'entrepreneuriat à haute valeur ajoutée au sein des économies en mutation. La grille de lecture élaborée s'articule autour d'un double constat : d'une part, la transition vers l'économie de la connaissance réinvente la nature même de l'initiative économique ; d'autre part, l'analyse des jeunes entreprises innovantes exige de dépasser la figure isolée de l'entrepreneur pour appréhender la complexité des systèmes qui l'entourent.

Le premier axe de nos travaux a mis en évidence le basculement paradigmatique opéré par la valorisation des ressources immatérielles. En substituant le savoir et la technologie à la seule accumulation de capital physique, l'économie cognitive engendre de nouvelles dynamiques de croissance fondées sur des rendements croissants. Dans ce nouvel ordre économique, la *startup* ne s'apparente pas à une simple réduction de la grande entreprise, mais constitue une structure agile d'expérimentation, spécifiquement taillée pour apprivoiser l'incertitude et convertir le risque en opportunité. Néanmoins, l'émergence et la pérennité de ces entités ne sauraient reposer uniquement sur des compétences individuelles ou des arbitrages financiers ; elles s'inscrivent intimement dans la qualité de leur environnement immédiat, révélant ainsi le rôle prépondérant des écosystèmes d'accompagnement, du milieu universitaire et des infrastructures d'appui.

Le second axe a permis d'armer notre recherche d'un cadre d'analyse pluridimensionnel à travers la mobilisation de trois courants fondamentaux :

- **Le modèle systémique d'Isenberg (2010)** a permis de décomposer l'écosystème entrepreneurial en piliers interdépendants (culture, capital humain, marchés, politiques, financements et soutiens), illustrant l'impératif de cohérence entre ces différentes sphères.
- **La théorie des réseaux de Granovetter (1985)** a enrichi cette perspective en éclairant la dimension encastrée des choix économiques, où la fluidité des interactions sociales — et singulièrement la force des liens faibles — conditionne l'accès aux ressources critiques et aux informations stratégiques.
- **La théorie institutionnaliste de North (1990)** a offert la profondeur structurelle nécessaire pour appréhender le poids des règles du jeu formelles et des normes informelles, soulignant comment la dépendance au sentier et l'inertie culturelle peuvent stimuler ou, à l'inverse, paralyser la dynamique d'innovation.

Toutefois, si la littérature académique offre des cadres conceptuels robustes pour modéliser le succès des *startups*, ces grilles théoriques ont principalement été forgées à la lumière des réalités des pays développés. Appliquées aux économies émergentes, elles se heurtent à des frictions structurelles, des défaillances de marché et des pesanteurs institutionnelles spécifiques qui altèrent le fonctionnement théorique de l'écosystème.

Dès lors, la conceptualisation établie dans ce premier chapitre appelle nécessairement une mise à l'épreuve empirique et contextuelle. C'est précisément l'objet du **Chapitre 2**, qui entend confronter ces grilles d'analyse au terrain algérien. Il s'agira d'analyser la trajectoire historique, centralisée et étatique de l'Algérie, afin d'identifier les obstacles institutionnels qui entravent sa transition vers l'économie du savoir. À travers le filtre du modèle d'Isenberg, nous évaluerons la maturité des six piliers de l'écosystème national des *startups*, tout en décortiquant le rôle ambivalent des réseaux relationnels informels — oscillant entre palliatif aux lourdeurs bureaucratiques et vecteur de pratiques rentières. Enfin, cette lecture du cas algérien sera enrichie par une étude comparative des réformes et des clusters technologiques mis en place dans d'autres économies émergentes (Inde, Brésil, Rwanda et Nigeria), afin d'en dégager des perspectives d'ajustement stratégique.

<u>Chapitre II</u> : L'écosystème entrepreneurial des startups en Algérie : enjeux institutionnels, spécificités contextuelles, et analyses comparatives.

Chapitre II : L'écosystème entrepreneurial des startups en Algérie : enjeux institutionnels, spécificités contextuelles et analyses comparatives.

Introduction :

Ce deuxième chapitre ambitionne de déconstruire les représentations figées souvent associées à l'entrepreneuriat algérien, en articulant une analyse critique de ses transformations profondes à la lumière des spécificités du terrain local.

Au-delà d'un simple état des lieux, ce travail s'inscrit dans une démarche compréhensive, cherchant à révéler les tensions entre héritage institutionnel, mutations structurelles et ambitions modernisatrices — notamment à l'heure où la transition vers l'économie de la connaissance s'impose comme une nécessité stratégique.

Dans un premier temps, l'examen des enjeux structurels et des obstacles institutionnels permet de comprendre pourquoi la dynamique entrepreneuriale en Algérie demeure en proie à une transition inachevée, marquée par la persistance des logiques étatiques, les défaillances de l'accompagnement et l'ambivalence des politiques publiques. L'étude du parcours historique de l'activité entrepreneuriale met en lumière les effets d'une structuration longtemps centralisée autour de l'État, éclairant ainsi les difficultés liées à l'émergence d'une culture entrepreneuriale autonome. À cela s'ajoute une analyse nordhienne de l'inertie institutionnelle et culturelle, qui permet de saisir pourquoi les réformes envisagées peinent à transformer en profondeur le tissu entrepreneurial national.

La seconde partie du chapitre se consacre à une exploration de l'écosystème des startups en Algérie, en mobilisant le modèle d'Isenberg dans une perspective critique. Il s'agit d'interroger la pertinence et les limites des piliers constitutifs de l'écosystème — culture entrepreneuriale, politiques publiques, financement, marché, capital humain et infrastructures d'accompagnement — dans un environnement confronté à des contraintes spécifiques, mais également porté par une forte aspiration à l'innovation.

Enfin, l'approche est complétée par l'étude du rôle ambivalent des réseaux de relations informelles : sources d'opportunités mais aussi de blocages, ces réseaux incarnent à la fois l'agilité relationnelle des entrepreneurs et les limites d'un système encore marqué par la persistance de pratiques rentières et clientélistes. L'axe se clôt sur une ouverture comparative, mettant en regard l'expérience algérienne avec celles d'autres pays émergents, afin de dégager les leviers d'action et les scénarios possibles pour un entrepreneuriat porteur de développement et d'inclusion dans le contexte globalisé actuel.

1) Comprendre la dynamique entrepreneuriale en Algérie : enjeux structurels, trajectoire historique et obstacles institutionnels à la transition vers l'économie de la connaissance

Au cœur des débats sur la restructuration du modèle économique algérien, cet axe de recherche s'intéresse aux conditions de possibilité et aux blocages sous-jacents de la transition vers une économie fondée sur le savoir.

Nous proposons d'analyser la dynamique entrepreneuriale nationale à la lumière d'une double trajectoire : celle d'un modèle historique dirigiste et centralisé, puis celle des réformes récentes axées sur l'innovation et la digitalisation. En mobilisant l'approche institutionnaliste nordhienne, cette étude examine comment le dédoublement institutionnel, la captation de la rente et l'inertie des représentations sociales entravent l'émergence d'un écosystème autonome. Il s'agit ainsi de mettre en relief le décalage persistant entre les politiques publiques descendantes (*top-down*) et la réalité des pratiques informelles, afin d'identifier les conditions d'un ancrage durable dans l'économie de la connaissance.

1.1) Défis, politiques et perspectives de la transition de l'Algérie vers l'économie de la connaissance

L'économie de la connaissance se définit comme un système dans lequel la création, la diffusion et l'usage intensif du savoir jouent un rôle déterminant dans la croissance économique, la compétitivité des entreprises et le développement durable[153]. Elle repose sur quatre piliers fondamentaux : un système d'éducation de qualité, un régime d'innovation dynamique, une infrastructure de technologies de l'information et de la communication (TIC) performante, et un cadre institutionnel et économique favorable. Dans ce modèle, la richesse n'est plus fondée uniquement sur les ressources matérielles, mais sur la capacité des sociétés à produire, mobiliser et appliquer efficacement les connaissances.

Dans le contexte de cette transition mondiale, l'Algérie fait face à un double défi : sortir de sa dépendance structurelle à l'égard des hydrocarbures – qui ont représenté en moyenne plus de 90% des exportations nationales et 60% des recettes budgétaires pendant des décennies – et intégrer pleinement les logiques de l'économie du savoir[154]. Cette transition nécessite une reconfiguration en profondeur de son modèle de développement, en plaçant le capital

[153] OCDE (1996). *The Knowledge-Based Economy*. Paris: OECD Publishing.
[154] Boudjemaa, M. (2019). L'Algérie et l'économie du savoir : vers un nouveau modèle de développement. Alger : ENAG. P35.

humain, l'innovation technologique, la recherche scientifique et la numérisation au cœur des politiques publiques.

Selon Boudjemaa (2019), l'économie algérienne reste encore largement dépendante des dynamiques extractivistes, ce qui limite sa capacité d'adaptation à un monde en mutation rapide, où la compétitivité repose de plus en plus sur les industries de la connaissance. Le retard en matière de numérisation, d'intégration des TIC dans les secteurs productifs, de soutien aux startups technologiques, ainsi que les faiblesses structurelles du système éducatif et de recherche, constituent autant de freins à cette mutation.

Cependant, des initiatives émergent pour amorcer ce changement. Le lancement de programmes de digitalisation des services publics, la promotion de l'entrepreneuriat innovant à travers des incubateurs et des pôles technologiques (comme Sidi Abdellah), et les réformes dans le secteur universitaire visent à repositionner l'Algérie dans le nouvel ordre économique mondial fondé sur la connaissance. Néanmoins, le succès de cette transformation nécessite une vision stratégique intégrée, une gouvernance efficace, des investissements massifs dans les infrastructures numériques et éducatives, ainsi qu'un environnement incitatif pour les acteurs de l'innovation.[155].

1.1.1) Les enjeux nationaux et internationaux

L'économie numérique, couplée aux effets de **la mondialisation et à l'accélération des innovations scientifiques**, a profondément redéfini les règles du jeu économique mondial. Dans ce nouvel environnement compétitif, les matières premières ne suffisent plus à assurer un développement durable et inclusif. Désormais, la valeur ajoutée repose essentiellement sur la capacité des pays à produire, maîtriser et transformer les connaissances en innovations commercialisables, intégrées aux chaînes de valeur mondiales. Ces chaînes ne se limitent plus à la production physique, mais s'étendent à des domaines stratégiques comme le développement logiciel, l'intelligence artificielle, les services numériques et la propriété intellectuelle (UNCTAD, 2021)[156].

Pour l'Algérie, cette dynamique impose une réorientation profonde du modèle de croissance historiquement fondé sur la rente pétrolière. Il s'agit de passer d'un modèle extractif à un

[155]S. Chitour (2021), *L'économie de la connaissance en Algérie.* Alger: ENAG, P43

[156]United Nations Conference on Trade and Development. (2021). *Trade and development report 2021: From recovery to resilience—the development dimension* (UNCTAD/TDR/2021). United Nations.

modèle intensif en savoir, en valorisant les technologies de l'information et de la communication (TIC), en renforçant la recherche scientifique et en créant un écosystème entrepreneurial innovant. Selon Khelfaoui (2017), l'Algérie souffre d'un système de recherche déconnecté des besoins socio-économiques, d'une faible culture de l'innovation dans les entreprises et d'un manque d'incitations pour les chercheurs à produire des résultats exploitables industriellement.[157].

La transformation numérique représente donc un levier stratégique pour combler ces lacunes. L'investissement dans les infrastructures numériques, l'éducation technologique, les incubateurs de startups et l'intégration des technologies émergentes (blockchain, IA, big data) dans les secteurs productifs pourraient permettre à l'Algérie de réduire sa dépendance aux hydrocarbures tout en stimulant l'emploi qualifié et la diversification économique[158].

En outre, les exemples de pays émergents comme l'Estonie, l'Inde ou encore le Rwanda montrent que, même avec des ressources limitées, un choix stratégique en faveur du numérique et de l'innovation peut transformer structurellement l'économie, à condition d'accompagner ces choix d'une gouvernance adaptée, d'une volonté politique forte et d'un environnement incitatif pour les jeunes innovateurs et chercheurs (UNESCO, 2020).

1.1.2) Cadres politiques et réformes institutionnelles

Depuis le début des années 2000, l'Algérie a reconnu la nécessité de réorienter son modèle économique vers une économie fondée sur le savoir et l'innovation technologique. Cette ambition s'est traduite par la mise en œuvre de plusieurs politiques publiques stratégiques visant à moderniser l'infrastructure numérique, à stimuler la recherche scientifique et à favoriser l'émergence de startups technologiques.

La Stratégie nationale pour la société de l'information et l'économie numérique (2012–2016) a constitué l'une des premières initiatives globales dans ce sens. Elle visait à renforcer les infrastructures des technologies de l'information et de la communication (TIC), à promouvoir la gouvernance électronique et à encourager l'usage du numérique dans les secteurs

[157]Khelfaoui, H. (2017). Recherche scientifique et innovation en Algérie : état des lieux. Revue Algérienne de Sociologie, 10(1), P102.

[158]*Benkhedda, S., & Haddad, H. (2020). La transformation numérique et la diversification économique en Algérie. Revue Algérienne d'Économie Appliquée, 15(2), P130.*

stratégiques tels que l'administration publique, l'éducation et l'entrepreneuriat[159]. Toutefois, malgré ses objectifs ambitieux, son impact a été freiné par une mise en œuvre inégale, des retards technologiques persistants et une faible coordination intersectorielle.

En parallèle, le Plan national de recherche scientifique et de développement technologique (PNRSDT) a été mis en place pour renforcer la capacité de production scientifique locale et encourager la collaboration entre universités et entreprises. Ce programme ambitionnait également de mobiliser des financements pour les projets innovants à fort potentiel socio-économique (MESRS, 2015). Malgré une augmentation du nombre de publications scientifiques, plusieurs analyses ont souligné l'insuffisance de brevets déposés et la faible valorisation économique des résultats de la recherche[160], illustrant ainsi un décalage entre la recherche académique et l'innovation industrielle.

La création, en 2020, du ministère délégué chargé de l'Économie de la connaissance et des Start-up marque une étape politique symbolique forte, orientée vers le soutien institutionnel à l'innovation et la promotion de l'entrepreneuriat technologique. Cette structure vise à lever les barrières réglementaires, à faciliter l'accès au financement et à renforcer l'écosystème des incubateurs et accélérateurs de startups. Cette dynamique est également soutenue par l'initiative Algeria Startup Fund, qui alloue des ressources financières spécifiques aux entreprises innovantes à fort impact[161].

Néanmoins, pour que ces politiques produisent des effets tangibles et durables, elles doivent être accompagnées d'une réforme structurelle du système éducatif, d'un cadre juridique clair pour les activités innovantes et d'une culture entrepreneuriale fondée sur la prise de risque et la créativité. À défaut, les ambitions de transition vers une économie de la connaissance risquent de rester confinées à des dispositifs institutionnels sans véritable transformation économique.

1.1.3) Obstacles structurels à surmonter

Contraintes structurelles à l'intégration de l'Algérie dans l'économie de la connaissance

[159]Ministère de la Poste et des TIC. (2013). Stratégie nationale pour la société de l'information et l'économie numérique 2012-2016. Alger.
[160]Khelfaoui, H. (2017). Opcit, P110.
[161]Meknassi, S. 2021. "L'initiative Algeria Startup Fund : une nouvelle dynamique pour l'entrepreneuriat innovant." Revue Algérienne d'Économie et de Management 8(3) : P59

Malgré les réformes engagées depuis deux décennies, **l'intégration effective de l'Algérie dans l'économie de la connaissance reste limitée**, en raison de plusieurs obstacles structurels persistants. D'abord, le **niveau de numérisation des services publics demeure faible**, avec une administration encore largement dominée par des procédures bureaucratiques classiques, peu compatibles avec les exigences de rapidité, de transparence et d'interopérabilité qu'impose la gouvernance numérique[162].

Le **système éducatif et universitaire** souffre également de **désajustements importants entre l'offre de formation et les besoins du marché du travail**, notamment dans les domaines techniques, scientifiques et numériques[163]. Cette inadéquation contribue à un **taux élevé de chômage des diplômés**, notamment chez les jeunes, et affaiblit la compétitivité de la main-d'œuvre locale.

Par ailleurs, l'économie algérienne reste caractérisée par une **faible articulation entre la recherche académique et le tissu productif**, empêchant la valorisation des résultats scientifiques à travers des applications industrielles concrètes. Ce manque de synergie limite la capacité du pays à produire de l'innovation à valeur ajoutée[164].

Les **disparités régionales en matière d'infrastructures numériques** constituent une autre barrière majeure : l'accès au haut débit, aux Datacenters et aux plateformes technologiques est concentré dans les grandes villes côtières, tandis que les zones intérieures et rurales restent sous-équipées (OCDE, 2021). Cette **fracture numérique territoriale** compromet l'inclusion technologique et accentue les inégalités.

Enfin, le pays fait face à une **fuite massive des cerveaux**, notamment parmi les chercheurs, ingénieurs et professionnels des TIC, attirés par de meilleures conditions de travail à l'étranger. Ce phénomène prive l'Algérie de compétences stratégiques pour son développement scientifique et technologique (UNESCO, 2021), et traduit **un déficit d'attractivité du cadre national de la recherche et de l'innovation**.

Perspectives d'avenir pour une transition réussie

[162]Bensaid, Z. 2020. "Gouvernance numérique et modernisation administrative en Algérie." Administration et Société 18(1), P41.
[163]Benrabah, Mohamed. 2016. "L'éducation en Algérie : défis et perspectives." Revue des Sciences Humaines 45(2) : P93.
[164]Khelfaoui, H. (2017), Opcit, P112.

Pour espérer s'ancrer durablement dans **l'économie mondiale de la connaissance**, l'Algérie doit engager **des réformes structurelles ambitieuses et cohérentes**, articulées autour de cinq axes prioritaires :

- **Renforcement de la qualité de l'enseignement supérieur et de la recherche**, en particulier dans les disciplines STEM (science, technologie, ingénierie, mathématiques), à travers l'amélioration des programmes, l'autonomie des *universités, et l'alignement des curricula avec les besoins socio-économiques*[165].
- **Développement des infrastructures numériques** modernes, incluant l'expansion de la connectivité haut débit, la création de datacenters nationaux, et l'adoption du cloud computing pour soutenir les services numériques, la e-gouvernance et l'économie des plateformes.
- **Soutien actif à l'entrepreneuriat technologique** à travers la diversification des mécanismes de financement (fonds d'amorçage, capital-risque, incitations fiscales), ainsi que le renforcement de l'écosystème des incubateurs, fablabs et pôles technologiques.
- **Promotion des partenariats public-privé et de la coopération scientifique internationale**, notamment à travers des projets de recherche conjoints, des programmes de mobilité académique, et l'intégration dans les réseaux régionaux et mondiaux de l'innovation [166].

Valorisation du capital humain, par l'introduction de programmes de **formation continue**, la **certification des compétences numériques**, et la **création d'un environnement de travail attractif** pour retenir les talents et favoriser leur retour éventuel.

1.2 Historique de l'activité entrepreneuriale en Algérie : une trajectoire étatique et centralisée

L'évolution de l'activité entrepreneuriale en Algérie s'inscrit dans un parcours historique complexe, intimement lié aux transformations politiques, économiques et institutionnelles qu'a connues le pays depuis l'indépendance. Contrairement à d'autres contextes où l'entrepreneuriat est souvent né d'initiatives locales, privées ou communautaires, l'Algérie

[165] Ait Si Selmi, A. (2022). L'enseignement supérieur et la transition vers l'économie de la connaissance en Algérie : Enjeux et perspectives de réforme. *Revue des Sciences Humaines & Sociales*, 12(2), P53.
[166] Benkherouf, M. (2021). Coopération scientifique et écosystèmes d'innovation en Algérie : Quel rôle pour les partenariats public-privé ? *Revue Économique & Réformes*, 15(1), P125.

présente une configuration marquée par une intervention étatique dominante et une régulation verticale des dynamiques économiques[167].

Dès l'indépendance en 1962, l'État algérien adopte une économie planifiée et centralisée, inspirée du modèle socialiste. L'entrepreneuriat privé est alors marginalisé, voire idéologiquement rejeté, au profit d'un secteur public omniprésent. La nationalisation des secteurs stratégiques, notamment les hydrocarbures et les grandes industries, a placé l'ensemble des leviers économiques sous le contrôle de l'État, réduisant considérablement l'espace d'initiative individuelle[168].

Dans les années 1980, face aux limites du modèle étatiste et à la crise économique, des réformes de libéralisation ont été amorcées. Le Code des investissements de 1982 et les premières ouvertures vers le secteur privé ont tenté d'introduire une dynamique entrepreneuriale. Toutefois, ces réformes sont restées supervisées par des institutions étatiques, reproduisant une logique de tutelle administrative plutôt qu'un véritable essor autonome du secteur privé[169] (OCDE, 2005).

Les années 2000 ont vu émerger une série de dispositifs destinés à promouvoir l'entrepreneuriat, notamment l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ), la CNAC, ou encore les pépinières d'entreprises. Bien que ces programmes aient contribué à la création de milliers de micro-entreprises, ils sont largement perçus comme des instruments techniques de lutte contre le chômage, pilotés par l'État, et non comme des vecteurs d'une culture entrepreneuriale autoportée[170]. Le financement public, les aides à l'installation, les exonérations fiscales ou encore l'accompagnement administratif sont organisés de manière *top-down*, avec peu d'implication réelle de la société civile ou du secteur privé dans leur conception et leur mise en œuvre[171].

Cette logique hiérarchique et centralisée est également renforcée par une forte implication organisationnelle et financière des pouvoirs publics, qui assurent la quasi-totalité du soutien à

[167]Djeflat, A. 2008. Economie et entrepreneuriat en Algérie : Approche historique et institutionnelle. Alger : Editions Harmattan.
[168]Harbi, S., and P. Anderson. 2010. L'Etat et l'économie en Algérie depuis l'indépendance Paris : Karthala. P40.
[169]OECD (Organisation de coopération et de développement économiques). 2005.Economic and Investment Reforms in Algeria Paris: OECD Publishing
[170]Benyoucef, M. 2011. L'entrepreneuriat en Algérie : contraintes et perspectives. Alger : Presses Universitaires 11
[171]MEPIA (Ministère de l'Emploi et de la Promotion de l'Investissement en Algérie). 2020. Rapport annuel sur l'emploi des jeunes et les dispositifs de soutien à l'entrepreneuriat. Alger : Gouvernement Algérien.

l'entrepreneuriat. L'initiative privée reste ainsi dépendante des politiques publiques, souvent fluctuantes, peu coordonnées entre les différents ministères et agences, et soumises à des considérations conjoncturelles plus qu'à une stratégie entrepreneuriale nationale cohérente[172] (Ghazali, 2019).

En définitive, le modèle entrepreneurial algérien peut être qualifié de dirigiste, basé sur une approche *top-down*, où l'État demeure l'acteur central du développement économique, limitant la capacité d'auto-organisation, de prise de risque et de créativité du tissu entrepreneurial local. Ce schéma contraste fortement avec les modèles de développement fondés sur la subsidiarité, la décentralisation et l'innovation ascendante, observés dans d'autres pays émergents (World Bank, 2017).

1.2.1) Héritage historique et centralisation post-indépendance

Après l'indépendance en 1962, l'Algérie a adopté un modèle économique inspiré du socialisme d'État, articulé autour de la planification centralisée, de la nationalisation des secteurs stratégiques et d'un rôle dominant attribué au secteur public. Cette orientation idéologique était fortement marquée par une méfiance envers l'économie de marché et ses acteurs, perçus comme porteurs d'intérêts capitalistes opposés aux idéaux révolutionnaires du jeune État. Dans cette logique, l'initiative privée n'était pas seulement marginalisée sur le plan économique, mais aussi stigmatisée politiquement et socialement, assimilée à un résidu du système colonial ou à une menace pour l'unité nationale[173].

L'instauration du système d'autogestion dans les années 1960 et 1970, souvent présentée comme une forme originale de démocratisation économique, relevait en réalité davantage d'une volonté de centralisation du pouvoir économique par l'État. Les entreprises récupérées des colons européens n'ont pas été véritablement confiées à des coopératives ouvrières autonomes, mais placées sous la tutelle des institutions publiques, privant les travailleurs de tout pouvoir réel de décision. L'État, par le biais de ses ministères et entreprises nationales, régulait l'allocation des ressources, les choix d'investissement, les prix, les salaires, et même l'organisation du travail. Loin de stimuler l'innovation ou l'initiative individuelle, ce système

[172]Ghazali, S. 2019. Les politiques publiques et le développement entrepreneurial en Algérie. Revue Algérienne d'Économie Publique 45 (3) : P128.
[173]Bessaoud, O. (2013). *État et économie en Algérie : entre dépendance pétrolière et tentatives de réforme*. Revue Tiers Monde, 214(2), P59.

a consolidé une culture de dépendance vis-à-vis des structures bureaucratiques et limité la capacité d'apprentissage entrepreneurial des citoyens.

De plus, ce modèle économique a engendré une centralisation extrême de la production de richesses et des opportunités d'emploi, accentuant les déséquilibres territoriaux et freinant l'émergence de dynamiques locales d'innovation. La culture entrepreneuriale, fondée sur l'autonomie, la prise de risque et la créativité, ne pouvait s'épanouir dans un contexte où toute initiative économique devait être validée, contrôlée, voire initiée par l'administration centrale.

En somme, cette phase de l'histoire économique algérienne a profondément structuré la perception de l'entrepreneuriat comme une activité secondaire, presque illégitime, dans un système où l'État restait l'unique moteur du développement. Cette représentation, bien qu'atténuée au fil du temps, continue de peser sur les trajectoires actuelles de l'entrepreneuriat en Algérie, en renforçant une dépendance aux dispositifs publics et une faible confiance dans les mécanismes du marché et de la concurrence.

1.2.2) Ouverture économique et tentative de libéralisation

À partir des années 1980, l'Algérie est confrontée à une profonde crise économique, marquée par l'effondrement des prix du pétrole, l'accroissement de la dette extérieure et des déséquilibres macroéconomiques structurels. Cette conjoncture difficile a contraint l'État à réviser son modèle économique fondé sur la centralisation et l'étatisme, amorçant ainsi un tournant vers la libéralisation partielle sous l'impulsion des institutions financières internationales. L'introduction des Programmes d'ajustement structurel (PAS) dans les années 1990, sous l'égide du FMI et de la Banque mondiale, visait à rétablir les équilibres macroéconomiques, à désengager l'État de certaines fonctions économiques et à favoriser l'émergence d'un secteur privé[174].

Dans ce cadre, la promotion de l'initiative privée et la reconnaissance du rôle stratégique des petites et moyennes entreprises (PME/PMI) ont été affirmées comme des priorités dans les discours politiques et les orientations institutionnelles. Cependant, cette libéralisation s'est opérée de manière incomplète et ambivalente. Loin d'un véritable retrait de l'État, on observe au contraire une reconfiguration de son rôle, désormais orienté vers l'encadrement technique, financier et bureaucratique de l'activité entrepreneuriale. Des agences publiques telles que

[174]Bouyacoub, A. (2008). *L'entreprise algérienne face aux mutations économiques*. Alger : Office des Publications Universitaires. P13.

l'Agence Nationale de Développement de l'Investissement (ANDI), l'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM) ou encore l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ) ont été mises en place pour canaliser les efforts entrepreneuriaux dans des cadres définis par l'administration[175].

Si ces mécanismes ont permis à des milliers de jeunes et de chômeurs d'accéder à l'entrepreneuriat via des dispositifs de financement public, ils n'ont pas pour autant favorisé une dynamique entrepreneuriale réellement autonome. Le soutien étatique, bien qu'indispensable dans un contexte de faible bancarisation et de précarité socio-économique, s'est accompagné de lourdeurs administratives, d'un manque de transparence dans l'allocation des ressources, et d'une logique de dépendance plutôt que de responsabilisation des porteurs de projets. En outre, le poids persistant de la bureaucratie et l'absence de réformes judiciaires et fiscales profondes ont freiné l'instauration d'un climat de confiance nécessaire au développement du tissu entrepreneurial.

Ainsi, la phase de libéralisation engagée dans les années 1980 et 1990 n'a pas débouché sur une transition vers un capitalisme entrepreneurial ouvert et compétitif, mais plutôt sur une hybridation du modèle dirigiste, où l'État continue de jouer un rôle prédominant dans l'orientation, le financement et la régulation des initiatives économiques. Ce processus reflète une forme de libéralisation institutionnellement encadrée, plus soucieuse de la stabilité politique que de l'émergence d'un écosystème entrepreneurial fondé sur l'innovation, la concurrence et l'autonomie des acteurs économiques.

1.2.3) Émergence d'un entrepreneuriat encadré et institutionnalisé

Durant les années 2000, l'Algérie a mis en œuvre une série de dispositifs publics visant à promouvoir l'entrepreneuriat, notamment chez les jeunes. Ces mesures incluaient des subventions, des prêts sans intérêts, des exonérations fiscales, et des formes d'accompagnement administratif. À travers des institutions telles que l'ANSEJ, la CNAC ou encore l'ANGEM, l'État s'est positionné comme le principal acteur de l'initiative entrepreneuriale, cherchant à répondre aux défis du chômage et de l'exclusion sociale[176].

[175]Mebtoul, A. (2015). *L'économie algérienne entre le tout-État et le tout-marché*. Alger : Casbah Éditions.
[176] Boudiaf, H. (2016). *Entrepreneuriat en Algérie : enjeux, contraintes et perspectives*. Revue des Sciences Économiques et de Gestion, 9(1), P81.

Cependant, ces programmes ont été largement critiqués pour leur logique descendante (top-down), dans laquelle les pouvoirs publics définissent unilatéralement les secteurs prioritaires, les modalités d'accès au financement, et les critères de sélection des projets. Cette approche hiérarchique a souvent été perçue comme technocratique, déconnectée des réalités du terrain, et peu ouverte à la participation des entrepreneurs eux-mêmes ou de la société civile.[177]

L'écosystème entrepreneurial algérien demeure structuré autour d'une forte centralisation institutionnelle, caractérisée par des procédures bureaucratiques lourdes, des dispositifs d'attribution opaques, et une culture faible de l'évaluation et de la reddition des comptes. La majorité des projets soutenus reposent davantage sur des logiques d'assistance que sur une véritable autonomie entrepreneuriale. En ce sens, le soutien public agit plus comme un levier conjoncturel de gestion sociale que comme un moteur structurel de transformation économique[178].

1.2.4) Constat : une approche top-down de l'entrepreneuriat

L'analyse historique de l'évolution de l'entrepreneuriat en Algérie met en évidence le rôle prédominant de l'État en tant que moteur principal de l'initiative entrepreneuriale. Ce rôle ne se limite pas au soutien financier, mais s'étend à la définition des orientations stratégiques, au choix des secteurs à promouvoir, ainsi qu'à l'encadrement institutionnel des initiatives. En d'autres termes, l'appareil étatique conserve un pouvoir décisionnel fort sur la trajectoire du développement entrepreneurial national, consolidant ainsi une architecture organisationnelle fortement hiérarchisée et centralisée[179].

Cette approche descendante (top-down), où les politiques sont élaborées et mises en œuvre par des structures publiques sans réelle implication des entrepreneurs locaux ou de la société civile, tend à freiner l'émergence d'un entrepreneuriat autonome, innovant et enraciné dans les besoins spécifiques des territoires. Le manque d'ouverture aux dynamiques locales, la centralisation des ressources, ainsi que l'absence d'une culture de participation et de co-

[177] **MEBTOUL, Abderrahmane** (2015). *Quelle gouvernance et quelles institutions au Maghreb face aux enjeux géostratégiques ?* (Sous la dir. de C. Sari et A. Mebtoul). Paris : Éditions L'Harmattan, P40.
[178]Bessaoud, O. (2013). Opcit. P62.
[179]Ghanem, N. (2020). *L'approche entrepreneuriale top-down en Algérie : entre soutien public et dépendance structurelle*. Revue Africaine de Management, 12(3), P114.

construction des politiques publiques empêchent le développement d'un tissu entrepreneurial résilient et durable[180]

En somme, l'entrepreneuriat en Algérie apparaît davantage comme une construction institutionnelle et technocratique, répondant à des logiques politiques de gestion macroéconomique et sociale, plutôt que comme le fruit d'un mouvement sociétal ascendant, fondé sur la créativité, l'innovation et l'initiative individuelle (Bessaoud, 2013 ; UNCTAD, 2020).

1.3) Les fondements institutionnels et culturel de l'inertie économique : une lecture nordhienne de la transition inachevée en Algérie

La théorie institutionnelle, telle que développée par Douglass C. North (1990), offre un cadre d'analyse pertinent pour comprendre les mécanismes profonds qui influencent les trajectoires économiques nationales. North distingue entre les **institutions formelles** – telles que les lois, les constitutions, les règlements – et les **institutions informelles**, qui englobent les normes sociales, les habitudes culturelles, les croyances collectives et les réseaux de pouvoir. Ces deux types d'institutions interagissent continuellement pour structurer les incitations, orienter les comportements et conditionner les performances économiques d'un pays à long terme.

L'un des apports fondamentaux de North réside dans l'idée que les **changements institutionnels sont rarement rapides ou linéaires**. Ils sont souvent entravés par des résistances internes, notamment lorsque les **institutions informelles dominantes** ne sont pas en adéquation avec les réformes formelles introduites par l'État. Autrement dit, **les tentatives de transformation structurelle peuvent échouer ou être neutralisées** si elles ne tiennent pas compte des logiques sociales, culturelles et politiques enracinées. En ce sens, **le développement économique ne dépend pas uniquement de la mise en place de « bonnes règles »**, mais aussi de leur acceptation et de leur appropriation par les acteurs locaux.

Appliquée au contexte algérien, cette lecture institutionnaliste permet de mieux comprendre pourquoi les multiples réformes en faveur de l'entrepreneuriat – bien qu'encadrées par des dispositifs formels – peinent à produire un écosystème dynamique et autonome. Cela ouvre la voie à une analyse plus fine des blocages institutionnels et culturels qui sous-tendent la persistance d'une approche top-down en matière d'entrepreneuriat.

[180] Boudiaf, H. (2016), Opcit, P83.

1.3.1) Le dédoublement institutionnel en Algérie : entre formel et informel

Dans le cas algérien, la grille d'analyse institutionnaliste permet de mieux saisir la résilience du système politico-économique, en dépit des discours récurrents de réforme et des cycles successifs de libéralisation. En effet, L'Algérie se caractérise par une dualité fonctionnelle qui affecte en profondeur la cohérence et l'efficacité des politiques publiques :

- D'une part, une autorité institutionnelle formelle, incarnée par l'appareil d'État (ministères, agences sectorielles, Parlement, etc.), chargée de définir le cadre législatif, la planification macroéconomique et le discours officiel orienté vers la modernisation économique ;
- D'autre part, une sphère décisionnelle informelle au sein des institutions publiques, structurée par les arbitrages administratifs internes, les équilibres technocratiques et divers groupes d'intérêt économiques, qui exerce une influence déterminante sur les orientations stratégiques et la répartition effective des ressources publiques.[181]

Ce pouvoir informel tend à **instrumentaliser les institutions formelles**, en les privant de leur autonomie fonctionnelle et en les orientant vers des objectifs de **préservation du régime**, plutôt que vers un développement économique fondé sur la performance, l'innovation ou l'ouverture. Ce phénomène d'**asymétrie institutionnelle** contribue à expliquer l'inefficacité récurrente des réformes, souvent appliquées de manière superficielle ou détournées de leurs objectifs initiaux.

1.3.2) Une économie rentière verrouillée par la logique de stabilité politique

La **rente pétrolière** occupe une place **centrale dans l'architecture institutionnelle et politique algérienne**. Dans le prolongement de la théorie institutionnelle de North (1990), qui souligne que les incitations économiques sont façonnées par les structures institutionnelles, le cas algérien montre comment la rente devient **un levier de régulation politique**, plus qu'un moteur de développement. En effet, **la rente hydrocarbure est mobilisée comme une ressource stratégique**, permettant au pouvoir de **distribuer des avantages matériels** – emplois dans le secteur public, subventions, crédits bonifiés (notamment à travers les dispositifs comme l'ANSEJ ou l'ANGEM) – afin d'acheter la paix sociale et de **maintenir une stabilité autoritaire[182]**.

Cette gestion patrimoniale de l'économie, fondée sur **la redistribution verticale et le clientélisme**, ne vise ni à favoriser l'entrepreneuriat productif, ni à encourager l'innovation,

[181] **ADDI, L.** (1999), *La mutation manquée de l'Algérie : échecs politiques et blocages économiques*, Paris, La Découverte ; et **MARTINEZ, L.** (2000), *La guerre civile en Algérie (1990-1998)*, Paris, Karthala.
[182] **TLEMCANI, R** (2007). *État, Bazar et Globalisation : l'économie politique de l'infitah en Algérie*. Alger : Éditions El Hikma.

mais plutôt à **préserver l'équilibre du régime** en neutralisant les contestations sociales. Dès lors, les politiques de libéralisation engagées depuis les années 1980 – souvent calquées sur des modèles occidentaux ou imposées par les institutions financières internationales – **échouent à produire un véritable changement structurel**, car elles ne remettent pas en cause **la logique institutionnelle profonde**, marquée par **la captation de la rente** et **une gouvernance autoritaire du développement**.

1.3.3) La résistance au changement : ancrages culturels et institutionnels

Selon la perspective institutionnaliste développée par North (1990), les **institutions informelles héritées du passé** jouent un rôle central dans la structuration des comportements économiques et sociaux. Dans le contexte algérien, ces héritages sont profondément ancrés et **façonnent durablement les trajectoires de développement**. Parmi les facteurs les plus déterminants, on retrouve **l'autoritarisme politique, une culture de défiance vis-à-vis des institutions étatiques, le clientélisme, une faible culture entrepreneuriale ainsi qu'une centralisation excessive des décisions**. Ces éléments contribuent à **une inertie sociale particulièrement marquée**, où les réformes – même lorsqu'elles sont rationnellement conçues – **se heurtent à des logiques informelles puissantes et résistantes**.

L'État algérien, en dépit de ses efforts de modernisation ou de réforme, **échoue à se positionner comme un acteur crédible du développement**, en raison de la faiblesse de ses institutions formelles et de **la persistance des pratiques néopatrimoniales**. Le rejet ou la passivité face aux réformes économiques et structurelles s'explique ainsi par **un mécanisme de méfiance systémique**, profondément enraciné dans **l'histoire nationale – marquée par la colonisation, la guerre de libération, la décennie noire – et renforcé par les pratiques politiques postindépendances** (Djeflat, 2013). Dans ce contexte, **la société algérienne n'est pas simplement passive**, mais bien **structurellement configurée pour résister à tout changement perçu comme imposé de l'extérieur ou par le haut**, en raison d'un déficit de légitimité institutionnelle et d'un faible ancrage local des politiques publiques.

En outre, un autre point crucial à développer est celui de **la représentation sociale de l'entreprise en Algérie**. En effet, en Algérie la conception d'une entreprise dans l'imaginaire collectif demeure fortement marquée par une vision industrialiste et centralisée, cela est dû au modèle économique socialiste mis en œuvre après l'indépendance. Cette représentation sociale associe systématiquement l'entreprise à une grande structure productive, dotée d'un

capital important, de grandes machines, et d'une main-d'œuvre nombreuse. Dans ce contexte, il est difficile voire contre-intuitif pour la majorité de concevoir une activité économique modeste comme à guise d'exemple une cafétéria, une boutique comme une entreprise à part entière.

Selon FILALI (2012) cette perception se résulte de contraintes structurelle et historique. Durant les premières décennies postindépendance, l'Etat algérien avait misé sur une industrialisation lourde comme vecteur de développement national. Les unités économiques étaient publiques, de grande taille considérée comme « seuls modèles légitimes d'organisation productive ». Cela a fait naître avec le temps une représentation dominante où l'entreprise implique une structure importante, caractérisée par un fort capital, d'où toutes formes économiques que ce soit informelle, artisanale ou à petit échelle est perçue comme transitoire[183].

Cette représentation est renforcée par ce que BOUAMAMA (2006) qualifie « d'échec de la promotion de la petite et moyenne entreprise (PME) ». Il montre que l'imaginaire collectif algérien reste fermé à l'idée selon laquelle des firmes de petite taille puissent être viables. Cette posture entrave la reconnaissance des TPE, des auto-entrepreneurs et des acteurs du secteur informel, même leur rôle jugé déterminant dans le tissu économique national.[184]

L'explication de ce phénomène trouve réponse dans le mécanisme décrits par Vergès (1992) dans sa théorie des représentations sociales, une représentation renvoie à une forme de savoir partagé qui dirige les comportements, les jugements et les pratiques. Elle se forme à travers l'histoire collective, de l'éducation, des discours politiques, et enfin de l'expérience quotidienne[185]. Ce biais perceptif a des conséquences concrètes : il freine l'initiative locale, obstrue l'émergence de nouvelles formes d'entrepreneuriat et alimente une dépendance envers l'Etat.

1.3.4) Une dynamique institutionnelle bloquée

La théorie institutionnaliste de Douglass North (1990) met en lumière le concept de **« pathdependency »** (dépendance au sentier), selon lequel les trajectoires institutionnelles s'auto-renforcent, rendant les transitions vers des modèles plus efficients particulièrement

[183]Bouamama, S. 2006. Les PME en Algérie : dynamique et problématiques. Alger. : Éditions Dar El Gharb. P42.
[184]Bouamama, S.Opcit, P44.
[185] Idem.

difficiles. Une fois qu'un système institutionnel s'installe, **il tend à se reproduire**, sauf en cas de changement majeur dans les incitations. Dans le cas algérien, cette logique se traduit par **une persistance des structures économiques et politiques héritées du passé**, caractérisées par **la captation de la rente, l'absence de concurrence réelle, l'impunité institutionnelle et la distribution arbitraire des privilèges**.

Ces éléments constituent des **incitations dominantes** qui **confortent les acteurs dans le maintien du statu quo**, au détriment de toute dynamique de changement structurel. Par conséquent, les réformes économiques ou institutionnelles, même lorsqu'elles sont initiées avec une certaine volonté politique, **échouent à produire des effets significatifs**, non pas en raison de leur conception technique ou de leur mise en œuvre ponctuelle, mais parce qu'elles **ne parviennent pas à modifier les fondements informels du système de pouvoir**. Elles sont souvent **neutralisées, absorbées ou vidées de leur substance** par les réseaux clientélistes et les structures informelles dominantes, qui reconfigurent les politiques publiques en fonction de logiques de préservation du pouvoir plutôt que de transformation économique.

2) L'écosystème entrepreneurial des startups en Algérie : une analyse fondée sur le modèle d'Isenberg :

L'émergence du phénomène des startups en Algérie constitue l'un des signes les plus marquants de la transformation de l'économie nationale au cours de la dernière décennie. Initialement, ce secteur était quasi absent du paysage entrepreneurial algérien — avant 2020, le pays ne figurait même pas dans les classements internationaux des hubs de startups, révélant un retard structurel et institutionnel significatif. Toutefois, cette situation a radicalement évolué sous l'impulsion de politiques publiques ambitieuses, focalisées sur l'innovation et l'accompagnement de l'initiative privée. Entre 2021 et 2023, le nombre de startups enregistrées en Algérie a connu une croissance spectaculaire de 228%, illustrant un véritable changement d'échelle et la constitution d'un tissu entrepreneurial dynamique et résilient[186].

Le renforcement du secteur des startups s'appuie sur la structuration progressive d'un écosystème national, intégrant des dispositifs de soutien, des méthodes de financement innovantes et un accompagnement personnalisé. Ce mouvement est particulièrement

[186]N.M. « L'essor des Startups en Algérie : Une hausse spectaculaire de 228% en deux ans. » Algeria Invest, 21 juillet 2024

perceptible dans la multiplication des incubateurs universitaires — 124 sont aujourd'hui actifs — qui favorisent l'inclusion des jeunes diplômés dans le monde entrepreneurial et encouragent la diversification économique, notamment dans les domaines de la technologie, de l'agriculture et des énergies renouvelables[187]. Près de 11,000 projets innovants ont été enregistrés au sein de ces incubateurs, accompagnant le dépôt de plus de 1,380 demandes de brevets et la création de centaines de startups et micro-entreprises. Cette dynamique, soutenue par l'État, vise à réduire le chômage des jeunes diplômés et à leur offrir une alternative crédible à l'émigration ou à l'emploi salarié traditionnel[188].

Par ailleurs, l'action gouvernementale ne se limite pas à l'incitation entrepreneuriale ; elle s'étend à la réforme des instruments de financement, à l'intégration de l'auto-entrepreneuriat dans la protection sociale et à la modernisation des agences d'accompagnement, telles que l'Agence nationale d'appui et de développement de l'entrepreneuriat. Ces transformations témoignent d'une volonté politique assumée : faire des startups de véritables vecteurs d'inclusion financière, de développement technologique et d'innovation sociale, tout en relevant les défis d'accès au financement, d'amélioration de l'environnement réglementaire et de consolidation des réseaux d'accompagnement. En somme, le phénomène startup en Algérie incarne le nouveau visage d'une économie en quête de diversification, d'ouverture et d'adaptabilité face aux enjeux contemporains[189].

Dans cette dynamique de réforme et de mutations structurelles, il devient pertinent d'analyser en profondeur la configuration de l'écosystème entrepreneurial des startups en Algérie à la lumière du modèle d'Isenberg, afin de mieux comprendre ses forces, ses limites mais aussi ses leviers de consolidation.

2-1) Culture entrepreneuriale :

Dans le contexte algérien, la culture entrepreneuriale se caractérise par l'ensemble des valeurs, des comportements et des représentations qui façonnent l'attitude collective vis-à-vis de la création d'entreprise et de l'innovation. Il s'agit bien plus que d'une simple appartenance à une organisation : c'est une dynamique sociale où l'individu, à travers sa

[187]Beladjine, R, et Khalida M-B. « Mécanismes de soutien et de financement des startups en Algérie. » Journal of Economic Integration, vol. 11, n° 20, Special Issue - Part 20, mars 2023, P63.
[188]R. Ep. « Incubateurs universitaires : Plus de 11 000 projets innovants enregistrés. » El Watan, 19 décembre 2023.
[189]Beladjine, R, et Khalida M-B, Opcit, P68.

créativité, sa capacité à relever des défis et à s'adapter au changement, façonne son environnement avec un souci d'autonomie et de responsabilité[190].

Selon **Toulouse, J. M en 1990,** la culture entrepreneuriale se distingue par plusieurs dimensions : la reconnaissance des activités commerciales comme moteur de progrès, l'encouragement à initier des projets individuellement ou en groupe, la valorisation de la persévérance face aux obstacles et la capacité à tirer parti des échecs comme vecteurs d'apprentissage. Elle exige également la capacité à naviguer entre la recherche de stabilité et la prise de risque ainsi qu'une disposition à accepter et promouvoir le changement, considérant ce dernier comme une condition sine qua non du développement économique et social[191].

Le tableau suivant illustre les dimensions citées par Toulouse en 1990 en les confrontant aux réalités du contexte algérien :

Tableau 5 : Analyse des dimensions de la culture entrepreneuriale selon Toulouse (1990) et leur manifestation dans le contexte algérien.

Aspect analysé	***Elaboration spécifique au contexte algérien***
Reconnaissance des activités entrepreneuriales.	*En Algérie, la création d'entreprise est encore peu valorisée socialement. Les aspirations individuelles vers l'entrepreneuriat sont souvent entravées par des perceptions négatives associées à la réussite financière, qui reste assimilée à des pratiques douteuses. La culture dominante, héritée d'une longue période d'étatisme, favorise davantage la stabilité qu'une véritable émulation autour des affaires.*
Promotion de l'initiative personnelle et collective.	*L'expression de la créativité, que ce soit à titre individuel ou en groupe, souffre de multiples blocages. Les démarches et dispositifs de soutien mis en place par l'État pour encourager l'innovation font fréquemment l'objet de scepticisme et de méfiance, ce qui tend à limiter l'émergence de nouvelles initiatives dans la sphère entrepreneuriale*

[190]Fortin, F. « Définition de la culture entrepreneuriale. » Revue de gestion, 2002, P12.
[191]Toulouse, J. M. « La culture entrepreneuriale. » Colloque du 10ème anniversaire de la Fondation de l'entrepreneurship, Montréal, 1990, P18.

Valorisation de la ténacité et de l'engagement.	*La persévérance et la résistance à l'échec sont des qualités indispensables pour mener à bien des projets entrepreneuriaux, mais celles-ci manquent parfois de reconnaissance dans la société algérienne. L'erreur et le repli ne sont pas perçus comme des étapes d'apprentissage, mais comme des stigmates dont les porteurs peinent à se relever*
Recherche d'un juste milieu entre prise de risque et sécurité.	*L'environnement local accorde encore une place prépondérante à l'emploi stable, notamment dans le secteur public. Cela crée un décalage entre l'appétence pour la sécurité et la nécessité de favoriser le risque calculé. De fait, l'essor des petites et moyennes entreprises est freiné par cette prédominance de la prudence, au détriment de la volonté de s'aventurer vers des projets innovants*
Ouverture à la transformation et à la nouveauté.	*Dans le contexte national, l'attachement à la continuité demeure puissant. Les changements et les interruptions des habitudes sont généralement abordés avec réserve, voire hostilité. L'initiative de transformer son environnement ou de créer quelque chose de neuf requiert une capacité à surmonter le scepticisme ambiant, ce qui explique la lenteur du processus d'adoption des innovations*

Source : *Atoussi, M. « L'écosystème de l'entrepreneuriat en Algérie : Essai d'élaboration d'un modèle empirique d'un écosystème entrepreneurial favorable au développement de l'entrepreneuriat – Cas de la wilaya de Constantine. » Thèse de doctorat, Ecole Supérieure de Commerce - Koléa, 2021. P113.*

D'où nous pouvons dire, qu'il apparaît clairement que l'entrepreneuriat peine à s'imposer comme un vecteur valorisé au sein de la société algérienne. L'association fréquente entre réussite économique et pratiques suspectes dénote un rejet social latent des activités commerciales, résultat direct d'un héritage économique marqué par le modèle étatique dominant. Cette perception freine fortement l'impulsion entrepreneuriale chez les individus, tant au niveau personnel que collectif, ce qui engendre une timidité notable dans la prise d'initiatives et l'innovation. Le scepticisme entourant les dispositifs institutionnels dédiés à la promotion de la création d'entreprise illustre ce climat de méfiance, empêchant une dynamique favorable à l'expansion des startups et micro entreprises.

Cependant, face à ces défis, l'Algérie a entrepris de structurer activement le développement de sa culture entrepreneuriale au sein du système éducatif supérieur. L'intégration de l'entrepreneuriat dans les cursus universitaires est désormais une priorité stratégique. Les universités proposent des modules de sensibilisation et des formations spécialisées telles que le développement de business model et le marketing digital, souvent élaborées en collaboration avec des experts nationaux et internationaux. Ce dispositif est complété par des événements pratiques comme les "Startup Weekend" et les hackathons, favorisant la confrontation directe des étudiants avec les réalités de l'innovation et suscitant des passages concrets de la théorie à la création d'entreprise[192].

Par ailleurs, la mise en place de comités nationaux pour l'innovation et l'entrepreneuriat dans les universités marque une avancée institutionnelle majeure. Ces comités jouent un rôle d'interface entre le monde académique et l'écosystème entrepreneurial, en organisant des concours d'idées, en accompagnant la maturation de projets et en facilitant le réseautage avec des acteurs privés et mentors expérimentés. Ils contribuent ainsi à valoriser les résultats de la recherche universitaire, favorisant la transformation de ces résultats en startups avec un fort potentiel de croissance. Ces structures fonctionnent aussi comme des catalyseurs d'innovation, accompagnant étroitement les étudiants de l'idéation à la concrétisation de leurs projets[193].

Une avancée majeure et novatrice dans le domaine de l'entrepreneuriat universitaire en Algérie réside dans l'instauration du certificat « Startup » destiné aux diplômés, encadrée par l'Arrêté ministériel n°1275 du 27 septembre 2022. Ce texte réglementaire établit un dispositif original selon lequel la validation d'un diplôme peut être conditionnée à la création d'une startup viable et officiellement labellisée. Par cette disposition, il est clairement affirmé et renforcé le lien entre la formation académique et l'esprit entrepreneurial[194].

Ce cadre institutionnel innovant permet aux projets de fin d'études des étudiants, soumis à un processus rigoureux d'évaluation et de mentorat, d'obtenir une reconnaissance particulière « Startup ». Celle-ci ouvre l'accès à un ensemble de mesures de soutien, notamment l'accompagnement au sein d'incubateurs, des aides financières publiques

[192]Benabdellah, K, Touil, N. "L'innovation et entrepreneuriat dans l'enseignement supérieur algérien : enjeux, pratiques et perspectives. Revue des sciences sociales et humaines, 22, no. 3 (2024): P49.
[193]Benabdellah, K, Touil, N, Opcit, P52
[194]Arrêté ministériel n° 1275 du 27 septembre 2022 portant sur le mécanisme « un diplôme, une Startup » ou « un diplôme, un brevet », universités algériennes

dédiées, ainsi que des ressources méthodologiques complètes. Ces ressources comprennent des ateliers spécialisés portant sur la conception et l'adaptation du business model, des sessions pratiques de prototypage, ainsi qu'une formation avancée en marketing digital adaptée aux besoins des jeunes entrepreneurs.

Ce dispositif s'inscrit dans une dynamique contemporaine globale visant à valoriser la recherche appliquée et à transformer les établissements universitaires en véritables pôles d'innovation et de création de valeur économique. Il consolide ainsi la place des universités comme acteurs stratégiques de la croissance nationale à travers la promotion du développement entrepreneurial chez les diplômés.

☛Constat :

Les efforts déployés témoignent d'une dynamique encourageante mais encore partiellement aboutie. L'intégration progressive de l'entrepreneuriat dans les cursus et la multiplication des espaces d'innovation institutionnels renforcent la culture entrepreneuriale au sein des jeunes générations. Néanmoins, la ténacité de certaines représentations sociales négatives, comme la peur de l'échec et la faible valorisation de l'entrepreneuriat, limite encore l'ampleur de cette transformation. L'écosystème entrepreneurial algérien doit ainsi surmonter ces résistances culturelles héritées et favoriser une mutation profonde des mentalités pour libérer pleinement le potentiel créatif et innovant de sa jeunesse.

2-2) Politiques publiques :

L'Algérie a engagé depuis 2020 une série de réformes et d'initiatives visant à promouvoir les startups comme vecteur de diversification économique, d'innovation technologique et d'insertion des jeunes diplômés. Ces efforts traduisent une volonté politique renouvelée d'ancrer l'entrepreneuriat technologique dans une économie de la connaissance émergente, parmi les initiatives publiques entreprises par l'Etat algérien en note :

☛ **Création d'un cadre institutionnel dédié :** en 2020, le gouvernement algérien a créé un **Ministère délégué auprès du Premier ministre chargé de l'Économie de la connaissance et des startups**, une première dans le monde arabe et en Afrique du Nord. Ce ministère joue un rôle central dans :

- L'élaboration d'une **stratégie nationale pour les startups** ;

- La promotion de l'innovation et de la **transformation numérique** ;
- La coordination des politiques publiques et des structures d'accompagnement (incubateurs, accélérateurs, fonds…)[195].

*La création de ce ministère reflète une volonté de **passer d'une approche administrative rigide à une approche plus agile et sectorielle**.*

☛**Mise en place du label « Startup », « Incubateur » et « Projet innovant » :** L'une des principales mesures mises en œuvre est **l'octroi de labels** à trois catégories :

- **Startup** : pour les entreprises technologiques, jeunes et innovantes, qui bénéficient de régimes fiscaux et administratifs spécifiques ;

- **Projet innovant** : pour les porteurs d'idées novatrices encore en phase de développement ;

- **Incubateur** : pour les structures d'accompagnement habilitées.

Ces labels, délivrés par un **Comité national de labellisation**, permettent aux bénéficiaires de profiter d'avantages tels que :

- Exonérations fiscales et parafiscales ;
- Accès facilité aux marchés publics et au financement ;
- Participation à des programmes nationaux ou internationaux d'innovation[196].

☛**Simplification progressive des démarches de création d'entreprise et mise en place de guichets uniques :** conscient des freins souvent liés à la complexité administrative, le gouvernement algérien a instauré des mesures visant à fluidifier le parcours des porteurs de projets. L'une des avancées majeures a été l'implémentation de guichets uniques, conçus comme un point d'entrée centralisé, permettant aux entrepreneurs d'accéder à toutes les formalités nécessaires en un seul lieu ou via une plateforme numérique, réduisant ainsi substantiellement les délais et la fragmentation des procédures[197].

[195]Ministère de l'Économie de la connaissance, des starts-up et des micro-entreprises. "Ministère de l'Économie de la connaissance, des starts-up et des micro-entreprises." Dernière modification le 16 août 2024
[196]GAAN. "Comment bénéficier des avantages fiscaux ?" GAAN.
[197]Radio Algérie, "Start-up : Lancement d'un appel d'offres national au profit des jeunes entrepreneurs.

Toutefois, malgré ces efforts tangibles, certains défis subsistent, notamment en termes de coordination inter-administrative et d'extension complète de la digitalisation dans toutes les régions du pays. Néanmoins, cette politique publique marque une inflexion majeure vers un cadre institutionnel plus agile, capable de soutenir l'émergence d'un nombre croissant de startups dans un contexte économique en mutation[198].

2-3) Accès au financement :

L'accès au financement représente aujourd'hui l'un des déterminants majeurs de l'émergence d'un écosystème entrepreneurial dynamique en Algérie.

Parmi les initiatives étatiques mises en place en note :

☛Le lancement du **Fonds algérien des startups (Algerian startup fund) sous l'abréviation ASF**, constitue une initiative emblématique de la politique économique nationale. Doté de plusieurs millions de dollars et officiellement mis en place au début de l'année 2021, ce mécanisme s'appuie sur les principales banques publiques algériennes pour offrir des financements sous forme de capital ou de quasi capital aux startups labellisées. Par cette orientation, l'État manifeste une volonté claire de rompre avec les approches antérieures de soutien à l'entrepreneuriat, qui privilégiaient davantage une logique sociale et distributive qu'une logique économique et productive[199]. Ce fonds traduit une reconnaissance institutionnelle du rôle stratégique de l'innovation dans la diversification de l'économie nationale, traditionnellement dépendante de la rente hydrocarbonée. En effet, l'essor des jeunes entreprises à forte valeur ajoutée est perçu comme un levier de transformation structurelle et de modernisation du tissu productif. Entre 2022 et 2023, plus de cent projets ont ainsi bénéficié de son appui à travers l'ensemble du territoire, avec des financements pouvant atteindre jusqu'à 150 millions de dinars pour les startups les plus mûres[200].

☛En parallèle, l'Algérie dispose déjà de dispositifs publics d'accompagnement tels que l'ANSEJ (aujourd'hui ANADE) et les programmes de microcrédit avec garanties publiques. Ces mécanismes ont contribué à élargir la base entrepreneuriale, en particulier parmi les jeunes. Toutefois, plusieurs analyses soulignent leur rôle plus social qu'économique, car ils

[198]Harrar, S. (2021): «Écosystème D'accompagnement Entrepreneurial en Algérie: Etat des Lieux." AbaadIktissadia 11, no. 1, P414.
[199]Ministère délégué auprès du Premier ministre chargé de l'Économie de la Connaissance et des Startups. Rapport annuel 2021 sur l'Ecosystème des Startups en Algérie. Alger : Gouvernement Algérien, 2021
[200] Idem.

ont souvent favorisé des micro-projets destinés à lutter contre le chômage plutôt qu'à soutenir des entreprises innovantes à forte valeur ajoutée[201]. En ce sens, ces programmes offrent une réponse partielle : ils rapprochent de la logique de l'entrepreneuriat, mais sans toujours favoriser la prise de risque technologique.

☛ Au-delà des mécanismes financiers traditionnels, l'Algérie connaît l'émergence progressive d'outils alternatifs de mobilisation des capitaux, parmi **lesquels le financement participatif (CROWFUNDING)** occupe une place singulière. Ce dernier ne se limite pas àune simple innovation technique ; il traduit une évolution socioculturelle profonde, en réhabilitant le rôle actif des citoyens dans le soutien direct aux initiatives entrepreneuriales. Contrairement à l'intermédiation bancaire classique, qui demeure souvent rigide et sélective, le crowdfunding repose sur l'implication de multiples contributeurs — chacun apportant une modeste contribution — ce qui permet de démocratiser l'accès aux ressources financières et d'ancrer l'esprit entrepreneurial dans une logique collective[202].Cette dynamique a reçu une impulsion décisive avec la loi de finances complémentaire de 2020 qui a introduit un cadre légal spécifique, notamment à travers la création du statut de conseiller en investissement participatif (CIB) sous l'égide de la COSOB. L'institutionnalisation de ce mode de financement marque une étape charnière : elle ouvre la voie à une régulation plus claire et à une professionnalisation du secteur, renforçant la confiance des investisseurs tout en assurant protection et transparence pour les porteurs de projets.

Deux expériences illustrent cette mutation. La première est **Yinvesti,** tout juste agréée par la COSOB en mars 2025 après une phase provisoire entamée en 2024. En tant que première plateforme officiellement reconnue en Algérie, elle symbolise la concrétisation d'années de débats et de maturation réglementaire. Elle constitue d'une certaine manière le « prototype institutionnel » d'un écosystème naissant, conçu pour répondre aux normes de sécurité, de transparence et de diligence exigées par l'autorité boursière. À ses côtés, l'initiative **investi** lancée dès 2020 par des entrepreneurs de la diaspora, illustre une dynamique plus spontanée. Bien que dépourvue d'agrément officiel, elle a su expérimenter des modèles variés de

[201]Haddad, S. (2022) « Le rôle des dispositifs publics d'appui à l'entrepreneuriat en Algérie : limites et perspectives." Maghreb Economic Review15, no. 1: P85.
[202]Benchicou, N (2021). "Crowdfunding en Algérie : état des lieux et perspectives." Cahiers du CREAD 39, no. 4 ? P142.

financement — dons, prêts ou prises de participation — tout en misant sur une gouvernance collégiale et interdisciplinaire pour évaluer la qualité des projets.[203]

☛**Financement par canaux boursier (la bourse d'Alger : un canal émergent de financement pour les startups)** : Dans la perspective d'une diversification des sources de financement et de l'inclusion progressive des jeunes entreprises dans le système financier national, l'instauration d'un compartiment spécifiquement dédié aux startups au sein de la Bourse d'Alger marque une étape décisive pour l'écosystème entrepreneurial algérien. Cette initiative vise à élargir les opportunités offertes aux structures innovantes, souvent confrontées à des obstacles majeurs dans l'accès aux capitaux traditionnels. Par ce *dispositif,* le marché financier algérien s'ouvre à des modèles de financement plus modernes et structurés, en phase avec les pratiques internationales et les exigences liées à la croissance et à la compétitivité des startups[204].

A guise d'exemple, l'introduction de la startup Moustachir au sein de ce compartiment, en janvier 2025, symbolise pleinement cette dynamique nouvelle. Labellisée en 2022 pour ses activités de conseil en ligne, Moustachir est ainsi devenue la première entreprise de son secteur à effectuer une opération publique d'émission d'actions à la Bourse d'Alger. Cette opération, portant sur 125 000 titres nouveaux — soit 25 % du capital social, pour un prix de 760 dinars algériens par action — a permis une levée de fonds de 94 437 500 dinars algériens. Un tel événement est unanimement salué par les acteurs institutionnels, puisqu'il ouvre concrètement la voie à d'autres startups désireuses d'emprunter la même trajectoire et contribue, de manière significative, à la transition vers un mode de financement orienté vers l'innovation, en rupture avec les voies classiques jusqu'ici prédominantes[205].

Cependant, l'écosystème entrepreneurial algérien demeure profondément marqué par des limites structurelles. La quasi-absence de business angels et de fonds de capital-risque constitue un frein sérieux à l'expansion des startups. Contrairement à d'autres marchés, les investisseurs privés se montrent encore réticents à s'engager dans des projets incertains mais

[203]COSOB (Commission d'Organisation et de Surveillance des Opérations de Bourse). 2025. *La Commission octroie un agrément définitif de Conseiller en Investissement Participatif à la SARL Yinvesti*. Alger : COSOB
[204]Algérie 360°. "Création d'un compartiment 'Startup' à la Bourse d'Alger et entrée en bourse de la startup Moustachir." Dernière modification janvier 2025. https://www.algerie360.com
[205]Algérie 360 ; Opcit.

porteurs d'un fort potentiel de croissance[206]. Cette frilosité est accentuée par une culture bancaire qui privilégie la sécurité du capital au détriment de l'investissement dans l'innovation[207]. Ainsi, de nombreuses startups prometteuses se trouvent privées des leviers financiers nécessaires pour passer du stade de l'idée à celui de la croissance durable. En effet, trois constats essentiels permettent de cerner ce déficit structurel à savoir :

- Premièrement, le capital-risque, en tant que mécanisme d'investissement dans l'innovation et la prise de risque entrepreneurial, n'existe que de manière théorique dans l'écosystème algérien. Les rares sociétés identifiées comme opérant dans ce domaine sont, pour la plupart, des filiales issues de banques publiques, ce qui témoigne d'une absence *d'indépendance et* d'une orientation plus institutionnelle que réellement entrepreneuriale. L'investissement privé direct dans de jeunes pousses reste donc embryonnaire[208].

- Deuxièmement, en comparaison avec d'autres pays africains, l'Algérie accuse un retard manifeste. Alors que des fonds substantiels de capital-risque irriguent les écosystèmes au Nigeria, au Kenya, en Afrique du Sud ou encore au Maroc et en Tunisie, les startups algériennes demeurent presque invisibles dans ce paysage financier continental. Ce contraste reflète non pas un manque de potentiel humain ou technologique, mais plutôt une carence de canaux d'investissement attractifs et adaptés[209].

- Troisièmement, il existe un décalage profond entre les initiatives institutionnelles et les besoins concrets des entrepreneurs. Les structures publiques et les incitations offertes par certains dispositifs (comme les incubateurs ou programmes de soutien) sont largement insuffisantes, car elles ne répondent pas à l'exigence d'agilité et à la rapidité nécessaire pour accompagner des projets innovants. Cette logique administrative freine l'émergence d'un capital-risque véritablement privé, à même de soutenir une prise de risque audacieuse et tournée vers la croissance[210].

[206]Djeflat, A. 2019, "Innovation et capital-risque en Algérie : réalités et conditions futures de développement." Dans Entrepreneuriat et innovation dans la région MENA, édité par R. Saidane,. Paris : De Boeck, P230.
[207]World Bank. Fastering innovation and Entrepreneurship in the Middle East and North Africa, Washington D.C. : World Bank Group, 2020
[208]Racim.K (2018) "Quels financements pour les startups en Algérie ?" Nticweb, https://www.nticweb.com/dossiers/
[209]Racim.k. (2018), Opcit.
[210] Racim.k. (2018), Opcit

En outre, L'écosystème entrepreneurial algérien s'enrichit progressivement de la contribution des business Angels, mais cette catégorie d'investisseurs demeure encore marquée par un mode opératoire discret et difficile à cerner. Plusieurs constats peuvent être relevés à ce sujet à savoir :

- D'abord, les business Angels existent bel et bien en Algérie, souvent représentés par des chefs d'entreprises, des cadres expérimentés ou des professionnels ayant accumulé un capital personnel qu'ils sont prêts à investir dans des initiatives porteuses. Leur rôle, potentiellement crucial dans la phase précoce de croissance d'une startup, consiste autant à fournir du capital qu'à transmettre un savoir-faire et un réseau relationnel. Toutefois, cette réalité échappe à toute traçabilité précise : aucune base de données officielle, aucune étude *empirique ou statistique exhaustive ne permet de mesurer l'ampleur réelle de leurs apports financiers.*[211]

- Ensuite, les actes d'investissement qui se produisent dans ce cadre le sont de manière isolée, sans coordination institutionnelle ni médiatisation. Le caractère confidentiel de ces opérations peut s'expliquer par plusieurs raisons : prudence stratégique, culture locale peu tournée vers la transparence financière ou, encore, méconnaissance de l'impact positif qu'aurait une meilleure visibilité des engagements sur l'ensemble de l'écosystème. Cette absence de communication limite pourtant la capacité à inspirer de nouveaux investisseurs potentiels et freine la reconnaissance d'un modèle de financement encore en gestation.[212]

- Enfin, malgré l'existence d'un réseau formel tel que **CASBAH Business Angels le** paysage reste faiblement structuré. Les autres regroupements identifiés, souvent orientés vers la diaspora, n'offrent ni régularité ni ampleur suffisante pour dynamiser durablement le marché. L'absence d'un cadre réglementaire adapté renforce cette fragilité : sans incitations fiscales ou dispositifs incitatifs clairs, il demeure difficile pour ces investisseurs d'adopter une démarche collective capable d'atteindre la masse critique nécessaire à l'industrialisation de leurs pratiques.[213]

[211]Hattou, H-M. "Ecosystème du financement des startups en Algérie (1/2)." Medieum 17 avril 2019. https://medium.com/@hakimhattou.
[212]Hattou, H-M, Opcit.
[213] Hattou, H-M, Opcit

De surcroit, l'essor du crowdfunding soulève de nombreux espoirs dans l'écosystème entrepreneurial algérien, mais il convient d'en examiner les contraintes spécifiques qui freinent son développement pour les startups nous notons :

- Tout d'abord, l'absence d'une infrastructure de paiement électronique généralisée constitue une barrière majeure. La majorité des transactions de crowdfunding nécessitent des solutions numériques flexibles et sécurisées, et le retard dans la mise en œuvre de ces outils en Algérie réduit considérablement l'accessibilité des plateformes locales, tant pour les entrepreneurs que pour les contributeurs.[214]

- En outre, le manque de notoriété et de maturité des plateformes locales engendre une faible dynamique. Les campagnes de crowdfunding en Algérie restent moins nombreuses, et leur rayonnement plafonne en comparaison avec ce qui s'observe à l'étranger. De plus, les plateformes existantes proposent un éventail restreint de projets et peinent à attirer des contributions conséquentes, faute de visibilité suffisante.[215]

- Enfin, la portée limitée des campagnes a pour conséquence directe de restreindre le volume et l'impact des levées de fonds. Les montants récoltés demeurent généralement modestes, insuffisants pour soutenir les phases cruciales de lancement et de croissance des jeunes entreprises. [216]

De plus, les politiques de financement présentent un caractère fortement centralisé qui les rend parfois inadaptées aux spécificités régionales ou aux différentes étapes de développement des startups. Le décalage est évident : une entreprise en phase d'amorçage n'a pas les mêmes besoins qu'une structure qui cherche à se déployer à l'international. Or, les dispositifs publics tendent à reproduire des schémas uniformes marqués par une logique administrative et bureaucratique[217]. Cela engendre une perte d'efficacité et contribue à expliquer pourquoi certains entrepreneurs choisissent d'externaliser leurs sièges ou de rechercher des financements dans des écosystèmes étrangers plus flexibles.

[214]Dabah.M, Benbraika.A, « Le crowdfunding mécanisme de financement des startups- Les plateformes Ninvesti et Twiiza comme modèle », Milev Journal of Research and Studies, Vol 7 N°2, Décembre 2021, P366
[215] Dabah.M, Benbraika.A, Opcit, P366.
[216]Dabah.M, Benbraika.A, P367.
[217]Cheriet A,Boulkroun M. (2021) "L'écosystème entrepreneurial en Algérie : opportunités et défis." Revue Algérienne d'Economie et de Management 3, no. P60.

Cette problématique n'est pas spécifique à l'Algérie mais s'inscrit dans un défi plus large qui touche l'ensemble de la région MENA. Les rapports internationaux soulignent que malgré les efforts entrepris par plusieurs États, l'accès au capital-risque et l'implication des investisseurs privés demeurent limités dans la zone, alors même que le potentiel de la jeunesse et le dynamisme technologique représentent des opportunités considérables[218]. Cela renvoie à une question essentielle : comment transformer cette énergie créative en une dynamique soutenue de croissance, capable de réduire la dépendance économique aux ressources naturelles et d'inscrire les pays de la région dans l'économie de la connaissance ?

2-4) Marché

Les mesures entreprises par l'Etat algérien en faveur des startups qui leur facilitent l'accès aux marchés nationaux se résultent en deux points qui sont : **d'une part les facilitations d'accès aux marchés publiques,** et d'autre part, **la modernisation de la réglementation**.

- **Facilité d'accès aux marchés publics :** L'Etat algérien afin d'introduire les startups dans son tissu économique a dû apporté une réforme majeure à son code des marchés publics qui réside dans l'instauration d'un quota de 20% des marchés publics à réserver spécifiquement aux startups et micro-entreprises locales entré en vigueur en 2023[219]. Cette initiative à pour finalité l'adoption des innovations technologiques locales en apportant un soutien concret à ces petites structures en l'occurrence les startups qui peinent généralement à concurrencer les grandes firmes dans les appels d'offres.

- **La modernisation de la réglementation :** les efforts entrepris dans ce sens consistent dans la digitalisation progressive des démarches administratives ce qui aura un impact positif sur la simplification des processus d'enregistrement et de gestion d'une part, et d'autre part accroitra la transparence et l'efficacité tout en réduisant les délais[220].

A l'international, les autorités algériennes ont récemment entrepris un ensemble de mesures destinés à soutenir les opérateurs économiques, y compris les startups dans leurs démarches d'exportation. L'approche adoptée combine à la fois **un accompagnement financier**, une **digitalisation des procédures** et **un allègement des contraintes administratives**.

[218]OCDE. 2021. Perspectives de l'entrepreneuriat au Moyen-Orient et en Afrique du Nord. Paris : Organisation de Coopération et de Développement Économiques.
[219]Algeria Invest, « Création de 20 000 startups d'ici 2027 : Le gouvernement affine sa stratégie », 25 mars 2025
[220] Idem.

☛**L'accompagnement financier :** le premier axe d'action repose sur le renforcement du fonds spécial de promotion des exportations (FSPE), dans ce sens l'Etat algérien à augmenter sa participation aux frais logistiques liés au transport des marchandises périssables vers des destinations éloignées, cette perspective vise à réduire la charge financière qui empêche souvent l'accès des petites structures comme les startups aux marchés étrangers. Parallèlement, le gouvernement algérien prend en charge les coûts liés à la participation des firmes nationales aux salons et foires international, cette initiative est cruciale pour les startups afin de se faire connaitre à l'international.[221]

☛**Digitalisation des procédures :** l'orientation centrale réside dans **la numérisation** qui consiste dans la mise en place des plateformes digitales spécialisées, ces dernières vont permettre aux exportateurs d'accéder facilement aux informations qui ont un lien avec les réglementations, opportunités de marchés, ainsi qu'aux guides pratiques d'exportations. Ces outils représentent un atout important pour les jeunes pousses en les offrant un accès rapide à des données auparavant difficiles d'obtention[222].

☛**Un allègement des contraintes administratives :** des procédures simplifiées ont été introduites par l'administration des douanes et cela en réduisant les délais et lever certaines rigidités qui compliquent l'exportation des produits vers l'extérieur. En outre, l'Etat algérien a soutenu le renforcement de la compagnie algérienne d'assurance et de garantie des exportations (CAGEX) dont le capital a été substantiellement augmenté, dont la finalité d'augmenter les capacités de couverture des risques liés aux opérations internationales, un enjeu central pour des structures émergentes comme les startups.[223]

De surcroit, l'agence ALGEX se positionne comme l'interlocuteur privilégié des exportateurs algérien, offrant un encadrement technique et administratif, des formations approfondies sur l'accès aux marchés internationaux. De son côté, l'ANDI collabore en matière de promotion de l'investissement associé à l'export, apportant ainsi une

[221]Algéria Tenders. *Exportation hors hydrocarbures : les démarches d'accompagnement des opérateurs économiques en débat à Alger*. Publié le 16 octobre 2024
[222] Idem.
[223]Algéria Tenders. Opcit.

complémentarité essentielle pour les nouvelles entreprises innovantes dont les besoins diffèrent des industries traditionnels[224].

Aussi, nous citons l'adhésion de l'Algérie à la zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAF), ouvre des opportunités inédites aux jeunes pousses innovantes. Cette intégration leur permet d'accéder à un marché continental dynamique, d'anticiper les barrières tarifaires et non tarifaires, et de tisser des liens commerciaux résilients avec les acteurs africains[225].

Cependant, l'intégration des startups algériennes sur les marchés internationaux fait face à plusieurs limites significatives, essentiellement d'ordre réglementaire, structurel et en lien avec l'adéquation entre innovation locale et demande étrangère. Ces barrières freinent la capacité de ces jeunes entreprises à s'insérer efficacement dans une économie mondialisée, et ce pour les raisons suivantes :

☛Premièrement, les parcours d'internationalisation des startups algériennes sont souvent entravés par des barrières réglementaires. Le cadre juridique et administratif pour les startups en Algérie reste à ses débuts, sans législation dédiée ou spécifique à ces entités. Ces entreprises relèvent souvent des règles générales des PME, non adaptées aux spécificités des startups, notamment en matière de financement, propriété intellectuelle, ou encore facilitation des échanges internationaux. Les procédures administratives restent lourdes, lentes, et peu transparentes, ce qui décourage fortement les initiatives exportatrices. Par ailleurs, le manque d'un réseau international solide et d'intermédiation performante complique l'accès aux marchés étrangers, à l'investissement étranger et au réseautage global, essentiels pour la croissance rapide caractéristique de ces structures innovantes. De plus, le financement se révèle souvent insuffisant ou mal adapté, dépendant majoritairement de fonds publics ou d'aides limitées, avec une quasi-absence de mécanismes modernes comme le capital-risque efficace ou le crowdfunding dans le contexte algérien, ce qui limite la compétition internationale[226].

☛Deuxièmement, les innovations développées par les startups algériennes rencontrent fréquemment un décalage entre leur nature locale et les attentes des marchés internationaux

[224]El Bachir. M, « Mechanisms to support exporters within the framework of the policy of expanding trade exchangers », Revue Finance & Travail, vol. 10, no. 01, 2025, P 535, université de Tissemsilt
[225] Idem.
[226]Dabah, A, et Bacha, A. 2025. « Le club, théorie économique et logique socio-économique : apports et limites. » Revue Algérienne des Sciences Juridiques, Politiques et Économiques 19 (1): P140.

ou même régionaux. Ce « disconnect » naît d'une inadéquation entre les problématiques adressées et les standards ou besoins globaux : les innovations sont souvent conçues dans un cadre socio-économique et culturel très spécifique à l'Algérie, sans intégration suffisante des tendances et exigences technologiques mondiales. Cela engendre des difficultés à valoriser ces innovations hors du territoire national, où la demande est orientée vers des solutions souvent plus avancées ou différentes. Par exemple, alors que certaines startups algériennes développent des technologies adaptées à des réalités locales (comme des applications ou services ciblant spécifiquement des problématiques régionales), elles peinent à répondre aux attentes des marchés internationaux qui exigent souvent des innovations à fort potentiel de scalabilité et standardisation à grande échelle. Ce phénomène accentue l'isolement des startups et limite leur expansion, malgré un dynamisme local évident[227].

En termes concrets, l'Algérie compte plusieurs incubateurs et structures de soutien (tels que le réseau NASDA, les incubateurs technologiques de l'ANPT, ou encore quelques initiatives privées comme Alinov et Djezzy), toutefois leur portée reste insuffisante pour franchir les étapes vers l'exportation et la mise en marché à l'international. Par exemple, des startups accompagnées à travers ces structures innovent dans les technologies de l'information et la communication, mais manquent souvent de relais efficaces pour franchir les barrières réglementaires à l'export et accéder aux financements internationaux indispensables pour s'adapter ou conquérir d'autres marchés (Dabah et Bacha, 2025). De même, les efforts de lobbying pour établir un cadre plus favorable à l'internationalisation des startups restent embryonnaires, ralentissant leur croissance en dehors du territoire national.

2-5) Capital humain (talents)

L'essor des startups en Algérie s'inscrit dans une optique de transition économique en plaçant l'innovation et le capital humain au centre de la stratégie nationale. Les dirigeants publics ont progressivement pris conscience que la valorisation des compétences spécialisées constitue un levier pour la création de valeur pour les jeunes entreprises.

En effet, le capital humain, entendu comme l'ensemble des compétences, connaissances et savoir-faire détenus par les individus joue un rôle décisif dans le développement des startups. Dans le contexte algérien, la disponibilité de profils qualifiés reste un défi, en raison de la faible adéquation entre l'offre académique et les besoins des secteurs innovants. Comme le montrant une analyse récente, l'innovation organisationnelle repose sur la mobilisation d'un capital humain spécialisé et flexible, capable de s'adapter à l'évolution rapide des marchés

[227] Dabah, A, et Bacha, A. 2025. « Le club, théorie économique et logique socio-économique : apports et limites. » Revue Algérienne des Sciences Juridiques, Politiques et Économiques 19 (1) : P140

technologiques[228]. Cette problématique est d'autant plus sensible que les startups, par essence, nécessitent des compétences transversales couvrant à la fois la technologie, le management et la capacité à s'internationaliser.

D'où le gouvernement algérien a multiplié les dispositifs de soutien visant à structurer un écosystème favorable, en articulant la formation, l'accompagnement entrepreneurial et la recherche appliquée, ces mesures comportent :

☛**Dispositifs étatiques :** parmi les initiatives notables nous citons :

•La mise en place de l'Agence nationale de promotion et de développement des parcs technologiques (ANPT) a été mis en place officiellement en Algérie par décret exécutif n°04-91 du 24 mars 2004, sous la tutelle du ministère de la Poste et des Télécommunications, sa mission principale s'articule autour de l'accueil de jeunes porteurs de projets, du coaching individualisé et de l'encouragement à la R&D[229].

•Incubateurs universitaires : se sont imposés comme une interface entre la recherche académique et le monde des affaires. Ces structures accompagnent les étudiants dans la formalisation de leurs projets, tout en assurant une formation complémentaire orientée vers l'entrepreneuriat[230].

L'exemple de l'INTTIC d'Oran illustre cette approche en intégrant pleinement les TIC dans les parcours des porteurs de projets, et en organisant régulièrement des séminaires, forums et hackathons visant à stimuler la créativité et l'esprit d'innovation[231].

☛**Programme de certification, hackathons et formation pratique** : parmi ces programmes de certification et de formation pratique on note :

• Les hackathons se sont révélés particulièrement efficaces pour initier les jeunes porteurs de projets à l'innovation rapide et au prototypage collaboratif. Ainsi, l'édition 2024 du **Hackathon HimayaInnov'Days**, organisée par le CERIST, a permis de réunir étudiants, chercheurs et professionnels dans un cadre favorisant le développement de solutions techniques originales[232].

•De même, l'événement **i-startups 2025,** porté par Intelligentsia El-Djazair, propose un format multidisciplinaire associant formation avancée, accompagnement stratégique et mise en situation quasi réelle de gestion d'une startup en croissance [233].

[228]Benamar, M. "Le capital humain en faveur de l'innovation. Revue Algérienne d'Economie et de Management, vol. 16, no. 2 (2022) : P50.
[229]Badaoui, S. "Start-up et écosystème d'accompagnement en Algérie. Revue sciences sociales et humaines. vol. 7, no. 3 (2021): P159.
[230]Hamidi, A. "Réalité des structures d'accompagnement (incubateurs universitaires). Revue des sciences humaines et sociales de l'université de Canstantine, vol. 15, no. 2 (2020): P270.
[231]Touati, F. "État des lieux des incubateurs en Algérie (cas de l'INTTIC d'Oran). Revue des sciences humaines et sociales, vol. 6, no. 10 (2019): 826–844.
[232]Centre de Recherche sur l'Information Scientifique et Technique (CERIST). "Hackathon HimayaInnov'Days 2024." Publié en juin 2024
[233] Intelligentsia El-Djazair. "Hackathon i-Startups 2025." Publié en janvier 2025.

Ces initiatives s'inscrivent dans une logique d'apprentissage par la pratique, qui complète l'offre universitaire et cible les besoins pressants du marché.

Toutefois, malgré ces avancées institutionnelles, les limites structurelles demeurent. Les lacunes de spécialisation constituent un obstacle majeur, particulièrement dans les secteurs émergents tels que la deep tech et l'intelligence artificielle. Plusieurs analyses soulignent la faible adéquation entre la formation des diplômés algériens et les exigences d'un écosystème technologique compétitif.[234]

En outre, la maîtrise insuffisante des pratiques managériales propres à l'entrepreneuriat innovant, ainsi que le manque de préparation à l'internationalisation des startups, fragilisent la pérennité de ces initiatives. Par ailleurs, si le capital *humain représente* un levier essentiel, le capital intellectuel dans sa globalité — incluant les réseaux sociaux, les ressources organisationnelles et la propriété intellectuelle — reste encore sous-exploité dans les stratégies nationales.[235]

2-6) Soutien institutionnel (infrastructures, incubateurs, services, mentorat, etc.)

Le soutien institutionnel aux startups en Algérie s'inscrit dans une volonté affirmée de l'État d'encourager une dynamique entrepreneuriale innovante et de bâtir un cadre favorable à l'émergence et au développement de jeunes entreprises innovantes. Cette politique se décline en plusieurs initiatives concrètes, visant à structurer un écosystème propice quoique perfectible, comprenant notamment :

☛**Initiatives de l'Etat :**

- Multiplication des incubateurs publics et privés : nous citons à guise d'exemple :

  - Algeria Venture occupe une place centrale en accompagnant, depuis 2021, plus de 800 startups grâce à des programmes de formation, de mentorat et de soutien logistique adaptés aux spécificités des projets innovant[236].

  - Ces incubateurs ne se limitent pas à la mise à disposition d'espaces physiques, intégrant aussi des dispositifs de coaching, des services d'accès à la propriété intellectuelle ainsi que des connexions avec des réseaux d'expertise diversifiés[237].

- Création d'infrastructures dédiées à l'innovation : mise en place de zones technologiques et hubs digitaux renforçant le cadre matériel et facilitant la rencontre entre startups et ressources techniques, financières et humaines nécessaires au développement rapide de leurs projets.

[234]Mezouar, S. "Capital intellectuel, innovation et performance des entreprises. Revue des sciences de gestion vol. 10, no. 1 (2020): P122.
[235] Idem.
[236]"Algeria Venture : accompagnement de plus de 800 start-ups depuis 2021."APS. 2022
[237] Idem.

•Renforcement des dispositifs d'accompagnement financier et réglementaire :et cela à travers :

•Déploiement de mécanismes spécifiques comme l'Algeria startup funds pour le financement des jeunes pousses.

•Encouragement à la simplification des procédures administratives et à la labellisation afin d'adapter le cadre légal aux besoins des startups[238].

Toutefois, malgré ces grands efforts de nombreuses contraintes persistent à savoir :

☛Concentration géographique des infrastructures : Forte concentration des incubateurs et infrastructures innovantes à Alger, pénalisant les porteurs de projets des autres régions, ce qui freine le développement d'écosystèmes locaux coordonnés et équilibrés à l'échelle nationale[239].

☛Faible coordination et accompagnement régional : manque d'harmonisation entre acteurs de l'écosystème, rareté d'un accompagnement de qualité sur l'ensemble du territoire, limitant l'accès aux ressources, réseaux professionnels et financements pour les startups localisées en dehors des grandes villes[240].

☛Freins technologiques : déficit en infrastructures technologiques avancées et lenteur dans l'intégration des innovations numériques, ce qui restreint la compétitivité et le potentiel d'internationalisation des startups algériennes[241].

En final nous pouvons dire que l'écosystème entrepreneurial des startups en Algérie avance grâce à des réformes notables sur chaque pilier du modèle d'Isenberg : la culture entrepreneuriale universitaire progresse, l'État investit dans l'appui financier et l'infrastructure dédiée, et un cadre légal spécifique est en place. Toutefois, trois contraintes systémiques demeurent : la gouvernance, financement, et l'intégration des marchés internationaux.

☛La gouvernance :

Elle se manifeste à travers :

•**Rigidité administrative et lourdeur procédurale** : l'étude de la culture entrepreneuriale fait apparaître une réalité paradoxale : alors même que l'État a multiplié les dispositifs de promotion de l'entrepreneuriat (certificat « Startup », comités d'innovation, hackathons), l'environnement institutionnel reste marqué par des blocages structurels :

[238]Beladjine.R et Mohammed Belkebir. K. « Mécanismes de soutien et de financement des startups en Algérie [Support and Funding Mechanisms of Algerian Startups]. » Jornal of Economic Integration 063 (2023), P366.
[239]Beladjine.R et Mohammed Belkebir, Opcit, P370
[240] Idem.
[241] Idem.

- Les démarches exigées demeurent souvent lourdes et décourageantes. L'exemple des dispositifs de soutien officiellement mis en place mais accueillis avec scepticisme et méfiance par les entrepreneurs illustre ce décalage.

- Le recours fréquent à des guichets uniques traduit une volonté de simplification, mais en pratique, leur efficacité est entravée par la fragmentation des structures administratives et la lente opérationnalisation des mesures sur le terrain, ce qui confirme une lenteur dans l'évolution des procédures.

D'où nous déduisons que la gouvernance encore d'un formalisme lourd et rigide, héritage du modèle étatiste, qu'étouffe l'agilité nécessaire aux startups.

- **Manque de transparence et faible exécution des lois :**

En analysant le pilier politique publiques, la création du label startup ou projet innovant constitue une avancé. Cependant, la délivrance de ces labels par un comité national de labellisation soulève la question de transparence et d'équité :

- Le processus de sélection est perçu comme opaque par certains acteurs, ce qui alimente une logique de méfiance institutionnelle déjà existante.

- De même, si les textes réglementaires (ex. l'Arrêté 1275/2022) sont ambitieux, leur application effective reste inégale selon les régions et dépend fortement de la volonté des administrations locales.

- **Faible coordination et cloisonnements institutionnels :**

Dans le pilier du soutien institutionnel, les analyses mettent en évidence :

- Une forte concentration géographique des incubateurs et infrastructures à Alger, créant une inégalité territoriale flagrante ;

- Une faible coordination régionale entre les acteurs de l'accompagnement, qui réduit l'efficacité des dispositifs publics et prive une large partie du pays d'un accès équitable aux ressources ;

- Des efforts dispersés entre universités, ministères, agences et structures privées, sans véritable mécanisme de pilotage intégré.

D'où, nous déduisons l'absence d'un cadre de gouvernance concertée et décentralisée ce qui rend l'écosystème fragmenté et peu inclusif.

- **Evolution lentes face aux mutations mondiales :** du point de vue du capital humain, le dispositif universitaire et les incubateurs font émerger une nouvelle génération sensibilisée à l'innovation. Toutefois, la lenteur de la réforme pédagogique et la faible adaptation de l'offre académique aux besoins de secteurs comme l'intelligence artificielle, la deep tech ou

l'internationalisation, reflètent une gouvernance qui peine à suivre le rythme du changement global.

- Enfin, comme nous l'avons vu ultérieurement l'approche entrepreneuriale en Algérie est top-down, autrement est une approche hiérarchique et centralisée avec une forte implication organisationnelle et financière des pouvoirs politiques, et dans le cas d'une économie de la rente comme l'économie algérienne, tout cet écosystème entrepreneuriale risque de devenir une nouvelle fois un espace de lutte autour du partage de la rente pétrolière, avec comme conséquence des entrepreneurs qui seront plus investis dans des stratégies de captations ou de chasse de revenus pétroliers plutôt que des comportement productifs dont la convergence produira à terme des solutions à l'après pétrole.

C'est le piège que le gouvernement algérien doit décortiquer pour ne pas dépasser les schémas conventionnels qu'elle a vu déjà par rapport à l'ANJEJ, ANJEM…Etc.

En effet, entre 1997 et 2020, près de 386 280 projets ont été financés par l'ANSEJ/ANADE, dont environ 28 %dans les services (secteur peu innovant), 15% chacun dans l'agriculture et le transport, 11% dans l'artisanat, et seulement 7 % dans l'industrie (secteur à forte valeur ajoutée)[242]. Ces chiffres montrent une préférence marquée pour les secteurs à faible risque, moins susceptibles d'apporter une réelle dynamisation économique.

En outre, selon une synthèse universitaire, une grande partie des financements ANSEJ sont distribués sous forme de microprojets focalisés sur l'accès à la rente pétrolière, reproduisant les mécanismes de redistribution plutôt qu'encourageant une diversification productive. De plus, le coût moyen d'un emploi créé via le dispositif ANSEJ reste élevé par rapport aux résultats, et les dispositifs ont permis la création de près de 2.37 millions de postes d'emplois jusqu'en 2017, mais leur impact sur l'innovation et la productivité demeure limité.[243]

☛ Financement :

L'analyse du financement des startups en Algérie révèle des contraintes structurelles majeures qui entravent leur développement, qui sont principalement liées :

- **Accès restreint au capital-risque et fonds privés** : le marché du capital-risque en Algérie demeure embryonnaire. Les rares initiatives sont portées essentiellement par des banques publiques ou le Fonds Algérien des Startups (ASF), ce qui limite l'indépendance et la diversité des investissements privés. Contrairement à d'autres pays africains (Nigeria, Kenya, Afrique du Sud, Maroc, Tunisie), les startups algériennes bénéficient de très peu de fonds capital-risque étrangers ou locaux, et la majorité des investissements se font via des dispositifs publics, avec un nombre limité de business Angels actifs et peu de fonds spécialisés réellement indépendants.

[242]Agence Presse Service (APS). "Micro-entreprises : les Services représentent près de 30% des projets ANSEJ." Publié le 24 janvier 2021

[243]Merzouk, F. "ANSEJ : Quel bilan après 20 ans d'existence ? Majalat Maârif : revue du département des sciences économiques, vol. 13, no. 24, juin 2018, P512.

- **Aversion au risque bancaire :** les banques algériennes font preuve d'une aversion marquée au risque et imposent des critères de garantie très stricts, rendant l'accès au crédit difficile pour les startups. Elles ont une faible capacité à évaluer le potentiel technologique et préfèrent financer des entreprises à faible risque, ce qui exclut souvent les jeunes sociétés innovantes, qui ne peuvent offrir de garanties réelles ou historiques de rentabilité.

- **Manque d'alternatives de financement rapide :** le financement participatif (crowdfunding) commence à émerger grâce au cadre réglementaire instauré récemment, mais le retard dans l'infrastructure électronique et la faible maturité des plateformes locales réduisent considérablement son impact. Ce manque d'alternatives rapides comme le leasing ou les financements hybrides freine la capacité des startups à lever des fonds pour passer à l'échelle ou réagir rapidement à des opportunités de marché.

☛**L'intégration des marchés internationaux :**

Plusieurs contraintes majeures qui freinent l'intégration des startups algériennes aux marchés internationaux, nous citons :

- **Barrières réglementaires :** Sur le plan réglementaire, la complexité et l'inadaptation du cadre juridique algérien aux spécificités des startups constituent un frein important. Les startups sont soumises aux règles générales des PME, qui ne tiennent pas compte de leurs besoins particuliers en matière de financement, de propriété intellectuelle et de facilitation des échanges internationaux. De plus, les procédures administratives restent lourdes, lentes et peu transparentes, ce qui décourage l'initiative à l'exportation. Ces lourdeurs réglementaires compliquent la compétitivité des startups sur les marchés internationaux, limitant ainsi leur insertion dans l'économie mondialisée.

- **Insuffisance des réseaux internationaux et absence d'incubateurs fonctionnels à l'international :** un manque important d'intermédiation internationale pour les startups algériennes. Le déficit d'un réseau solide à l'étranger et d'une intermédiation performante freine non seulement l'accès aux marchés étrangers mais aussi l'investissement étranger, vital pour la croissance rapide des startups innovantes. Les incubateurs existants en Algérie, bien que présents, ont une portée insuffisante pour accompagner les startups vers l'internationalisation et les aider à franchir les barrières réglementaires à l'export, ainsi qu'à lever des financements adaptés aux besoins internationaux.

De même, les efforts pour créer un lobbying international en faveur des startups restent embryonnaires, ce qui ralentit la possibilité pour ces jeunes entreprises d'établir les relais nécessaires à leur croissance internationale.

- **Difficulté d'exportation des innovations et d'internationalisation des business models :** Une des contraintes essentielles réside dans le décalage entre les innovations développées par les startups algériennes et les exigences des marchés internationaux. Un « disconnect » entre les solutions conçues dans un contexte socio-économique très spécifique à l'Algérie et les standards globaux, qui requièrent des innovations à fort potentiel de scalabilité et de

standardisation. Cette inadéquation empêche souvent les startups de valoriser leurs innovations à l'international et limite leur capacité d'expansion malgré leur dynamisme local.

Par ailleurs, les startups peinent à adapter leurs modèles d'affaires pour conquérir les marchés étrangers, notamment en raison du manque d'appuis structurels comme des incubateurs spécialisés ou des financements internationaux modernes (capital-risque, crowdfunding), ce qui restreint leur compétitivité et leur intégration dans les chaînes de valeur mondiales.

3) Les réseaux de relations informels dans le contexte algérien : entre opportunités et limites :

Face aux défaillances structurelles des institutions financières et à la rigidité bureaucratique de l'économie formelle, cet axe de recherche interroge le rôle fondamental des réseaux de relations informels dans le parcours des entrepreneurs algériens. En mobilisant des travaux clés (*Henni, Meagher, De Soto*), nous analysons comment le capital social, la solidarité communautaire et des mécanismes alternatifs (tontines, prêts familiaux, arrangements locaux) permettent de pallier le rationnement du crédit et de sécuriser l'accès aux ressources. Toutefois, l'étude met en lumière l'ambivalence de ces dynamiques : si ces solidarités organiques offrent une résilience indispensable, elles génèrent également des logiques de fermeture, de rente et de clientélisme. En enserrant l'activité dans des cercles restreints, ces réseaux risquent de brider l'innovation, d'entraver le développement des startups tertiaires et de freiner la modernisation d'un tissu industriel déjà très usé.

3-1) L'importance des réseaux de relation informels dans le financement, l'accès aux ressources et le développement des partenariats pour les entrepreneurs en Algérie :

Contrairement aux modèles traditionnels où les institutions financières formelles jouent un rôle central, les entrepreneurs algériens dépendent fortement des réseaux informels pour obtenir les ressources nécessaires à la création et à la croissance de leurs entreprises. Ces réseaux de relations informelles constituent un appui fondamental dans le parcours des entrepreneurs algériens, tel qu'AHMED HENNI a illustré dans son ouvrage « Le Cheikh et le patron », en mettant en lumière leur impact décisif en matière **de financement**, **d'accès aux ressources** et de **partenariats**[244], notamment dans un contexte où les circuits institutionnels et de financement formels sont peu accessibles ou inadaptés aux réalités locales.

☛**Accès aux ressources financières :**

Les difficultés d'accessibilité des petites structures au financement bancaire en Algérie résultent d'un ensemble de facteurs qui peuvent se résumer en : **l'asymétrie d'information**,

[244]Henni, A. Le Cheick et le patron : usages de la modernité dans la reproduction de la tradition, Alger : OPU, 1993, P 166.

du **manque de garanties**, du **contexte institutionnel** ainsi que du **rôle ambigu du système bancaire national[245].**

☛**Asymétrie d'information :** elle se présente à travers le manque d'informations fiables concernant l'état de santé financière des PME. En effet, les entrepreneurs n'arrivent pas à transmettre des informations sur la viabilité de leur projet à jour et structuré aux institutions financières, ce qui entraine à surévaluer le risque par les banques et à durcir les conditions et à limiter l'accès aux crédits par ces dernières[246].

☛**Faiblesses de garanties :** les PME algériennes se caractérisent par un faible niveau de fonds propres d'où elles présentent peu d'actifs susceptibles d'être utilisés comme garanties réelles. De ce fait, les banques par manque de sûretés exigées en cas de défaut de paiement refusent de soutenir ces structures, ce qui poussent les entrepreneurs vers des solutions informelles.[247]

☛**Environnement bancaire et pouvoir de sélection :** le secteur bancaire algérien, historiquement orienté vers le soutien des grandes firmes publiques, trouve des difficultés à répondre aux spécificités des PME, et cela en raisons :

- Les dispositifs de crédit actuels restent figés, parfois trop normatif ;
- Fiable concurrence entre banques, ce qui réduit les alternatives aux entrepreneurs privés ;
- L'absence de bureaux d'informations et de partage de données concernant les entrepreneurs, ce qui entrave la construction d'un climat favorisant les transactions financières.[248]

☛**Cadre réglementaire et complexité administrative :** une réglementation rigide avec des procédures administratives complexes, conduisent à l'allongement de la durée d'obtention des crédits d'une part, et d'autre part les petites entreprises algériennes ne détiennent pas ou elles n'ont pas la capacité à mobiliser des ressources humaines expertes pour monter leur dossier d'obtention de crédit[249].

Les entrepreneurs algériens surmontent les contraintes du secteur financier formel grâce à des mécanismes informels, tels que **les prêts familiaux**, **les tontines** et **l'investissement privé local.**

☛ **Les prêts familiaux :** consistent l'apport des ressources financières par la famille ou le cercle proche, généralement sans exigence formelle de garanties. Ce type de prêt joue un rôle

[245]Si Lekhal, K. "La difficulté de financer les PME dans un contexte de forte asymétrie d'information : cas des PME algériennes. Revue performance des institutions Algériennes 30 (2016): P21.
[246] Idem.
[247] Idem.
[248] Idem.
[249]Si Lekhal, K, Opcit, P22.

primordial notamment au stade de la création de la firme, permettant de pallier les besoins initiaux en capital, dans un contexte où l'accès aux crédits bancaires demeure limité surtout pour ces petites structures naissantes[250].

☛**Les tontines :** se définissent comme « systèmes d'épargne collective basés sur des contributions périodiques entre un membres d'un groupe communautaire, offrent un moyen solidaire pour réunir des fonds importants, utilisables comme capital de démarrage ou pour financer des expansions ». Ces mécanismes reposent sur des liens sociaux forts et sans délais ni couts élevés.[251]

Une évolution notable de ce dispositif traditionnel réside dans sa numérisation via des plateformes en ligne, notamment en Afrique, où l'inclusion financière reste problématique. Cette digitalisation permet d'accroitre la sécurité des transactions, aussi d'éliminer certains risques du système manuel[252].

En outre, l'analogie entre les tontines et le Crowdfunding (financement participatif) pour les startups réside dans leur principe fondamental : la mobilisation collective de ressources pour soutenir des projets individuels ou communs. Comme les tontines, le crowdfunding implique un grand nombre de contributeurs qui apportent des petits montants afin de financer une idée ou une entreprise naissante. Cependant, le crowdfunding se distingue par son caractère ouvert et globalisé, souvent réalisé via des plateformes numériques accessibles à un public international, et repose sur la promesse de retours variés, qu'ils soient financiers, sociaux ou en nature. En revanche, les tontines demeurent essentiellement locales et fondées sur des relations sociales préexistantes, ancrées dans une communauté de confiance.

Néanmoins, les deux méthodes partagent une finalité commune : offrir aux entrepreneurs un accès à des capitaux hors des circuits bancaires traditionnels, souvent rigides et inaccessibles. Tandis que les tontines apportent une solution basée sur une solidarité immédiate et réciproque à petite échelle, le crowdfunding élargit cette dynamique en permettant la constitution rapide d'un capital diversifié, souvent pour des projets plus ambitieux.

☛**L'investissement privé local :** composé d'entrepreneurs locaux fournissant des capitaux à des conditions avantageuses et personnalisées[253].

En s'appuyant sur ces réseaux informels de financement, les entrepreneurs réussissent à contourner les obstacles de rationnement du crédit et à dynamiser leur activité.

☛**<u>Accès aux ressources</u>**

[250]Bekaddour, A, etBenhabib, A. "Réseau relationnel de l'entrepreneur et accès aux ressources." Les Cahiers du MECAS 9, no. 1 (2013): P49.
[251] Idem.
[252]Maillard, M. "Les tontines numériques, une innovation africaine contre la précarité." Le Monde, 24 septembre 2019.
[253]Bekaddour, A, et Benhabib, A. Opcit, P50.

Au-delà du capital financier, HENNI a mis l'accent sur le rôle des réseaux de relation informels sur l'accès aux ressources où que ce soit matières premières, main-d'œuvre et aux savoirs nécessaire pour la gestion et le développement des entreprises.

Cette appropriation de ressources s'opère à travers la solidarité communautaire et familiale.

En effet, en Algérie, le secteur informel est largement soutenu par des réseaux familiaux et communautaires, qui fonctionnent souvent selon des règles implicites, l'oralité et l'interconnaissance, en dehors des institutions officielles. L'exemple du commerce de rue (« trabendo ») montre comment le partage de services, de conseils et de contacts permettent d'accéder aux ressources matérielles (fruits, légumes, vêtements, etc.) et d'intégrer une activité commerciale durable malgré les fai7lles du marché léga[254].

Ainsi, un jeune commerçant du marché informel de Bach Djerrah à Alger a pu, grâce au soutien de son entourage et de ses réseaux locaux, s'insérer dans la chaîne d'approvisionnement et bâtir une clientèle fidèle, ce qui serait impossible dans le circuit formel où la concurrence et la rigidité réglementaire sont plus pesantes[255].

En outre, la compétitivité des entreprises informelles algériennes repose largement sur la flexibilité offerte par les réseaux de solidarité, où la confiance et la réciprocité remplacent les garanties légales et bancaires absentes. En investissant dans des relations et des pratiques collaboratives (exemple : regroupement pour l'achat de matières premières, partage d'informations sur les marchés, aide à l'installation des nouveaux arrivants), les entrepreneurs développent un ancrage social fort et une capacité à résister aux chocs économiques, comme illustré par la gestion collective des crises des prix ou des restrictions douanières à Tébessa.[256]

☛ Partenariats :

Dans « Le Cheikh et le patron », Henni montre que les partenariats informels naissent au sein des réseaux sociaux, souvent sous la forme d'alliances de confiance liées à la famille, à la religion ou au voisinage, nous citons à guise d'exemple : regroupement pour l'achat de matières premières, partage d'informations sur les marchés, aide à l'installation des nouveaux arrivants.

Ces alliances génèrent des synergies inédites, favorisant la circulation des informations, la création de projets communs et la mutualisation des risques. Ce mode de fonctionnement, où le capital social prévaut sur le capital économique, permet une coordination flexible et une adaptation rapide aux évolutions du marché, renforçant la compétitivité du secteur entrepreneurial algérien.

[254]Hani, Mouhoub, et Foued Cheriet. « À quel réseau appartenir pour améliorer sa performance ? Management International 22, no. 4 (été 2018): P67

[255] Idem.

[256]Hani, Mouhoub, et FouedCheriet. Opcit, P70.

Toutefois, ces réseaux de relations informels présentent des limites notamment en favorisant des pratiques de rente et de clientélisme, c'est ce que nous allons essayer de développer dans le point suivant.

3-2) Les contraintes des réseaux de relation informels : industrialisation entravée et pratiques de rente et de clientélisme :

La startup est un processus entrepreneurial de prise en charge d'une industrie en croissance, à travers la tertiarisation de l'activité de la firme.

En effet, la tertiarisation désigne le déplacement progressif de la valeur créée et de l'emploi vers les activités de services, au détriment de l'agriculture et de l'industrie manufacturière. Or, la startup s'incarne comme vecteur de cette transformation : souvent axée sur l'innovation, la digitalisation et la prestation de services à forte valeur ajoutée, elle participe à l'essor du secteur tertiaire en s'appuyant notamment sur les technologies avancées[257].

Cependant, l'industrie nationale algérienne subit un grippage dans ces métiers d'origine. L'un des indicateurs les plus parlants est la part très faible du secteur industriel dans le PIB national, celle-ci n'était en 2023 que de l'ordre de 5,17% selon le rapport annuel de la Banque d'Algérie[258]. Parmi les causes majeures de ce grippage figurent la faible densité industrielle, le déficit en gestion moderne de l'approvisionnement, la sous-performance en gestion de clientèle et la prévalence d'un tissu industriel fragmenté et peu diversifié[259]. Ces caractéristiques limitent la capacité des entreprises locales à externaliser certaines fonctions vers des startups qui pourraient, dans un autre contexte, contribuer à la modernisation et à l'efficacité des processus industriels.

Entre autres, les entreprises nationales font preuve d'une forte inaptitude à générer des innovations, aussi bien en amont (R&D, ingénierie, design) qu'en aval (commercialisation, service client, logistique avancée). Cela entrave la dynamique d'apprentissage collectif, la formation de clusters innovants et la circulation des savoirs, tous facteurs-clés du succès des écosystèmes entrepreneuriaux dans les économies avancées. Le marasme de l'industrie classique algérienne prive donc les startups de partenaires solides pour grandir par effet d'entraînement.

De plus, la pertinence de la startup se manifeste pleinement dans les économies ouvertes, où l'innovation, l'agilité et la connexion aux chaînes de valeur mondiales sont essentielles. Or, l'Algérie ne compte aucune entreprise de rang mondial capable de servir de locomotive à son tissu productif : les rares grands groupes algériens figurant, par exemple, dans le Top 500 africain sont essentiellement publics et faiblement insérés dans les circuits mondiaux de l'innovation et du business numérique. Cette absence de « corporate champions » limite les opportunités de montée en gamme et conduit à une faible internationalisation de l'innovation portée par les jeunes pousses nationales, d'une part.

D'autre part, Meagher met en avant une double nature des réseaux informels : ils peuvent être des vecteurs de résilience des activités, mais aussi des mécanismes de sélection et

[257]Lerari, L. (2024). Sous-traitance industrielle entre les startups et les entreprises publiques : raisons de l'échec dans le contexte algérien. Etudes Economiques, 24(1), P248.
[258]Banque d'Algérie. (2024). Rapport annuel 2023, p. 4, contribution de l'industrie au PIB 5,17% en 2023
[259]Lerari, L, Opcit, P250.

d'exclusion, favorisant des pratiques clientélistes. Les liens familiaux et ethniques jouent un rôle prépondérant dans les phases initiales, ce qui peut limiter l'accès aux ressources et au financement à un cercle restreint, générant ainsi des logiques de rente au sein des communautés entrepreneuriales.

En effet, Meagher (2018) met en lumière plusieurs contraintes majeurs liés à l'utilisations des réseaux informels en Afrique, en particulier leur rôle dans le renforcement des pratiques de rente et de clientélisme, qui freinent l'émergence d'un entrepreneuriat innovant et dynamisent des dynamiques économiques non inclusives, nous citons :

☛**Homogénéisation des économies informelles :** Meagher souligne la tendance à uniformiser la représentation des économies informelles africaines, masquant ainsi la diversité interne des réseaux et leurs dynamiques complexes. Cette homogénéisation gomme les spécificités institutionnelles et historiques qui façonnent la nature des réseaux informels, notamment leurs effets potentiels de rente ou de clientélisme dans certains contextes nationaux. En conséquence, il devient difficile de concevoir des politiques adaptées aux différentes réalités des réseaux informels, ce qui peut perpétuer les systèmes de contrôle exclusifs et les privilèges distribués à travers ces réseaux[260].

☛**Sélectivités et marginalisation dans l'inclusion économique** : l'engagement avec les économies informelles par les acteurs corporatifs ou les décideurs politiques met en lumière une inclusion sélective. Ceux jugés utiles au capital global sont intégrés, tandis que d'autres acteurs informels sont marginalisés voire criminalisés. Cette sélectivité accentue la reproduction de logiques de rente où certains individus ou groupes captent les bénéfices liésà l'accès aux ressources et aux marchés, créant un environnement clientéliste dans lequel les réseaux personnels deviennent des barrières à l'entrée pour des entrepreneurs innovants ou indépendants.[261]

☛**Reproduction des rapports de pouvoir à travers les réseaux :** les réseaux informels agissent souvent comme des structures de contrôle et de régulation parallèle, mais ils sont aussi des vecteurs des rapports de pouvoir traditionnels, ethno-religieux ou politiques. Ces réseaux peuvent certes organiser efficacement l'activité économique hors du cadre formel, mais ils favorisent fréquemment une distribution inégalitaire des ressources, consolidant les positions de rente. Le clientélisme apparaît alors comme un mécanisme de maintien de ces réseaux et de leur influence, freinant l'accès équitable au financement et aux opportunités d'affaires.[262]

☛**Rétention et parasitisme économique** : plutôt que de servir de tremplin vers le secteur formel ou de promouvoir une dynamique d'innovation, les réseaux informels peuvent fonctionner comme des mécanismes de reproduction des privilèges et du parasitisme économique. Les entrepreneurs innovants peuvent être exclus des circuits dominés par des

[260]Meagher, K. 2018. "Deciphering African Informal Economies." In The informal Economy Revisited, edited by Martha Chen, Chris Jencks, and Hans-Peter Wills, Abingdon: Routledge, P6.
[261]Meagher, K. P7
[262] Meagher, K. Opcit, P10.

acteurs traditionnels qui contrôlent l'accès aux financements informels et aux marchés par des pratiques clientélistes ou de rente, maintenant ainsi des enclaves économiques fermées[263].

En outre, De Soto propose une analyse sur les mécanismes institutionnels favorisant ou freinant le développement économique dans les pays à forte informalité, en insistant sur le rôle des réglementations administratives et leur coût pour les entrepreneurs. L'auteur identifie l'ampleur des activités informelles comme une conséquence majeure d'une bureaucratie lourde qui empêche l'intégration des micro-entreprises dans le cadre formel.

Cette situation engendre des formes de clientélisme et de rente, où l'accès aux opportunités économiques dépend largement des relations personnelles et des réseaux informels permettant de contourner les obstacles réglementaires. Ces structures informelles finissent ainsi par s'imposer comme des intermédiaires incontournables, au détriment d'un entrepreneuriat véritablement innovant et compétitif. La rente découle d'un système où certains acteurs tirent profit du manque d'accès direct à des ressources formelles, souvent par des proximités politiques ou sociales, consolidant des positions dominantes au sein de l'économie informelle. De Soto souligne que pour briser ce cercle, il est nécessaire de réformer les cadres juridiques et administratifs afin de réduire les coûts d'entrée dans l'économie formelle, limitant ainsi les marges de manœuvre des réseaux clientélistes[264].

4) Analyse comparative des écosystèmes entrepreneuriaux dans les pays émergents : impacts des politiques de soutien, des clusters technologiques et des réformes institutionnelles (Inde, Brésil, Rwanda, Nigeria)

Dans une perspective comparative et internationale, cet axe examine comment les politiques publiques, l'ingénierie financière et les clusters technologiques stimulent la dynamique des startups au sein des économies émergentes. À travers l'analyse croisée des trajectoires asiatique (*Inde*), latino-américaine (*Brésil*) et africaines (*Rwanda, Nigeria*), cette étude met en lumière la diversité des leviers d'action : des écosystèmes mûrs tirés par le capital-risque et la DeepTech aux modèles émergents structurés par des cadres réglementaires novateurs (*Startup Acts*) ou une volonté stratégique étatique. En interrogeant ces réussites tout comme leurs goulots d'étranglement (*passage à l'échelle, fractures territoriales*), l'objectif est d'extraire des enseignements transposables au contexte algérien. Il s'agit ainsi d'identifier les conditions d'ancrage institutionnel et de gouvernance nécessaires pour convertir le soutien à l'innovation en un véritable moteur de diversification économique.

4.1) Inde et le Brésil :

Dans des pays comme l'Inde et le Brésil, les startups ont su tirer profit d'écosystèmes renforcés par des politiques publiques ambitieuses, des clusters technologiques et un soutien financier structuré.

[263] Meagher, K. Opcit, P10.

[264] Cherfi, K, Belarbi, Y et Souam, S. 2016. "Interactions et impacts réciproques entre commerce informel et économie formelle : Cas de l'Algérie." Les Cahiers du MECAS No. 12, P118.

L'inde connait une expansion notable de son écosystème entrepreneurial, en créant en 2023 plus de 950 nouvelles startups technologiques. Le nombre total de ces firmes innovantes dépassent les 31000 au cours de la dernière décennie. Ce dynamisme reflète à la fois une progression soutenue, alimentée par un flux de capitaux important (les investissements dans ce secteur ont dépassé 70 milliards de dollars entre 2019-2023)[265].

Cette tendance renvoie l'attractivité de ce marché par les investisseurs internationaux et nationaux, et illustre la monté en puissance des technologies de rupture telles que : DeepTech, et l'intelligence artificielle. Par ailleurs, une diffusion géographique notable est observée, avec 40% des startups installées dans des pôles émergents en dehors des centres traditionnels tels que Bangalore (grande ville historiquement connue comme un centre important pour les startups en Inde), ce qui témoigne de la diffusion de l'innovation à travers tout le territoire Indien[266].

L'essor des startups en Inde ne peut être réalisable sans la construction et l'évolution d'un écosystème favorable à ce type de firmes innovantes, les structures d'appui suivantes ont été déterminantes :

☛**Institutions de recherche et développement publiques :** l'intensité de ces structures offre une alternative majeure au profit de la recherche appliquée, de la valorisation, et aussi pour l'émergence de startups issues de laboratoires[267].

En effet, L'inde compte plus de 700 centres de R&D multinationales rien qu'à Bangalore, aussi des organismes publics tels que : le département of science &Technology (DST) et le Departement of Biotechnology (DBT) qui ont contribué respectivement à 55% et 13% du financement de la R&D en 2019-2020[268].

☛ **Incubateurs technologiques et accélérateurs :** une multitude de dispositifs d'accompagnement mis en place, souvent intégrés aux universités ou en nuant des partenariats avec de grands groupes dans la finalité de fournir le mentoring, support logistique, expertise, et des espaces de co-working.

Nous citons à guise d'exemple :

- Nasscom Startup Warehouse (Bangalore, Hyderabad),

-T-Hub (Hydrabad).[269]

[265]Sharma, A. « La montée des start-ups technologiques en Inde : un guide. » Institut Culturel et de Coopération avec l'Inde, 24 décembre 2024, P4.

[266] Idem.

[267]BalaSubrahmanya, M. H. « Comparing the Entrepreneurial Ecosystems for Technology Startups in Bangalore and Hyderabad, India. » Technology Innovation Management Review 7, no. 7 (July 2017): P55.

[268]Ministry of Science & Technology, Government of India. *Resarch& Development Statistics at a Glance 2022-23* New Delhi: Department of Science & Technology, 2023.

[269]Bala Subrahmanya, M. H. Opcit, P53.

☛ **Fonds dédiés :** l'écosystème Indien comporte une multitude de ressources financières, à savoir les fonds d'amorçage, business Angels, capital-risqueurs, de plus de fonds publics régionaux spécifiques à la croissance des startups.

En termes de statistiques, L'inde mobilise près de 849 fonds de capital-risque, et 2751 investisseurs privés. Les investisseurs en capital-risque ont atteint 63 milliards de dollars sur 5400 transactions entre 2014 et 2020.[270]

Des exemples de fonds de capital-risque en Inde nous citons :

-SequoieIndia.

-Blume Ventures.

-Kalaari Capital.

-Nexus Venture Partners.[271]

☛**Grandes firmes comme partenaires / clients / initiateurs :** les grandes firmes (nationales ou multinationales) soutiennent les jeunes pousses via des programmes de Corporate Venture et des politiques d'intrapreneuriat.

Des exemples de ces programmes de partenariat, nous citons :

- INFOYS, WIPRO, TATA Consultancy Services : accélérateurs internes et collaboration avec jeunes pousses.

- QUALCOMM INDIA, PROSUS, INVEST INDIA : programmes de challenge et d'accompagnement, souvent en partenariat public-privé.[272]

☛**Rôle catalyseur de l'Etat :** le gouvernement indien joue un rôle crucial via Startup INDIA lancé en 2016, il propose des exemptions fiscales, des fonds d'amorçage, et des soutiens à l'innovation et à la mise en réseau.

Des exemples de ces programmes structurants :

- STARTUP INDIA.

- MeiTY STARTUP HUB (Ministry of ELECTRONICS and IT)[273].

☛**Culture de l'innovation et média actifs :** une culture tolérante à l'échec et orientée vers l'innovation, appuyée par des médiats.

[270]Startuppers Club. « Les 10 fonds de capital venture indiens les plus actifs entre 2014 et 2020. » Publié le 28 octobre 2020.
[271] Idem.
[272]Bala Subrahmanya, M. H. Opcit, P54.
[273]Bala Subrahmanya, M. H. Opcit, P54

A guise d'exemple, Bangalore organise la startup festival, et startup city qui valorisent l'innovation et le réseautage, médiatisant les réussites et favorisant une culture ouverte vers l'échec et l'expérimentation[274].

D'où nous pouvons dire que, les startups indiennes évoluent dans un écosystème de plus en plus intégré. Elles collaborent activement avec des groupes industriels établis par le biais de partenariats stratégiques, d'incubateurs et d'accélérateurs, bénéficiant ainsi d'un accès élargi aux ressources, aux conseils d'experts et à des réseaux étendus.

A noter que L'Inde se focalise sur les technologies avancées. Le DeepTech, recouvrant la robotique, les systèmes autonomes et l'Internet des objets (IoT), représente une part non négligeable des financements, autour de 14% sur les cinq dernières années, avec un quart des nouvelles entreprises exploitant ces technologies en 2023[275].

La blockchain gagne également du terrain grâce à ses capacités à assurer la sécurité et la transparence des opérations, notamment dans la vérification d'identité. Parallèlement, l'intelligence artificielle figure parmi les secteurs les plus dynamiques, avec la majorité des fondateurs de start-ups souhaitant l'intégrer à leurs offres, notamment dans des domaines comme l'agro-industrie, la santé et la finance[276].

Sur le plan d'impact économique, L'industrie technologique joue un rôle moteur dans l'économie indienne. En 2022, elle a généré des revenus de l'ordre de 227 milliards de dollars, soit une hausse de 30 milliards par rapport à l'année précédente, illustrant l'importance croissante de ce secteur. Plus de la moitié des exportations de services indiens proviennent désormais des technologies de l'information, avec une valeur atteignant 178 milliards de dollars. Outre la contribution à la balance commerciale, les startups ont un effet levier sur l'emploi et favorisent l'innovation dans des secteurs variés, allant de la santé à la finance, en passant par l'éducation. Ce phénomène s'inscrit dans une dynamique plus globale de transformation industrielle.[277]

En Amérique latine, le Brésil est devenu l'épicentre de la croissance économique, notamment dans le domaine des startups.

En effet, le programme startup Brésil a été initié en 2012 par le MCTI (ministère brésilien de la Science, de la Technologie et de l'Innovation) en partenariat avec le CNPq (Conseil national de développement scientifique et technologique), et des accélérateurs privés pour soutenir des startups sélectionnées, via des bourses pouvant atteindre environ 200 000 R$ par projet, assorties d'un accompagnement d'accélération obligatoire[278].

A guise d'exemple, supposons une jeune startup brésilienne du secteur e-santé, qui postule à un appel startup Brésil, si sélectionnée, reçoit une bourse d'environ 200 000 R$ via le

[274] Bala Subrahmanya, M. H. Opcit, P54
[275]Sharma, A. Opcit. P7
[276] Idem.
[277] Idem.
[278]Sá, Marina de Brito. N, Erika Lisboa, et LucieneBraz Ferreira. "Programme Startup Brésil : Pour le développement du Brésil." Communication présentée à la 7ème Conférence internationale d'Atlas AFMI, 2017. Centro Universitário de Brasília (UniCEUB).

CNPqpour financer R&D et premières itérations produit, à condition d'intégrer un accélérateur pendant plusieurs mois.

L'accélérateur fournit un appui concernant le mentorat, accès à clients pilotes, en engageant aussi un apport financier minimal exigé par le programme. D'où nous pouvons dire que l'apport public couvre des coûts de développement, tandis l'apport privé et l'accompagnement réduisent le risque d'exécution et accélèrent l'accès au marché.

L'essor des startups en Brésil sont recensés dans les points suivants :

☛**Un dynamisme marqué par l'ampleur des investissements :** le premier indicateur de maturité observé au Brésil est l'importance du capital-risque mobilisé. En 2021, les startups brésiliennes ont bénéficié d'investissements record atteignant 9,4 milliards de dollars, soit presque trois fois plus que l'année précédente. Cette accélération traduit l'existence d'un environnement attractif pour les investisseurs nationaux et surtout étrangers (Softbank, Tencent, Tiger Global, Accel).[279]

☛ **La spécialisation sectorielle et l'émergence de champions nationaux :** le Brésil a développé une forte concentration sectorielle dans des segments innovants comme les fintechs (40% de tous les investissements), la healthtech, le retailtech ou les mobilités. Ces choix stratégiques ne sont pas neutres : ils répondent à des besoins sociétaux forts (inclusion financière, santé, urbanisation) tout en portant un potentiel de croissance mondiale. À titre d'exemple, Nubank est devenu la plus grande startup de la région, valorisée à plus de 40 milliards de dollars, et exporte désormais son modèle au-delà des frontières.[280]

☛ **La territorialisation de l'innovation : clusters et hotspots régionaux :** un autre point marquant de l'écosystème brésilien est la répartition spatiale des startups. São Paulo concentre près de 30% des initiatives, suivie par d'autres pôles régionaux (Minas Gerais, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul). Ces clusters technologiques favorisent la densité d'acteurs, l'échange de connaissances et l'émergence d'une véritable économie d'agglomération innovante.[281]

☛**Un cadre juridique spécifique dédié aux startups :** l'innovation institutionnelle la plus remarquable du Brésil réside dans l'adoption en 2021 d'un « Legal Framework for startups ». Ce dispositif établit une définition juridique claire des startups, encadre la contribution en capital (Angels, options, investissements obligatoires en R&D), garantit la protection des investisseurs tout en facilitant l'accès à l'information.[282]

☛**L'internationalisation des startups et leur intégration dans les marchés mondiaux :** un aspect important ressort de l'expérience brésilienne : les startups ne se limitent pas au marché local. Certaines, comme Fazenda Futuro ou Hotmart, s'implantent directement en

[279]Bakker.E-j, Thijssen.R, Fast Growth of Startup Ecosystem in Brazil. Netherlands Innovation Network Brazil. Commissioned bay The Netherlands Entreprise Agency. July 2022.
[280] Idem.
[281]Bakker.E-j, Thijssen.R, Fast Growth of Startup Ecosystem in Brazil. Opcit.
[282] Idem.

Europe. Cette internationalisation s'appuie sur leur intégration dans des réseaux globaux de financement et sur l'attractivité de leurs modèles d'affaires.[283]

L'indicateur Brésilien ne se définit pas par le poids des startups dans le PIB, mais par la proportion d'acteurs entrepreneuriaux : plus d'un quart de la population est engagé dans une activité entrepreneuriale. Cela témoigne d'un vivier humain massif et d'une culture entrepreneuriale diffuse, même si les structures de soutien formel sont souvent critiquées pour leur lenteur bureaucratique. Ici, le marché domestique sert de moteur, amplifié par des initiatives publiques ciblées[284].

4-2) <u>Rwanda et Nigeria :</u>

Le Rwanda, avec une volonté d'innovation affirmée en encrant une orientation numérique et pro-innovation à travers la vision 2020 puis la vision 2050, et cela en mettant en place des instruments opérationnels (Smart Rwanda Master Plan, Kigali City), tout en consolidant des mécanismes administratifs et financiers (guichet unique, cadre pro-business, financement intégré), ce qui oriente l'action publique vers l'entrepreneuriat innovant.

En effet, la vision 2050 qui est le prolongement de la vision 2020 place l'économie de la connaissance au cœur de la préoccupation, avec un accent transversal sur les infrastructures TIC, capital humain et l'innovation comme leviers de productivité. Cette trajectoire est traduite par la mise en place d'instruments de moyens termes (NST1 « National Strategy for Transformation 2017-2024) où l'Etat affirme la priorité à la modernisation des infrastructures[285].

En outre, l'orientation numérique se manifeste à travers :

- Smart Rwanda Master Plan (2015–2020): plan gouvernemental d'intégration du numérique dans les services publics, la finance, l'éducation et l'agriculture, fondé sur des investissements en large bande/fibre et 4G, pour élever l'absorption technologique et la scalabilité des solutions digitales, avec un héritage institutionnel du manifeste Smart Africa (2013)[286].

- KIgali Innovation City (KIC): pôle d'agglomération tech co-développé avec Africa50 (accord signé le 9 novembre 2018; "groundbreaking" en septembre 2024), combinant universités, centres R&D, entreprises et investisseurs dans la zone économique spéciale, et hébergeant Carnegie Mellon UniversityAfrica (CMU-Africa) comme ancrage académique de rang mondial[287].

A cela s'ajoute des facilitations administratives et cadre pro-business à travers :

[283] Bakker.E-j, Thijssen.R, Fast Growth of Startup Ecosystem in Brazil. Opcit
[284] Idem.
[285]Government of Rwanda. Vision 2050. Kigali, 2020. P6.
[286]Rwanda Smart City Master Plan." April 30, 2019.
[287]Africa50. "Africa50 Signs Agreement with the Republic of Rwanda to Help Develop Kigali Innovation City." Press release, November 9, 2018.

•One Stop Centre (Rwanda DevelopmentBoard, RDB): guichet unique créé en 2008 pour l'enregistrement et les licences, étendu en mars 2023 (23 services), réduisant délais et coûts de transaction et matérialisant la posture d'"État-facilitateur" envers l'entrepreneuriat innovant[288].

•Réformes pro-business : cycles continus de simplification administrative et d'amélioration du climat des affaires depuis 2008, reflétés dans la performance Doing Business et la compétitivité, qui diminuent les frictions d'entrée pour les startups et les investisseurs[289].

Sur le plan de la gouvernance, plusieurs mesures ont été adoptées dans ce sens nous citons :

•National Council for Science and Technology (NCST): créé par la Loi n° 40/2017 (16 août 2017; JO 21 août 2017), instance de coordination des politiques et financements RDI, garantissant alignement stratégique et évaluation de la performance des instruments[290].

• National Research and Innovation Fund (NRIF): lancé officiellement le 13 juin 2018 sous l'égide du NCST, instrumentant des appels à projets (excellence, preuve de concept, collaboration industrie–académie) pour fluidifier le continuum recherche → innovation → marché.[291]

•National IndustrialResearch and Development Agency (NIRDA): établi par la Loi n° 51/2013 (promulguée le 28 juin 2013; en vigueur le 29 juillet 2013), bras techno-industriel pour la valorisation, le prototypage et l'appui aux filières, complétant la chaîne de transfert[292].

• Architecture intégrée de financement du développement (Integrated National Financing Framework, INFF): cadre de réformes pour diversifier les sources (plateformes, obligations diaspora, hub financier KIFC), accroître la profondeur des capitaux et aligner les flux sur les priorités d'innovation et de transformation.[293]

Toutefois, l'écosystème dédiés aux startups au Rwanda est constitué essentiellement de :

☛Organisations de soutien entrepreneurial (ESOs) et hubs : densité notable à Kigali (incubateurs, accélérateurs, co-working, makerspaces), incluant kLab (hub historique du numérique), FabLab Rwanda (prototypage hardware), Westerwelle Startup Haus, Inkomoko, Impact Hub et Norrsken House Kigali (plus grand hub entrepreneurial d'Afrique de l'Est), constituant une offre de mentorat, d'espaces, de programmes et d'événements[294].

☛Ancrages universitaires et centres d'excellence : CMU-Africa (accord de 2011 ; campus à KIC), concentration de masters en IT/ingénierie et laboratoires au standard international,

[288]Kagire, Edmund. "RDB Revamps One-Stop Centre to Ease Doing Business." KT Press, March 10, 2023.
[289] Idem.
[290]Government of Rwanda. Vision 2050. Kigali, 2020. P8
[291] Idem.
[292] Idem.
[293]Government of Rwanda. Vision 2050. Kigali, 2020. P8
[294]Global Green Growth Institute (GGGI). Rwanda Greenpreneur Network. July 2022.P10

reliant talents africains et entreprises, et renforçant les capacités R&D au service des jeunes pousses.[295]

☛Plateformes d'animation et initiatives thématiques : réseau "greenpreneur" (pépinières, hubs, financeurs) dans plusieurs villes secondaires, renforçant l'inclusion territoriale et la coordination des acteurs (jeunesse, climat, innovation) autour d'objectifs NST1 (emplois productifs)[296].

☛ Sur le plan d'accès au financement, nous citons les initiatives suivantes :

- Réformes INFF : trajectoire pour mobiliser capitaux domestiques et internationaux (plateformes de financement, produits spécifiques comme obligations diaspora, interfaçage avec le Kigali International Financial Centre), afin de desserrer la contrainte financière de l'innovation.

- Structure des deals : prédominance early-stage (1–4 M$), rareté des tours de 15–40 M$ et absence des >40 M$, indiquant un goulot d'étranglement à l'étape scale-up et la nécessité d'outils de capital patient et de growthequity adaptés[297].

Le Rwanda apparaît comme un cas plus institutionnel que quantitatif. Bien que les données chiffrées sur la contribution exacte au PIB demeurent limitées, les indicateurs montrent un écosystème technologique en expansion inscrit dans le cadre stratégique de la vision 2020. Les réformes institutionnelles et les infrastructures numériques y jouent un rôle vital, traduisant une stratégie de développement par l'innovation et la digitalisation. Ce pays illustre bien comment, au-delà des volumes financiers, la cohérence politique et la planification nationale peuvent poser les bases d'un écosystème émergent.

L'émergence des startups au Nigeria trouve son origine dans la combinaison de financement extérieurs structurés et d'un accompagnement d'incubateurs/accélérateurs spécialisés, mis en place depuis 2021-2023 par le programme i-DICE et la loi Nigeria startup Act qui organise l'écosystème dédiés aux startups sur les volets capitaux patient, infrastructures d'innovations et cadre réglementaire pro-startup[298].

En effet, i-DICE est l'acronyme de Investment in Digital and Creative Enterprises, un programme fédéral nigérian (2022–2027) structuré pour financer et outiller l'écosystème des startups numériques et des industries créatives via un triptyque cohérent: **capital patient**, **infrastructures d'innovation, et renforcement des capacités**, avec une agence d'exécution (Bank of Industry) et un cofinancement international (notamment BAD[299], AFD[300], BID[301]) pour catalyser l'investissement privé et l'emploi des jeunes[302].

[295] Global Green Growth Institute (GGGI). Rwanda Greenpreneur Network. July 2022.P10
[296] Idem.
[297]StartupBlink. "The Startup Ecosystem of Rwanda." Country page, updated April 2025.
[298]African Development Bank, "Nigeria: Launch of the I-DICE program to promote digital technologies and creative industries," communiqué de presse, 14 mars 2023.
[299] BAD : Banque africaine de développement.

☛**Capital patient et effet d'entraînement :** i-DICE vise une capitalisation d'environ 433,3 M USD pour ses fonds dédiés (capital-risque, industries créatives, fonds de fonds), avec des apports structurants de la Banque africaine de développement (BAD), de l'Agence française de développement (AFD), et de la Banque islamique de développement (BID), et une exécution par la Bank of Industry (BOI), afin d'attirer des investisseurs privés sur les segments seed et early-stage jugés risqués. En effet,l'offre d'equity d'amorçage est limitée par la perception de risque, le manque de données et la faible standardisation; i-DICE y remédie en structurant des véhicules d'investissement multilignes, en formant des startups à la préparation d'investissement, et en créant des espaces de test/validation qui réduisent l'incertitude ex ante pour les fonds et entreprises corporates[303].

☛**Capacitation et "investmentreadiness" :** le programme couple financement et accompagnement (formation, mentorat, renforcement des organisations d'appui), et investit dans des actifs collectifs (centres de données, bacs à sable réglementaires, laboratoires dédiés à l'intelligence artificielle et à la robotique) pour industrialiser l'incubation/accélération et réduire les asymétries d'information entre startups et investisseurs[304].

L'ossature nigériane de l'innovation repose aujourd'hui sur un continuum d'incubation et de montée en compétences qui articule, d'un côté, des lieux d'apprentissage situés – hubs, accélérateurs, centres universitaires dédiés au numérique – et, de l'autre, un dispositif public d'investissement et d'infrastructures qui standardise les trajectoires d'amorçage vers l'investissabilité: en pratique, le programme Investment in Digital and Creative Enterprises (i-DICE) finance la rénovation et l'équipement de hubs ancrés dans les universités et écoles polytechniques, tout en déployant des actifs collectifs – centres de données, bacs à sable *réglementaires, laboratoires d'intelligence artificielle et de robotique – afin d'industrialiser l'incubation, l'accélération et la préparation à l'investissement sur l'ensemble du territoire, et non plus seulement dans l'orbite lagossienne.*[305]

Cette dynamique s'inscrit dans une histoire longue: la littérature empirique sur les incubateurs nigérians et les grappes sectorielles montre que l'apprentissage par voisinage – entre pairs, mentors et institutions d'appui – a systématiquement accru la vitesse de diffusion des compétences techniques, la qualité des routines d'innovation et, in fine, la capacité de scaling des jeunes pousses; c'est sur ces assises sociales et organisationnelles que la vague actuelle d'incubation sectorielle prend appui pour densifier les pipelines de projets et structurer des parcours de croissance.

En miroir, l'architecture de gouvernance a été consolidée par la Nigeria Startup Act (2022): création d'un Conseil national pour l'innovation et l'entrepreneuriat numérique, régime de

[300] AFD : Agence française de développement.
[301] BID : Banque islamique de développement.
[302]DICE, "Investment in Digital and Creative Enterprises (i-DICE)," portailofficiel du programme
[303]Global Center on Adaptation. "Nigeria Investment in Digital and Creative Enterprises (i-DICE) Project
[304] Idem.
[305]Uju, I., O. Akpaibor, et J. Chizoma. "The Nigerian Startup Act – Putting the Startup and Engagement Portal to Work." TEMPLARS ThoughtLab, 6 mai 2024. P12.

labellisation des startups, mise en place d'un fonds de semence géré par la Nigeria Sovereign Investment Authority, et portail national qui formalise l'enrôlement des investisseurs en capital-risque, des investisseurs providentiels, ainsi que des incubateurs et accélérateurs; la loi ouvre en outre des canaux cruciaux (financement participatif sous l'égide de la Securities and Exchange Commission, coordination entre la Central Bank of Nigeria et la SEC pour la fintech), tout en aménageant garanties de crédit et facilités de rapatriement des capitaux, ce qui réduit sensiblement le risque juridique et transactionnel pour les tours successifs[306].

Sur le plan financier, i-DICE opère via des véhicules à compartiments – capital-risque, industries créatives, fonds de fonds – combinant fonds propres et quasi-fonds propres pour épouser des cycles longs et viser des multiples nets cibles, avec sélection concurrentielle de gestionnaires aguerris au Nigeria et en Afrique; la présence d'une tranche publique de « première perte » joue un rôle d'amortisseur, attirant des capitaux privés vers l'early-stage là où les défaillances de marché sont les plus prononcées[307].

Cette ingénierie est épaulée par un pari d'infrastructures et de marchés: connectivité et centres de données adossent des verticales fintech, edtech, agritech, healthtech ou encore jeux et animation, renforçant l'alignement entre offre de solutions et demande solvable, tout en élargissant le champ des investissements à impact exportables; la Bank of Industry, comme agence d'exécution, assure le liage opérationnel entre financement, compétences et environnement pro-startup, en phase avec les agendas d'industrialisation et de développement du secteur privé[308].

Les effets attendus – montée en compétences certifiées des jeunes, appui à des centaines de startups, création d'emplois directs et indirects – sont conçus pour produire des économies d'échelle inclusives (genre, territoires) via des critères de sélection transparents, des incitations dédiées et des réseaux d'investisseurs et de labellisation qui diffusent la dynamique au-delà de Lagos. Au plan institutionnel, l'emboîtement loi–programme–marché internalise ainsi des externalités d'écosystème – sécurité réglementaire, pipeline qualifié, capitaux appropriés – qui abaissent le coût perçu du capital et fluidifient la progression seed-to-growth; parallèlement, l'ouverture orchestrée à une pluralité d'investisseurs et la standardisation procédurale (labelling, portails) diminuent les coûts de transaction, facilitent la due diligence et améliorent la liquidité des tours ultérieurs, alimentant un cercle vertueux d'émergence et de scaling[309].

Cette configuration offre un ancrage empirique solide à la thèse qui fait des financements extérieurs structurés et des incubateurs spécialisés les moteurs de l'essor des startups technologiques nigérianes : en combinant capital patient, compétences et cadre légal, l'écosystème a façonné un corridor de croissance reproductible pour des économies africaines intensives en numérique et en contenus créatifs.

[306] Uju, I., O. Akpaibor, et J. Chizoma, Opcit, P12.
[307] Idem.
[308] Idem.
[309]Uju, I., O. Akpaibor, et J. Chizoma. Opcit, P14.

En termes macroéconomiques, l'indicateur « TIC = 13,9% du PIB (T3 2024) » renvoie à la part des activités d'Information et de Communication dans le produit intérieur brut nigérian sur la période du troisième trimestre 2024, reflet d'un secteur tiré par les télécommunications et les services numériques connexes[310],

Le tableau suivant illustre une synthèse comparée par rapport aux initiatives et différentes structures d'appui aux faveurs des startups dans les pays de L'Inde, Brésil, Rwanda, et le Nigeria, et l'impact de ces réformes sur la diversification économique de ces pays.

Tableau 6 : Synthèse comparée des contributions économiques des startups et de leurs facteurs d'ancrage institutionnels (Inde, Brésil, Rwanda, Nigeria).

Pays	**Contribution PIB des startups**	**Facteurs clés**
Inde	10–15 % (2016–23) ; 140 mrd $ FY23 → 1 000 mrd $ en 2030	Politiques publiques, incubateurs, clusters
Brésil	> 25 % de la population entrepreneuriale	Marché domestique, initiatives publiques
Rwanda	Écosystème tech en expansion ; Vision 2020	Réformes institutionnelles, infrastructures numériques
Nigeria	TIC = 13,9 % du PIB (Q3 2024)	Financements extérieurs, incubateurs, fintech

Source : *réalisé par nous-même.*

Conclusion du deuxième chapitre *:*

L'économie de la connaissance s'impose aujourd'hui comme un paradigme structurant de la croissance et du développement durable, fondé sur la production, la diffusion et l'application du savoir. Dans cette perspective, l'Algérie fait face à un double impératif : réduire sa dépendance séculaire aux hydrocarbures et s'inscrire activement dans la dynamique mondiale du numérique et de l'innovation. Malgré la reconnaissance institutionnelle de ces enjeux et la mise en œuvre de politiques ambitieuses – telles que la Stratégie nationale pour la société de l'information, le Plan national de recherche scientifique et technologique ou la création du Ministère délégué à l'économie de la connaissance et aux start-up – les résultats demeurent limités. La lenteur de la numérisation, l'insuffisance de la coordination intersectorielle, le décalage entre recherche et tissu productif, ainsi que les inégalités régionales en matière d'infrastructures numériques, freinent la transition vers un modèle fondé sur le savoir.

[310]National Bureau of Statistics (Nigeria). "Nigerian Gross Domestic Product Report Q3 2024." Abuja : National Bureau of Statistics, 2024

Cependant, les réformes récentes, la montée des initiatives entrepreneuriales innovantes et l'émergence d'une jeunesse hautement qualifiée traduisent une dynamique de renouveau qui pourrait, si elle s'accompagne d'une refonte profonde du système éducatif et d'une gouvernance plus intégrée, amorcer une transformation structurelle durable. Cette mutation, encore inachevée, ne peut être pleinement comprise sans revisiter les fondements historiques d'un modèle économique longtemps centré sur l'État et sur la rente, ce qui conduit à examiner l'évolution de l'activité entrepreneuriale en Algérie, façonnée par une trajectoire étatique et centralisée.

L'histoire de l'activité entrepreneuriale en Algérie révèle une trajectoire singulière, façonnée par la centralité de l'État dans la structuration de l'économie nationale. Depuis l'indépendance, l'entrepreneuriat a été pensé comme un instrument de politique publique plutôt que comme une dynamique sociétale autonome. Le modèle hérité du socialisme d'État, reconduit sous des formes révisées de libéralisation contrôlée, a engendré un système entrepreneurial encadré et dépendant, où la décision et la ressource demeurent concentrées au sommet. Malgré les réformes successives et la multiplication des dispositifs d'appui, la culture de l'initiative privée reste cantonnée à un rôle de complément à l'action publique, soulignant la permanence d'une logique hiérarchique, technocratique et paternaliste.

Cette configuration historique, marquée par une forte inertie institutionnelle et culturelle, a profondément modelé les comportements économiques et les représentations sociales du risque, de l'autonomie et de l'innovation. Comprendre ces héritages de centralisation et de dépendance permet d'éclairer la difficulté actuelle à instaurer un entrepreneuriat véritablement endogène et ouvert. C'est dans cette perspective qu'il devient nécessaire d'examiner les fondements institutionnels et culturels de cette inertie économique persistante, à la lumière de la lecture nordhienne de la transition inachevée en Algérie.

Dans une perspective nordhienne, les dynamiques institutionnelles et culturelles apparaissent comme les fondements profonds de l'inertie économique qui caractérise la trajectoire de développement de l'Algérie contemporaine. La distinction opérée par Douglass North entre institutions formelles et informelles éclaire la persistance d'un décalage structurel entre, d'un côté, un appareil étatique producteur de réformes, et, de l'autre, un socle de pratiques et de représentations sociales qui résistent à toute transformation profonde. Dans ce cadre, l'architecture institutionnelle algérienne se déploie selon une dualité constante : un pouvoir formel, incarné par les structures administratives, et un pouvoir informel, ancré dans les sphères politico-militaires et clientélistes, détenant le véritable contrôle sur les orientations économiques. Ce dédoublement, loin de garantir une gouvernance équilibrée, engendre au contraire une asymétrie institutionnelle qui fragilise la légitimité des politiques publiques et réduit la portée effective des réformes économiques.

Au cœur de cette configuration, la rente pétrolière occupe un rôle central. Elle n'alimente pas un processus d'accumulation productive, mais sert de mécanisme de régulation politique et sociale, permettant la distribution sélective de ressources au profit de la stabilité du régime. Ce mode de gestion patrimoniale, fondé sur la redistribution verticale et le clientélisme, conforte une économie de dépendance et bloque la transition vers un modèle entrepreneurial

autonome et innovant. À cela s'ajoutent des résistances d'ordre culturel et cognitif, héritées d'une longue histoire d'étatisme et d'industrialisme. L'imaginaire collectif algérien continue d'associer l'entreprise à une grande structure capitalistique et publique, laissant peu de place à la reconnaissance des formes entrepreneuriales émergentes, qualifiées de « petites » ou « informelles ». Ces représentations sociales – fruit d'un processus de socialisation historique et institutionnel – freinent la valorisation de l'initiative privée et perpétuent la dépendance envers l'État comme unique moteur de légitimité économique.

En outre, la logique de dépendance au sentier (pathdependency) décrite par North explique la reproduction continue de ces structures et pratiques, malgré les multiples séquences de réforme. Le changement institutionnel reste ainsi contraint non par un déficit de projet ou de stratégie, mais par une incompatibilité entre les incitations formelles et les logiques informelles dominantes. Il s'ensuit une dynamique institutionnelle verrouillée, où les politiques économiques réformatrices sont systématiquement absorbées et réinterprétées par les réseaux de pouvoir existants, consolidant un statu quo qui neutralise toute tentative de transformation sociale et économique durable.

Cette lecture institutionnaliste et culturelle de l'inertie économique algérienne invite dès lors à déplacer le regard vers les conditions d'émergence d'un écosystème entrepreneurial capable de contourner ou de reconfigurer ces cadres institutionnels. C'est dans cette optique que l'analyse du champ entrepreneurial algérien, à la lumière du modèle d'Isenberg, permettra de comprendre comment les startups tentent d'évoluer au sein de cet environnement structurellement contraint, et dans quelle mesure elles peuvent contribuer à une recomposition progressive de l'ordre institutionnel et économique existant.

L'analyse de l'écosystème entrepreneurial des startups en Algérie, éclairée par le modèle d'Isenberg, révèle une mutation profonde de l'économie nationale survenue récemment. Initialement marginale, la sphère des startups a connu une expansion remarquable entre 2021 et 2023, portée par une stratégie étatique ambitieuse visant à stimuler l'innovation et l'initiative privée. Cette évolution s'est traduite par la structuration progressive d'un tissu entrepreneurial dynamique, soutenu notamment par un réseau croissant d'incubateurs universitaires favorisant l'intégration des jeunes diplômés et l'émergence de projets innovants dans des secteurs variés tels que la technologie, l'agriculture et les énergies renouvelables.

Cette dynamique institutionnelle et financière, bien que porteuse d'espoir, se heurte néanmoins à des freins culturels persistants. La société algérienne témoigne d'une reconnaissance encore timide de l'entrepreneuriat comme vecteur de progrès social et économique, amplifiée par des préjugés hérités du modèle étatique dominant et une certaine méfiance envers les dispositifs de soutien. Malgré ces contraintes, les efforts pour intégrer l'entrepreneuriat dans l'enseignement supérieur, par le biais de formations spécialisées, comités d'innovation et dispositifs normatifs innovants, aménagent progressivement un cadre favorable au développement d'une culture entrepreneuriale renouvelée.

Par ailleurs, les politiques publiques algériennes se caractérisent par des mesures volontaristes, dont la création d'un ministère dédié à l'économie de la connaissance et des startups, l'instauration de labels spécifiques pour les entreprises innovantes et la mise en place de guichets uniques simplifiant les démarches administratives. Toutefois, l'accès au financement demeure un enjeu majeur, avec une prédominance des fonds publics et une présence embryonnaire du capital-risque privé et des business Angels, freins à la pérennité et à l'envergure des projets innovants. Le développement du financement participatif constitue une avancée prometteuse, bien que freinée par des aspects infrastructurels et organisationnels.

Enfin, l'intégration des startups algériennes dans les marchés internationaux reste limitée par des barrières réglementaires, une insuffisance de réseaux d'accompagnement à l'international et un décalage entre les innovations produites localement et les exigences globales. Ces défis appellent une gouvernance renforcée, une meilleure coordination des acteurs et une transformation culturelle profonde afin de libérer le potentiel innovant et économique de la jeunesse algérienne, inscrivant durablement le pays dans une trajectoire de diversification économique et d'adaptation aux mutations mondiales contemporaines.

Les réseaux de relations informelles occupent une place déterminante dans les dynamiques entrepreneuriales algériennes, en particulier dans un contexte marqué par la faible accessibilité aux dispositifs formels de financement et la lourdeur institutionnelle. Ces configurations relationnelles, enracinées dans les solidarités communautaires, familiales et locales, constituent des instruments de substitution permettant aux entrepreneurs de pallier les insuffisances du cadre institutionnel et bancaire. Leur rôle se manifeste de manière distincte dans trois dimensions essentielles : le financement, l'accès aux ressources et la formation de partenariats économiques.

Sur le plan du financement, les entrepreneurs recourent majoritairement à des canaux non institutionnels face à la rigidité du système bancaire national. L'asymétrie d'information, la faiblesse des garanties offertes, l'insuffisance des dispositifs de partage de données et la complexité administrative contribuent à la marginalisation des petites structures par rapport au crédit formel. Dans ce contexte, les prêts familiaux, les systèmes de tontines et les apports d'investisseurs privés locaux constituent des leviers essentiels de mobilisation du capital. Ces formes de financement reposent avant tout sur la confiance et l'engagement moral, et non sur la contractualisation formelle, ce qui permet à de nombreux entrepreneurs de contourner les barrières institutionnelles. La numérisation progressive des tontines et l'émergence du financement participatif illustrent par ailleurs une hybridation entre pratiques traditionnelles et outils technologiques récents, ouvrant la voie à de nouvelles formes de solidarité financière territorialisée.

Concernant l'accès aux ressources, les réseaux informels assurent la circulation de savoirs, de matières premières et de main-d'œuvre en dehors des cadres institutionnels. Ils reposent sur des régimes d'interconnaissance et de réciprocité, qui favorisent une flexibilité opérationnelle absente du secteur formel. Ces logiques relationnelles, fondées sur la confiance mutuelle, permettent une allocation effective des ressources malgré la rareté

structurelle et les défaillances des marchés officiels. Dans le commerce informel, par exemple, ces mécanismes constituent des vecteurs d'intégration et de résilience, facilitant la création d'activités viables, même dans des environnements économiques précaires. La dimension communautaire y joue un rôle d'assurance collective, transformant le lien social en capital économique localement efficient.

S'agissant des partenariats entrepreneuriaux, les alliances issues de ces réseaux favorisent la circulation de l'information, l'émergence de projets communs et la coopération entre acteurs partageant des valeurs de proximité et de solidarité. Ces partenariats reposent sur un capital social dense qui se substitue au capital financier, permettant aux entreprises de gagner en réactivité et en adaptabilité face aux incertitudes du marché. Les réseaux informels contribuent ainsi à structurer des formes d'économie relationnelle où la confiance supplante la régulation juridique. Toutefois, ces mêmes réseaux présentent des zones d'ombre : leur fonctionnement peut engendrer des logiques de rente et de clientélisme, consolidant des positions dominantes au détriment de l'innovation et de l'ouverture concurrentielle.

En définitive, les réseaux de relations informelles apparaissent comme un double ressort du système entrepreneurial algérien : catalyseurs d'initiatives économiques en contexte institutionnel défaillant, mais aussi vecteurs potentiels de verrouillage socio-économique. Leur compréhension est donc indispensable pour appréhender les mécanismes d'adaptation et les limites structurelles d'un écosystème entrepreneurial encore en quête d'équilibre entre informalité fonctionnelle et formalisation institutionnelle durable.

L'analyse comparée des écosystèmes entrepreneuriaux en Inde et au Brésil révèle des modèles de structuration distincts mais convergents quant à leur impact sur la croissance et la diversification économique. Ces deux pays illustrent la manière dont la combinaison de politiques publiques volontaristes, d'infrastructures d'innovation matures et de financements adaptés peut transformer le potentiel entrepreneurial en une dynamique de développement soutenable.

En Inde, le déploiement d'un environnement institutionnel favorable à la prise de risque et à l'expérimentation technologique a permis l'émergence d'un des écosystèmes les plus vastes du monde. La mise en place de programmes étatiques tels que Stratup India et l'expansion du MeiTY Startup Hub, ont favorisé une articulation efficace entre recherche publique, financement privé et innovation industrielle. Les centres de recherche et de développement, intégrés aux universités et aux grands groupes, constituent des leviers majeurs pour la génération et la valorisation du savoir technologique. L'écosystème indien se distingue ainsi par une forte densité de fonds de capital-risque, un réseau étendu d'incubateurs et d'accélérateurs, et des partenariats public-privé pérennes.

Parallèlement, la diffusion territoriale des startups au-delà des centres historiques comme Bangalore traduit un processus de décentralisation de l'innovation et de renforcement des pôles régionaux. L'accent mis sur les technologies émergentes – intelligence artificielle,Deep Tech Internet des objets, blockchain – témoigne d'une orientation stratégique vers les secteurs à haute valeur ajoutée et à fort potentiel d'exportation. Cette trajectoire consolide la

position du pays comme puissance numérique en devenir, où les startups contribuent significativement à la création d'emplois qualifiés, à la modernisation des services et à l'ouverture de nouveaux marchés internationaux.

Brésil, initié en 2012, représente un modèle d'intégration des ressources publiques et des acteurs privés dans la promotion de l'entrepreneuriat innovant. Ce dispositif associe subventions ciblées, mentorat obligatoire et participation d'accélérateurs agréés, constituant un cadre d'incubation coordonné à l'échelle nationale. L'appui étatique, couplé à la vitalité du marché domestique et à la montée en puissance du capital-risque étranger, a permis l'émergence d'entreprises leaders régionales dans des secteurs d'impact tels que la fintech, la healthtech ou la retail tech.

Au Brésil, la dynamique se fonde sur une approche institutionnelle articulant accompagnement public et stimulation de l'investissement privé. Le programme Startup

L'adoption du Legal Framework for Startups en 2021 marque une avancée décisive en matière de gouvernance. Ce cadre a instauré une définition juridique des startups, clarifié les règles de financement et renforcé la protection des investisseurs, tout en facilitant l'accès à l'innovation et aux marchés publics. En parallèle, la structuration territoriale de l'innovation autour de pôles régionaux – São Paulo, Minas Gerais, Rio de Janeiro – a favorisé une économie d'agglomération propice à la circulation des compétences et à la coopération intersectorielle.

Ainsi, l'Inde et le Brésil incarnent deux voies complémentaires de structuration écosystémique : la première, axée sur la synergie entre science, technologie et politiques d'innovation ; la seconde, fondée sur l'articulation entre capital-risque, cadre juridique et institutionnalisation du soutien aux startups. Dans les deux cas, la direction stratégique de l'État demeure l'élément catalyseur qui relie les réformes au dynamisme entrepreneurial, démontrant qu'une action publique cohérente est un préalable décisif à l'essor des écosystèmes technologiques dans les économies émergentes.

L'expérience du Rwanda et du Nigeria offre une illustration significative de l'émergence d'écosystèmes entrepreneuriaux structurés autour d'une logique d'innovation pilotée par l'État et consolidée par des réformes institutionnelles de long terme. Ces deux pays, bien que contrastés dans leur structure économique et démographique, incarnent une trajectoire convergente : l'intégration du numérique et du capital humain comme fondements de la transformation productive.

Au Rwanda, la stratégie publique repose sur une vision planifiée et cohérente, inscrite dans la continuité des programmes de transformation économique successifs depuis la vision 2020 jusqu'à la vision 2050. L'État y assume pleinement un rôle d'architecte de l'écosystème. L'ensemble des instruments adoptés –Smart Rwanda Master Plan, Kigali Innovation City, guichet unique de la Rwanda Development Board ou encore le National Research and Innovation Fund– traduit une orientation vers la digitalisation de l'économie, la simplification administrative et la montée en gamme technologique. Cette politique

d'innovation systémique articule infrastructures TIC, gouvernance scientifique et mécanismes de financement intégré.

La concentration des initiatives à Kigali, avec la présence d'incubateurs majeurs comme Norrsken House, Klab ou Westerwelle Startup Haus, crée un écosystème de proximité fondé sur la collaboration entre universités, startups et partenaires privés. Le Rwanda mise avant tout sur la cohérence institutionnelle plutôt que sur la volumétrie des investissements. L'enjeu central réside dans la création d'un environnement propice à l'expérimentation et à la diffusion technologique, où les dispositifs de financement participatif et les réformes pro-entreprise réduisent la lourdeur réglementaire et renforcent la confiance des acteurs. Le modèle rwandais s'inscrit ainsi comme un prototype d'industrialisation numérique fondé sur la gouvernance, l'apprentissage collectif et l'interconnexion régionale.

Le cas du Nigeria, quant à lui, illustre une dynamique d'écosystème plus étendue, impulsée par la combinaison entre capitaux internationaux, réformes légales et infrastructures d'innovation à grande échelle. Le programme Investment in Digital and Creative Etreprises et la Nigeria Startup Act (2022) constituent les piliers de cette trajectoire. Ensemble, ils structurent un cadre intégré autour de trois leviers : le financement patient des jeunes pousses, le renforcement des capacités des organisations d'appui et la mise en place d'un environnement réglementaire favorable à l'investissement. L'implication directe d'institutions multilatérales – BAD, AFD, BID – renforce la crédibilité financière du dispositif tout en minimisant les risques pour les investisseurs privés.

L'approche nigériane ne repose pas uniquement sur l'injection de capitaux ; elle vise à institutionnaliser la relation entre formation, innovation et investissabilité. Les programmes d'incubation déployés dans les universités et les hubs régionaux traduisent cette volonté de territorialiser la création d'entreprises. Par ailleurs, la logique de cofinancement public-privé, adossée à une ingénierie financière sophistiquée (fonds compartimentés, capital-risque, instruments hybrides), répond aux défaillances du marché des premiers stades d'investissement. Ce maillage financier et législatif a permis de développer un tissu entrepreneurial performant, en particulier dans la fintech, edtech et agritech, secteurs aujourd'hui au cœur de la diversification de l'économie nigériane.

La consolidation de ces programmes donne naissance à un véritable cercle vertueux : sécurisation juridique, fluidité du financement et professionnalisation des structures d'appui alimentent une dynamique d'innovation continue. En témoignent la montée en puissance des TIC, représentant près de 14 % du PIB en 2024, et la diffusion rapide de services numériques à fort impact social et économique.

Ainsi, le Rwanda et le Nigeria incarnent deux configurations paradigmatiques des écosystèmes entrepreneuriaux africains : le premier, institutionnaliste et planificateur, met l'accent sur la cohérence politique et la gouvernance intégrée ; le second, plus orienté marché, privilégie la mobilisation du capital international et la construction d'un cadre juridique incitatif. Leur mise en perspective souligne une même finalité : faire de

l'innovation technologique un vecteur de transformation structurelle, capable de renforcer la compétitivité et la résilience économiques dans des contextes émergents en transition.

Ainsi, le deuxième chapitre permis d'inscrire l'étude de l'entrepreneuriat algérien dans une lecture combinant héritage institutionnel, capital relationnel et transition vers l'économie de la connaissance. Cette lecture fournit le cadre conceptuel permettant d'interroger empiriquement le rôle des startups dans la diversification économique du pays, en s'appuyant sur deux variables distinctes : le rôle des réseaux de relations informels et celui de l'écosystème entrepreneurial. C'est précisément dans cette perspective que s'ouvre le chapitre empirique, consacré à la vérification des deux hypothèses fondatrices de cette recherche.

Chapitre III : Dispositif méthodologique et vérification empirique des deux hypothèses de recherche.

« IL n'y a pas de vent favorable pour celui qui ne sait où il va »

Sénèque.

.

Introduction

Comme nous l'avons exploré dans la partie théorique de notre travail, l'État algérien manifeste depuis quelques années un intérêt croissant pour les startups, qu'il érige progressivement en vecteur stratégique de diversification économique et de réduction de la dépendance structurelle aux hydrocarbures. À travers la création d'un ministère dédié à l'Économie de la connaissance et aux Startups, l'institutionnalisation du label « startup », la mise en place de fonds spécialisés (tel que l'ASF) ainsi que la multiplication des incubateurs publics et des programmes d'accompagnement, les pouvoirs publics affichent une volonté affirmée de structurer un environnement favorable à l'émergence de jeunes entreprises innovantes. Cette orientation traduit une reconnaissance politique du rôle central des startups dans la construction d'une économie plus compétitive et résiliente, tout en soulignant l'ambition de l'Algérie de s'aligner sur les tendances mondiales de l'innovation et de l'entrepreneuriat technologique.

Toutefois, dans le contexte spécifique algérien, les dynamiques entrepreneuriales ne peuvent être pleinement appréhendées sans tenir compte des réseaux de relations informels, ainsi que de l'influence profonde des traditions et des normes socioculturelles sur les comportements économiques. Alors que les structures de soutien formelles se développent progressivement, de nombreux entrepreneurs continuent de s'appuyer sur des mécanismes relationnels issus de la sphère familiale, communautaire ou régionale pour accéder aux ressources, à l'information et aux opportunités de marché.

Le présent chapitre constitue le cœur empirique de notre recherche. Son objectif principal est d'examiner de manière rigoureuse et multidimensionnelle les dynamiques entrepreneuriales des startups en Algérie et leur capacité réelle à impulser la transition économique du pays. Afin d'apporter une vérification empirique aux deux hypothèses formulées dans notre introduction générale :

- **H1 :** *Les startups constituent un moteur potentiel de diversification économique en Algérie, mais leur impact reste limité en raison d'un écosystème encore immature et de contraintes structurelles persistantes.*
- **H2 :** *Les réseaux informels, bien qu'apportant une alternative aux difficultés d'accès aux ressources formelles, peuvent freiner l'émergence d'un entrepreneuriat innovant en favorisant des pratiques de rente et de clientélisme.*

Nous déployons une architecture méthodologique hybride, articulant une enquête quantitative par questionnaire analysée sous SPSS, une investigation qualitative par entretiens semi-directifs, et une évaluation mixte de l'écosystème d'accompagnement.

Au-delà de cette vérification empirique direct, ce chapitre met en perspective les résultats obtenus à travers une démarche comparative internationale (s'inspirant des trajectoires du Brésil, de l'Inde, du Nigeria et du Rwanda), avant de déboucher sur la formulation de recommandations stratégiques et opérationnelles adaptées aux enjeux de l'économie algérienne.

1. Méthodologie de la recherche empirique

1.1) Approche et démarche méthodologique

Cette recherche repose sur une démarche **hypothético-déductive**, entendue comme une orientation scientifique qui consiste à partir d'hypothèses théoriques formulées en amont, en vue de les confronter systématiquement à la réalité empirique. Autrement dit, cette approche ne se limite pas à observer les faits de manière descriptive ; elle procède plutôt d'une construction rationnelle préalable, fondée sur une réflexion conceptuelle, pour ensuite vérifier, nuancer ou éventuellement réfuter ces hypothèses par les données recueillies sur le terrain.

Une telle démarche permet de lier rigueur théorique et observation contextualisée, en mettant à l'épreuve des propositions explicatives dont la validité dépend de leur capacité à rendre compte des dynamiques effectivement observées.

Effectivement, cette étude vise à tester deux hypothèses principales formulées dans le cadre théorique à savoir :

H1 : Les startups constituent un moteur potentiel de diversification économique en Algérie, mais leur impact reste limité en raison d'un écosystème encore immature et de contraintes structurelles persistantes.

H2 : Les réseaux informels, bien qu'apportant une alternative aux difficultés d'accès aux financements formels, peuvent freiner l'émergence d'un entrepreneuriat innovant en favorisant des pratiques de rente et de clientélisme.

Toutefois, dans la mesure où l'entrepreneuriat lié aux startups demeure un champ peu exploré en Algérie, avec des incubateurs universitaires émergents datant de 2017 seulement, nous avons privilégié une approche à la fois **descriptive et prospective.** Celle-ci permet d'identifier les principales caractéristiques, contraintes et opportunités de l'écosystème entrepreneurial national, tout en mettant en perspective son évolution potentielle.

Ainsi, l'articulation de la recherche repose sur :

☛**Une enquête quantitative par questionnaires** : destinée à recueillir des données mesurables auprès d'un échantillon d'acteurs impliqués directement dans les dynamiques entrepreneuriales.

☛**Une enquête qualitative par entretiens** : visant à capturer les représentations, les perceptions et les pratiques liées aux réseaux informels et au cadrage institutionnel ;

☛ **Une analyse documentaire :** permettant d'ancrer empiriquement les résultats en les confrontant aux politiques publiques et aux expériences internationales comparables. *

1.2) Collecte et analyse des données

Notre étude empirique débute par la mise à l'épreuve de nos hypothèses de recherche, et plus particulièrement de la deuxième, formulée comme suit : **« Les réseaux informels, bien qu'apportant une alternative aux difficultés d'accès aux financements formels, peuvent freiner l'émergence d'un entrepreneuriat innovant en favorisant des pratiques de rente et de clientélisme ».**

La réfutation empirique de cette hypothèse se déploiera en deux temps, à travers une investigation quantitative puis qualitative, mobilisant un dispositif méthodologique rigoureux.

Dans ce cadre, nous avons adopté le **questionnaire** comme principal outil de collecte d'informations, afin de pouvoir les traiter et les analyser dans le but d'atteindre les objectifs de la recherche. Le questionnaire (voir annexe n° 2) a été conçu à partir du cadre théorique de l'étude et en s'inspirant de recherches antérieures menées dans le même domaine, en suivant plusieurs étapes méthodologiques successives.

Nous avons élaboré le formulaire du questionnaire en tenant compte des éléments suivants. Il est divisé en deux parties :

- **Première partie : Données personnelles**, comprenant :
  - Le genre
  - L'âge
  - Secteur principal d'activité de votre startup
  - Type de clientèle principale de votre startup
  - Date de création de votre startup
  - Niveau d'études du fondateur de la startup
  - Votre startup a-t-elle obtenu le label « startup » attribué par les autorités compétentes ?
  - Effectif actuel de votre startup
- **Deuxième partie : Variables de l'étude**
  - **Le rôle des réseaux informels dans le succès des startups en Algérie** (16 items)
  - **L'influence de la culture locale sur l'entrepreneuriat en Algérie** (19 items)

Échelle de mesure :

L'objectif de cette étude étant de mesurer le **degré d'accord des répondants** aux différentes affirmations du questionnaire, l'échelle choisie est celle de **Likert**, l'une des plus courantes dans ce type de recherche. Nous avons retenu une **échelle de Likert à 5 points**, attribuant les poids suivants aux réponses :

Tableau7 : Niveaux de l'échelle de Likert à cinq points

Réponse	**Pas du tout d'accord**	**Pas d'accord**	**Neutre**	**D'accord**	**Tout à fait d'accord**
Score	1	2	3	4	**5**

Source : Échelle de Likert à cinq niveaux.

Pour interpréter les moyennes des variables étudiées, nous avons défini cinq niveaux d'appréciation (très faible, faible, moyen, bon, très bon) en nous basant sur la formule suivante :

Longueur de l'intervalle = (Valeur max - Valeur min) / Nombre de niveaux

Le tableau suivant illustre l'échelle d'importance relative retenue :

Tableau8 : Échelle de détermination de l'importance relative des variables de l'étude

Niveau d'appréciation	**1 – 1.79**	**1.80 – 2.59**	**2.60 – 3.39**	**3.40 – 4.19**	**4.20 – 5**
Importance relative	Très faible	Faible	Moyenne	Bonne	Très bonne

Source : Données issues du questionnaire.

Méthodes statistiques utilisées :

Après la collecte des questionnaires, les données ont été saisies et analysées à l'aide du **logiciel statistique SPSS** (Statistical Package for the Social Sciences), qui constitue l'un des outils les plus fiables pour l'analyse quantitative en sciences sociales. Ce logiciel permet de produire des résultats immédiats à partir des données saisies et facilite l'exécution des analyses descriptives telles que les fréquences et les représentations graphiques.

Voici les méthodes statistiques utilisées dans notre étude :

Méthodes de statistique descriptive :

- **Fréquences** : Permettent d'identifier la répartition des réponses.
- **Pourcentages** : Utilisés pour générer des graphiques circulaires, histogrammes, etc., afin de mieux caractériser l'échantillon étudié.
- **Moyenne arithmétique** : Permet d'évaluer la tendance centrale des réponses.
- **Écart-type** : Utilisé pour mesurer la dispersion des réponses autour de la moyenne.
- **Test de Kolmogorov-Smirnov** : Utilisé pour vérifier la normalité de la distribution des données.
- **Test t de Student (T-Test)** : Sert à comparer des moyennes dans des échantillons indépendants et à tester la significativité des hypothèses à variable unique.

- **Régression linéaire simple (Simple Regression)** : Utilisée pour tester les hypothèses de recherche et mesurer l'influence de la variable indépendante sur la variable dépendante.

Méthodes de statistique inférentielle :

- **Alpha de Cronbach (α)**

Ce coefficient est l'un des tests les plus importants pour évaluer la fiabilité du questionnaire. Il permet de vérifier la cohérence interne des items, c'est-à-dire s'ils mesurent tous le même construit. Selon les résultats de ce test, le questionnaire peut être accepté ou ajusté.

La formule de calcul est la suivante :

- **K** : nombre d'items
- **σ^2_i** : variance de chaque item
- **σ^2_total** : variance totale de l'ensemble des items

Fiabilité et validité de l'outil de recherche :

1. **Fiabilité du questionnaire :**

La fiabilité signifie que le questionnaire produit des résultats constants lorsqu'il est administré à plusieurs reprises dans des conditions similaires. Autrement dit, un questionnaire fiable donne les mêmes résultats s'il est réutilisé avec les mêmes répondants à différents moments.

Pour vérifier cette fiabilité, nous avons calculé le **coefficient Alpha de Cronbach**, et les résultats obtenus pour les différentes dimensions du questionnaire ainsi que pour l'ensemble de l'outil sont présentés dans le tableau suivant :

Tableau9 : Coefficient de fiabilité Alpha de Cronbach.

Énoncé	Nombre d'items	Efficient Alpha de Cronbach
Le rôle des réseaux informels dans le succès des startups en Algérie	16	**0.933**
L'influence de la culture locale sur l'entrepreneuriat en Algérie	19	0.961
Le questionnaire global	35	0.971

Source : Résultats du logiciel SPSS version 26

Les résultats présentés dans le tableau n°9 mettent en évidence les coefficients de fiabilité Alpha de Cronbach associés aux différentes dimensions du questionnaire utilisé pour étudier le rôle des réseaux informels et des pratiques entrepreneuriales ancrées dans la culture traditionnelle dans le succès des startups en Algérie. Ces coefficients témoignent de la cohérence interne des items regroupés au sein de chaque axe thématique, ce qui permet d'apprécier la fiabilité de l'instrument de mesure.

Le premier coefficient, relatif au rôle des réseaux informels dans le succès des startups, s'élève à 0.933 pour un total de 16 items. Cette valeur est largement supérieure au seuil généralement admis de 0.7, ce qui indique une excellente cohérence interne. Cela signifie que les différentes questions regroupées dans cette dimension mesurent de manière homogène un même concept, en l'occurrence l'importance des réseaux informels dans le contexte entrepreneurial algérien. Ce niveau élevé de fiabilité suggère que les répondants ont perçu les items de façon cohérente, probablement en raison de la pertinence de ces réseaux dans leur réalité entrepreneuriale quotidienne. En effet, dans un environnement où l'accès au financement formel reste limité, les réseaux informels jouent un rôle déterminant pour accéder aux ressources, à l'information, et aux opportunités de marché.

Le second coefficient de fiabilité, relatif à l'influence de la culture locale sur l'entrepreneuriat, atteint une valeur encore plus élevée, à savoir 0.961, pour un ensemble de 19 items. Ce résultat témoigne d'une cohésion interne remarquable et met en évidence que la culture locale, avec ses normes, ses valeurs et ses représentations sociales, influence fortement les comportements entrepreneuriaux. Les pratiques entrepreneuriales observées en Algérie ne peuvent être pleinement comprises sans prendre en compte les dimensions socioculturelles, telles que la valorisation des relations personnelles, le rôle des traditions, ou encore les attitudes à l'égard du risque et de l'innovation. Ce haut niveau de fiabilité révèle également que les participants ont reconnu de manière consistante le poids de ces facteurs dans leur trajectoire entrepreneuriale.

Enfin, le coefficient global de fiabilité pour l'ensemble du questionnaire, qui comprend 35 items, est de 0.971. Cette valeur exceptionnellement élevée confirme la robustesse de l'outil dans son ensemble. Elle reflète non seulement la rigueur de la conception du questionnaire, mais aussi la pertinence des thématiques abordées dans le cadre de cette recherche. Une telle consistance globale renforce la validité des résultats obtenus et donne une base solide pour les analyses statistiques ultérieures. Elle permet également de s'assurer que les conclusions tirées de cette étude sont fondées sur des données fiables et cohérentes, et qu'elles peuvent être mobilisées pour alimenter des recommandations concrètes en matière de politiques d'appui à l'entrepreneuriat.

En somme, ces résultats démontrent que l'instrument de mesure utilisé est d'une qualité remarquable, tant au niveau de chaque dimension individuelle qu'au niveau global. La très forte cohérence interne des items traduit une compréhension partagée des enjeux soulevés, et reflète la pertinence des deux axes d'analyse retenus : les réseaux informels d'un côté, et la culture entrepreneuriale locale de l'autre. Ce niveau de fiabilité permet d'aborder avec

confiance les analyses empiriques ultérieures, en sachant que les résultats obtenus reposent sur une base méthodologique solide.

Tableau10 : Validité de la cohérence interne des dimensions du questionnaire.

Énoncé	Nombre d'items	Coefficient de corrélation de Pearson	**Niveau de signification**
Le rôle des réseaux informels dans le succès des startups en Algérie	16	**0.951****	**0.000**
L'influence de la culture locale sur l'entrepreneuriat en Algérie	19	0.969**	0.000

Source : Résultats du logiciel SPSS version 26

∗**Au niveau de signification (α = 0,05)**

∗**Au niveau de signification (α = 0,01)**

Les résultats présentés dans le tableau n°10 concernent la validité de la cohérence interne des dimensions du questionnaire à travers l'analyse des coefficients de corrélation de Pearson entre chaque dimension spécifique et le score global du questionnaire. Ces coefficients permettent d'apprécier dans quelle mesure chaque axe du questionnaire est bien corrélé à l'ensemble du dispositif de mesure, ce qui constitue une vérification essentielle de la validité convergente de l'outil d'enquête utilisé.

Le premier coefficient de corrélation, relatif à la dimension « Le rôle des réseaux informels dans le succès des startups en Algérie », est de 0.951 avec un niveau de signification de 0.000. Cette corrélation très élevée ($p < 0.01$) indique une liaison fortement significative entre cette dimension et le score global du questionnaire, ce qui confirme que les items associés à cette thématique sont bien intégrés dans la structure globale de l'outil. Autrement dit, les réponses obtenues sur les questions portant sur les réseaux informels sont en parfaite cohérence avec la perception générale mesurée par le questionnaire, ce qui renforce la validité de cette dimension. Ce résultat peut s'expliquer par le rôle crucial que jouent les réseaux de relations dans le contexte entrepreneurial algérien, en particulier dans un environnement où les structures de soutien institutionnel sont souvent jugées insuffisantes ou inaccessibles.

De manière similaire, la seconde dimension, portant sur « L'influence de la culture locale sur l'entrepreneuriat en Algérie », affiche un coefficient de corrélation encore plus élevé, atteignant 0.969, également au niveau de signification de 0.000. Cette corrélation quasi-parfaite avec le score global du questionnaire atteste de la très forte validité de cette dimension en tant que composante centrale du dispositif d'enquête. Elle révèle que les perceptions des répondants relatives aux influences culturelles – telles que les normes sociales, les traditions, et les représentations collectives – s'intègrent étroitement à leur vision globale de l'entrepreneuriat. Cela confirme que la culture locale, loin d'être un facteur

marginal, constitue un cadre structurant qui influence profondément les logiques entrepreneuriales dans le contexte étudié.

La signification statistique très forte des deux coefficients ($p < 0.01$) renforce encore la légitimité des résultats. Elle signifie que la probabilité d'obtenir de telles corrélations par simple hasard est extrêmement faible, ce qui permet de conclure avec confiance à la validité convergente des dimensions analysées. Par conséquent, l'outil d'enquête ne se contente pas d'être fiable (comme l'attestent les coefficients Alpha de Cronbach), mais il est également valide sur le plan conceptuel, ce qui garantit la pertinence des interprétations à venir.

En définitive, l'analyse des corrélations entre les dimensions du questionnaire et le score global met en évidence une cohérence conceptuelle forte et une structuration homogène de l'instrument de mesure. Ces résultats apportent une confirmation empirique que les deux dimensions principales retenues dans cette recherche – à savoir les réseaux informels et la culture locale – sont non seulement pertinentes, mais également solidement intégrées dans l'approche globale adoptée pour analyser les facteurs de succès des startups en Algérie. Cette base méthodologique rigoureuse autorise des analyses plus approfondies et renforce la crédibilité scientifique de l'étude.

Test de normalité Kolmogorov-Smirnov
Ce test vise à déterminer quelle loi de probabilité suit la distribution des données de l'étude, et plus précisément s'il s'agit d'une distribution normale, à travers les deux hypothèses suivantes :

- **Hypothèse nulle H_0** : Les données de l'étude suivent une distribution normale.
- **Hypothèse alternative H_1** : Les données de l'étude ne suivent pas une distribution normale.

L'hypothèse nulle est acceptée et l'alternative est rejetée lorsque la valeur p (SIG) est supérieure au niveau de signification adopté dans l'étude.
Le tableau suivant présente le test de normalité réalisé à l'aide du test de **Kolmogorov-Smirnov** :

Tableau11 : Test de normalité.

Énoncé	Valeur de Z	**Niveau de signification**
Le rôle des réseaux informels dans le succès des startups en Algérie	0.241	0.249
L'influence de la culture locale sur l'entrepreneuriat en Algérie	0.119	0.274
Le questionnaire global	0.227	0.244

Source : Résultats du logiciel SPSS version 26

Les résultats du test de normalité de Kolmogorov-Smirnov, présentés dans le tableau n°11, permettent de vérifier la nature de la distribution des données collectées à travers les différentes dimensions du questionnaire. Ce test statistique a pour objectif de comparer la distribution empirique des données à une distribution théorique normale, afin de juger si les données suivent ou non une loi normale. Cette étape est essentielle dans toute démarche de traitement statistique, car elle conditionne le choix des techniques d'analyse à utiliser par la suite, notamment entre les tests paramétriques et non paramétriques.

Les résultats montrent que pour la dimension « Le rôle des réseaux informels dans le succès des startups en Algérie », la valeur de Z est de 0.241, avec une valeur de signification (p) de 0.249. Cette valeur p étant largement supérieure au seuil de signification retenu dans l'étude (généralement $\alpha = 0.05$), on accepte l'hypothèse nulle H_0 stipulant que les données suivent une distribution normale. Ainsi, la variable correspondant à cette dimension est distribuée normalement, ce qui justifie l'utilisation ultérieure d'outils statistiques paramétriques pour analyser cette composante.

De manière similaire, la deuxième dimension, à savoir « L'influence de la culture locale sur l'entrepreneuriat en Algérie », présente une valeur de Z égale à 0.119 et une valeur p de 0.274. Là encore, la valeur p dépasse largement le seuil de 0.05, ce qui confirme que les données relatives à cette dimension suivent également une distribution normale. Cette normalité suggère que les opinions des répondants sur l'impact des facteurs culturels sur l'activité entrepreneuriale sont réparties de façon équilibrée autour de la moyenne, sans déformation ni asymétrie excessive de la distribution.

En ce qui concerne le score global du questionnaire, la valeur de Z obtenue est de 0.227 avec une valeur de signification de 0.244. Cette dernière, bien supérieure à 0.05, confirme également la normalité de la distribution du score global. Cela signifie que l'ensemble des données recueillies à travers les différentes dimensions du questionnaire respecte les conditions d'une distribution normale, ce qui valide la robustesse de la structure du questionnaire et la cohérence globale des réponses des participants.

En résumé, les résultats du test de Kolmogorov-Smirnov montrent que toutes les dimensions de l'étude – qu'il s'agisse des réseaux informels, de la culture locale ou de l'outil global – présentent une distribution normale. Cette observation constitue un indicateur favorable quant à la qualité des données et permet de justifier l'adoption de méthodes d'analyse paramétriques dans les étapes suivantes de l'étude, telles que les analyses de corrélation de Pearson, les régressions linéaires ou les tests de comparaison de moyennes. En outre, la normalité des distributions traduit une certaine homogénéité dans les perceptions des répondants, ce qui renforce la crédibilité des résultats obtenus et confère une valeur explicative plus forte aux conclusions tirées de cette enquête.

Une seconde phase a visée **qualitative** a été mobilisée. Cette dernière prend la forme d'entretiens semi-directifs menée auprès de même échantillon ciblé de fondateurs de startups en Algérie.

L'objectif principal de cette phase qualitative est d'aller au-delà des simples corrélations statistiques afin de mettre en lumière les ressorts cachés des pratiques entrepreneuriales liées aux réseaux informels, en particulier dans leur dimension ambivalente : à la fois ressource pour surmonter les obstacles structurels, mais également vecteur potentiel de blocages à travers des logiques de rente et de clientélisme.

Le guide d'entretien élaboré (voir annexe n°3) a été construit autour de cinq axes : (i) l'accès aux opportunités et à l'environnement concurrentiel, (ii) les logiques de clientélisme et de favoritisme dans la prise de décision, (iii) l'impact de ces logiques sur l'innovation et la prise de risque entrepreneuriale, (iv) les stratégies de contournement et de résilience adoptées par les entrepreneurs face à ces obstacles, et enfin (v) la perception de la normalisation des pratiques informelles dans la culture entrepreneuriale locale. Ces thématiques permettent d'approfondir l'analyse en confrontant l'expérience vécue des acteurs aux cadres théoriques mobilisés, et de rendre compte de la tension entre contrainte institutionnelle et adaptation entrepreneuriale.

L'analyse des données qualitatives a été réalisée selon une **méthodologie inductive de type thématique** qui consiste à dégager, de manière progressive et systématique, des catégories récurrentes émergentes des discours recueillis. Cette méthode a permis de mettre en évidence des convergences et divergences dans les représentations des fondateurs interrogés, tout en révélant la manière dont ils perçoivent et intègrent les réseaux informels dans leur stratégie de développement. Les récits collectés ont ainsi permis de documenter la persistance de pratiques de rente et de clientélisme au sein de l'écosystème entrepreneurial algérien, et de mieux comprendre comment ces pratiques influencent concrètement la dynamique d'innovation.

Afin de vérifier notre première hypothèse de recherche qui stipule : **« Les startups constituent un moteur potentiel de diversification économique en Algérie, mais leur impact reste limité en raison d'un écosystème encore immature et de contraintes structurelles persistantes »,** sur le terrain nous mobiliserons une approche mixte qui combine l'analyse de contenu thématique couplée à une quantification systématique des données qualitatives et quantitatives.

Ce choix méthodologique s'inspire de la tradition interactionniste-validante décrite par Bardin, en articulant le sens subjectif (perception, obstacles, suggestions) et l'objectivation statistique (fréquence, pondération, distribution).

Pour se faire, un questionnaire est élaboré (voir annexe n°4) et adressé à un panel représentatif d'acteurs de l'écosystème algérien : incubateurs universitaires et régionaux, structures privées, consultants, et centres de recherche.

Les axes du questionnaire couvrent :

- Le cadre institutionnel et réglementaire.

- Les dispositifs de financement.

- La dynamique des réseaux (formels et informels).

- L'innovation, la numérisation et la logistique.

- Les principaux freins et leviers du développement des startups.

Après avoir vérifiés nos deux hypothèses empiriquement, nous passerons à effectuer une **étude comparative** entre l'écosystème dédié aux startups en Algérie avec d'autre expériences internationales développées ultérieurement dans la phase théorique de notre recherche en l'occurrence dans les pays ; Inde et le Brésil, ainsi que le Rwanda et le Nigeria, et dans l'objectif de :

☛ D'en tirer des renseignements sur ces modèles de succès pour l'Algérie.

☛Puis, de s'inspirer de ces modèles afin de proposer des recommandations portant sur les politiques publiques et les infrastructures nécessaires pour encourager les startups.

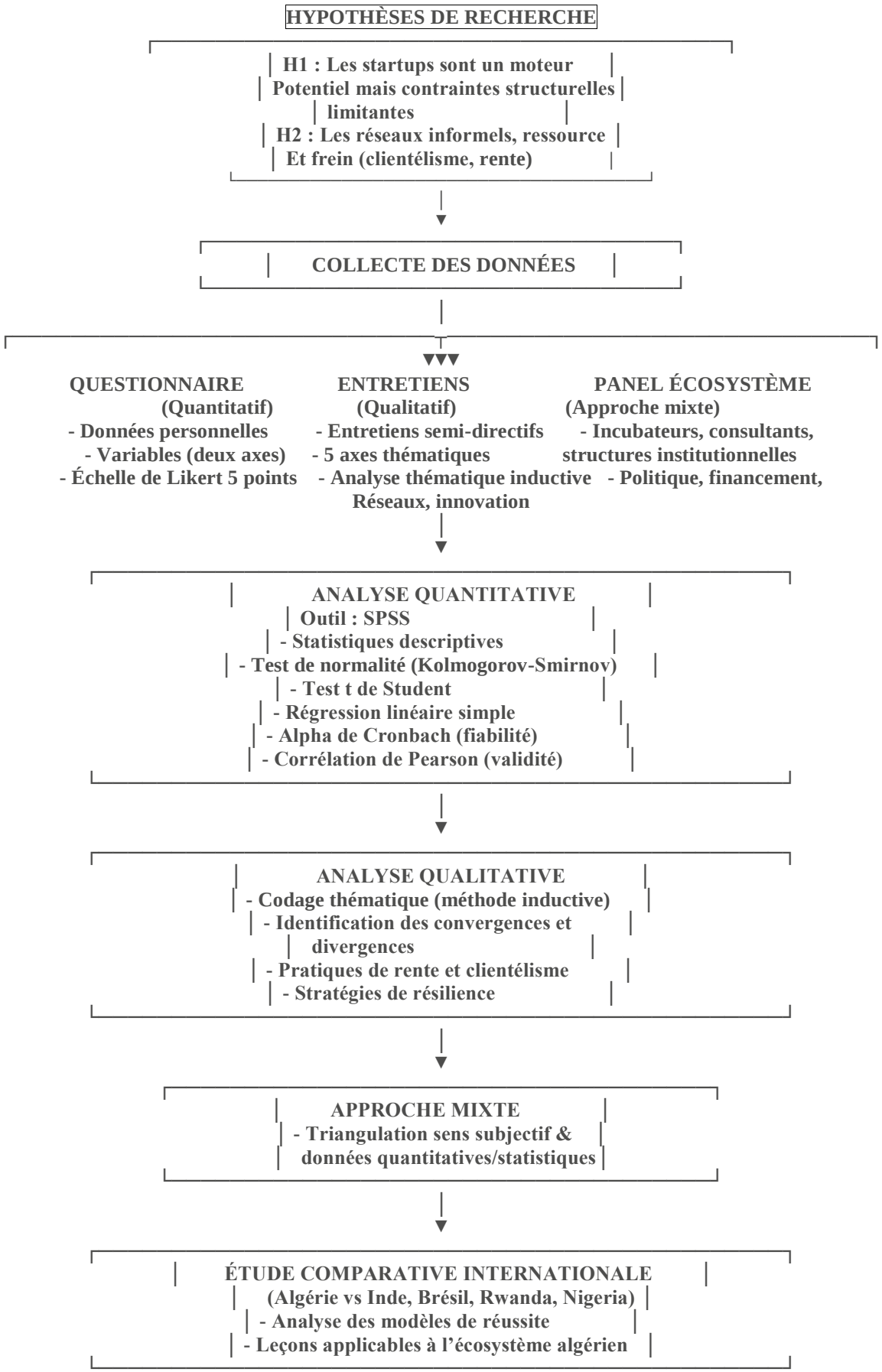
Enfin, à la base des contraintes identifiées que se soit dans la partie théorique et pratique liées à l'essor des startups en Algérie et plus pressement à l'écosystème dédiés à ces structures innovantes nous formulons des recommandations stratégiques visant à les surpasser à travers des :

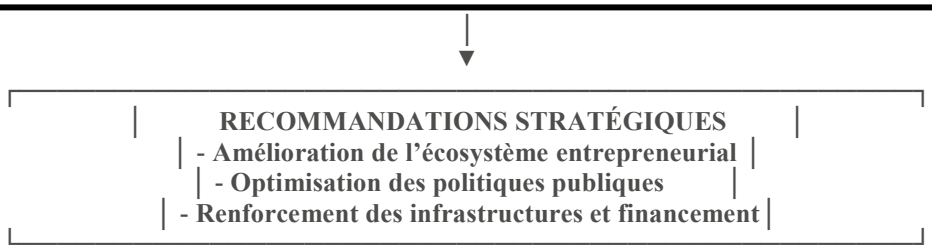
☛Propositions pour améliorer l'écosystème entrepreneurial des startups en Algérie.

☛ Suggestions pour optimiser les politiques publiques de soutien aux startups.

Le schéma suivant illustre un récapitulatif des outils et méthode d'analyse des données mobilisés dans cette étude.

Schéma 5 : Méthodologie de l'étude empirique.





Source : réalisé par nous-même.

1.3) Critères de sélection et échantillonnage

Dans le cadre de la réalisation de cette recherche, la constitution de l'échantillon a été pensée d'une façon à assurer une représentation et une pertinence vis à vie aux deux hypothèses de notre étude.

Ainsi, deux sous-échantillons ont été mobilisés, correspondant chacun à une hypothèse précise :

☛Echantillon relatif à la deuxième hypothèse :

Afin de tester notre deuxième hypothèse de recherche mentionné ultérieurement qui porte sur l'influence des réseaux de relation informels sur l'émergence des startups en Algérie, l'échantillon mobilisé comporte **50 entrepreneurs fondateurs de startups**. Leur profil présente une concentration démographique notable :

- 76% sont de sexe masculin,
- La majorité se situe dans la tranche d'âge 25-44 ans.
- Les secteurs concernés incluent la technologie, les services, l'agriculture et l'industrie.

Ce choix d'échantillon s'explique par deux justifications :

- Privilégier des acteurs directement impliqués dans l'expérience entrepreneuriale innovante ;
- Cibler des fondateurs susceptibles de témoigner de leur exposition aux contraintes structurelles et aux réseaux informels.

☛ Echantillon relatif à la première hypothèse :

Afin d'évaluer empiriquement notre première hypothèse de recherche qui postule que « Les startups constituent un moteur potentiel de diversification économique en Algérie, mais leur impact reste limité en raison d'un écosystème encore immature et de contraintes structurelles persistantes », nous avons administré un questionnaire en ligne via Google Forms, adresser à un ensemble de responsables d'incubateurs universitaires et privés, consultants en création de startups, et chercheurs, et nous avons obtenus **20 réponses de ces organisations actives au sein de l'écosystème entrepreneurial algérien.**

Cet échantillon inclut principalement des incubateurs universitaires et régionaux, mais aussi des structures hybrides ainsi que quelques acteurs privés. La répartition se caractérise par une diversité institutionnelle notable : chaque entité représente 5 % de l'échantillon, à l'exception des consultants en management qui totalisent 10 %.

Ce panel témoigne de la place prépondérante des universités et des grandes écoles dans l'organisation et le soutien de l'entrepreneuriat national, tout en mettant en avant une certaine ouverture vers l'inclusion progressive d'acteurs privés, de structures de recherche et de dispositifs hybrides. On note également un ancrage territorial élargi incluant Tizi-Ouzou, Bouira, Béjaïa, Constantine, Tipaza, Oran, Relizane ou encore Tlemcen. Cette pluralité territoriale donne une portée plus large à l'analyse, bien que la centralisation dans certaines zones universitaires reste manifeste.

D'un point de vue temporel, la majorité des organisations interrogées ont entre une et trois années d'existence (50 %), ce qui traduit la jeunesse institutionnelle de l'écosystème et confirme le caractère encore en construction de ces dispositifs.

Les structures de plus longue durée (au-delà de 5 ans) demeurent minoritaires, illustrant le caractère récent de la stratégie nationale d'accompagnement et de valorisation des initiatives entrepreneuriales.

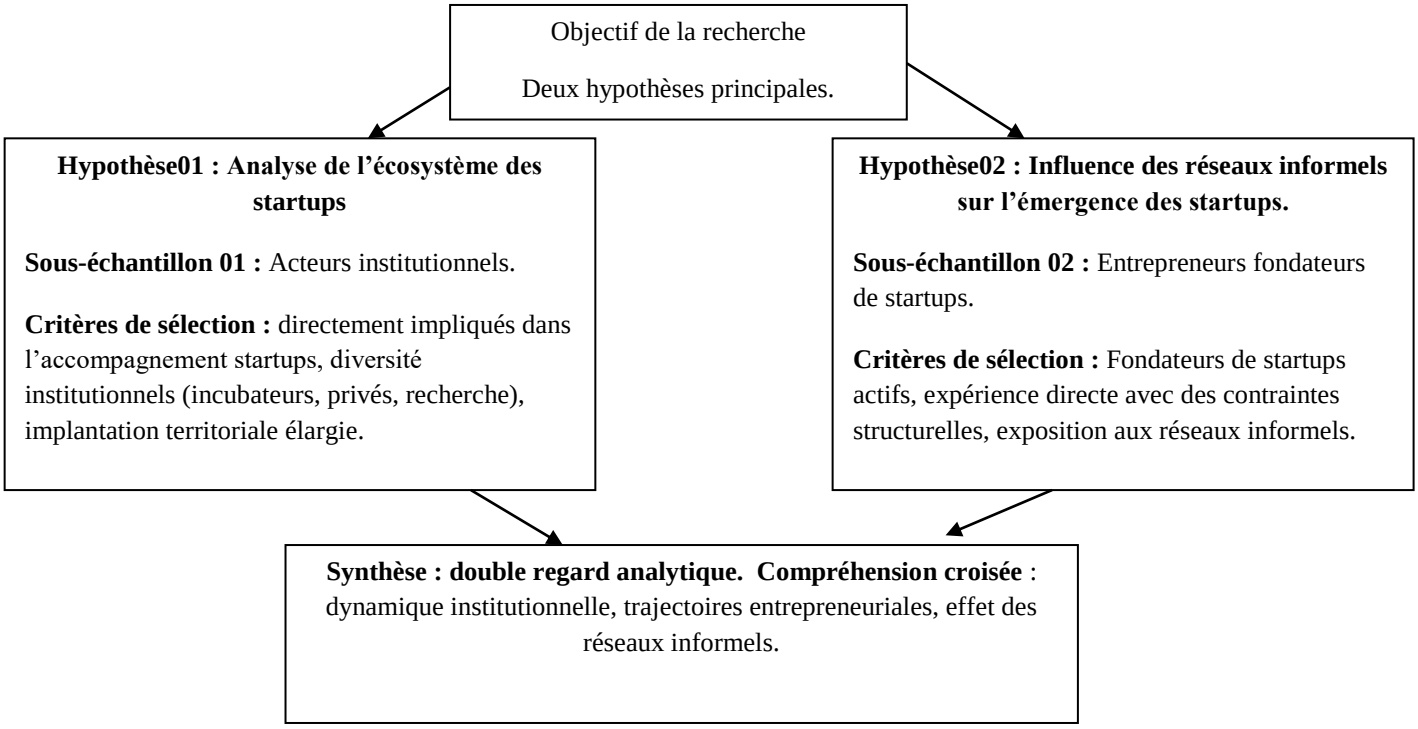
Ainsi, l'échantillon retenu pour cette première hypothèse reflète la diversité mais aussi la fragmentation de l'écosystème de soutien aux startups en Algérie, mettant en évidence la nécessité de renforcer les capacités de coordination et d'articulation entre acteurs.

La combinaison de ces deux sous-échantillons, d'une part centrée sur les structures d'accompagnement et d'autre part sur les startups elles-mêmes, fournit une base analytique robuste pour examiner les deux hypothèses de recherche.

En effet, l'un éclaire la dynamique institutionnelle et organisationnelle d'un écosystème entrepreneurial encore jeune et fragmenté ; l'autre met en évidence les trajectoires et les pratiques réelles des porteurs de projets. Ce double regard permet non seulement de comprendre l'ampleur et les limites actuelles du rôle des startups dans la diversification économique, mais aussi de mesurer comment les pratiques informelles – parfois nécessaires mais souvent contraignantes – façonnent l'émergence ou l'obstruction d'un entrepreneuriat réellement innovant en Algérie.

Le schéma suivant illustre un récapitulatif des critères de sélection et échantillonnage de recherche.

Schéma 6 : Critère de sélection et échantillonnage de la recherche.



Source : réalisé par nous-même.

1.4) Limites méthodologiques :

Comme toutes recherches en science sociale, ce présent travail n'échappe pas à certaines limites méthodologiques qui se manifestent à travers :

☛Représentativité limitée :

Le sous échantillon mobilisé afin de tester la deuxième hypothèse de notre étude qui porte sur l'influence des réseaux de relation informels sur l'émergence des startups en Algérie composé de cinquante (50) fondateurs de startups. Si ce nombre permet d'esquisser des tendances significatives, il ne saurait prétendre à une représentativité exhaustive du paysage entrepreneurial algérien, marqué par une grande hétérogénéité sectorielle, territoriale et générationnelle. De surcroît, la prédominance masculine au sein de l'échantillon accentue un biais de genre, réduisant la possibilité d'appréhender la spécificité des parcours de femmes entrepreneures, qui pourtant occupent une place croissante et méritent une attention analytique particulière.

☛ Disponibilité restreinte des données :

L'absence de bases de données consolidées et régulièrement actualisées sur les startups en Algérie constitue une contrainte majeure. Cette lacune en information systématisée limite les possibilités de comparaison avec d'autres études nationales ou internationales et contraint le chercheur à s'appuyer principalement sur des enquêtes de terrain élaborées ad hoc. Cette situation reflète le caractère encore émergent de l'écosystème entrepreneurial algérien et

souligne la nécessité d'initiatives institutionnelles visant à structurer la collecte et la diffusion des données relatives aux startups.

☛**Temporalité restreinte :**

La collecte des données a été réalisée dans une fenêtre temporelle de quatre mois, allant de décembre 2024 à avril 2025. Une telle durée, quoique suffisante pour recueillir des données significatives, ne permet pas d'appréhender l'évolution dynamique des startups sur le long terme, notamment en ce qui concerne des dimensions comme la résilience, la croissance progressive ou les effets différés des politiques de soutien. Ainsi, les résultats présentés doivent être compris comme une photographie contextuelle, offrant une analyse ponctuelle plutôt qu'une projection évolutive des trajectoires entrepreneuriales.

☛**Carence des travaux ultérieurs sur les réseaux informels :**

Une limite particulièrement notable concerne l'originalité du choix de variable centrale : l'étude des réseaux de relations informels et leur impact sur l'émergence des startups en Algérie. À notre connaissance, aucune recherche préalable n'a spécifiquement pris en compte cette dimension comme variable centrale d'analyse, ce qui accentue le caractère pionnier de la présente enquête. Cette absence de références directes constitue à la fois une contrainte méthodologique, en réduisant les possibilités de mobilisation comparative, et une force, en ouvrant un champ d'investigation inédit, susceptible de déclencher de nouvelles perspectives de recherche dans les années à venir.

Afin de limiter ces contraintes, une analyse critique des résultats obtenu notamment en ce qui concerne l'identification des contraintes liées à l'écosystème entrepreneurial des startups en Algérie en comparaison avec d'autres études empiriques réalisées dans des contextes similaires sera mené.

Dans ce sens, mêmes si les recherches concernant l'écosystème startups en Algérie sont vraiment limitées, en raison de la nouveauté de ce phénomène au sein du pays nous avons dénichés les suivantes :

•Khalile Sabrina, 2022, article académique : revue « La revue de développement et prospective, titre : Analyse de l'écosystème des startups en Algérie (État des lieux et perspectives), résultat principal : Cette étude met en évidence la prise de conscience croissante des pouvoirs publics quant aux insuffisances des dispositifs existants, l'importance d'adapter le cadre réglementaire, et le rôle-clé des incubateurs, accélérateurs et de la nécessité d'élargir les moyens de financement. Elle insiste aussi sur les faiblesses de l'écosystème : faible pénétration des TIC, absence de financement participatif, lourdeurs administratives et financement inadapté aux besoins des startups.

• Bouras Nassima, 2024, article académique : Revue algérienne d'économie et de gestion, titre : The startups ecosystem in Algeria : a dynamic and boomingenvironmen, résultat principal : es startups algériennes connaissent une croissance rapide grâce aux mesures de soutien et à l'évolution des lois. Cependant, le développement reste conditionné à la digitalisation de l'économie, à la généralisation de l'usage d'internet et à l'innovation. Il

existe un formidable potentiel, encore entravé par l'accès inégal aux ressources et la dépendance au financement étatique.

- Tagaoua Rabah, 2023, Article académique, Titre : Les Startups en Algérie, un axe stratégique à l'ère de l'orientation vers l'économie digitale, résultat principal : L'écosystème algérien évolue autour de l'objectif de diversification économique, les startups représentent un axe stratégique. L'étude montre que l'impact économique et social des startups est réel, mais signale aussi la persistance de contraintes liées à l'environnement digital, l'accès au financement et le développement d'une culture entrepreneuriale d'innovation.

- Djellal Ameur Nezha et KolielBengabou Houria, 2024, article académique : Les cahiers du CEDIMES, titre : Analyse de l'écosystème des start-ups en Algérie : opportunités et défis, résultat principal : Étude SWOT de l'écosystème ; elle met en avant le rôle moteur des pouvoirs publics, les défis du financement et les limites du marché interne et met en avant le besoin de structurer les dispositifs d'accompagnement pour maximiser le potentiel des startups algériennes.

2. Vérifications empiriques des hypothèses de recherches.

2.1) Influence des réseaux de relation informels sur l'émergence des startups

Premier axe : Données personnelles
Description statistique de l'échantillon de l'étude selon les informations générales

• **Sexe** : Nous avons recueilli les questionnaires et les avons classés selon le sexe. Les résultats obtenus sont les suivants :

Tableau12 : Répartition des membres de l'échantillon selon le sexe.

Sexe	Fréquence	Pourcentage %
Masculin	38	76,0
Féminin	12	24,0
Total	50	100

Source : Résultats du logiciel SPSS version 26

L'analyse de la variable « sexe » dans la description statistique de l'échantillon révèle une prédominance marquée des répondants de sexe masculin. En effet, sur un total de 50 questionnaires valides recueillis, 38 ont été complétés par des hommes, ce qui représente un pourcentage de 76 %, contre seulement 12 questionnaires remplis par des femmes, soit 24 %

de l'échantillon total. Cette répartition indique une forte représentation masculine dans l'étude.

Ce déséquilibre peut être interprété de plusieurs façons. D'une part, il peut refléter la réalité du terrain entrepreneurial en Algérie, où les hommes sont encore majoritairement présents dans la création et la gestion des startups, notamment dans les secteurs technologiques ou industriels souvent perçus comme masculins. Cette surreprésentation pourrait donc ne pas être un biais méthodologique, mais plutôt le reflet fidèle de la composition démographique du milieu entrepreneurial ciblé par cette recherche.

D'autre part, cette disparité pourrait aussi s'expliquer par des facteurs socioculturels qui influencent encore l'accès des femmes à l'entrepreneuriat, en particulier dans certaines régions où les normes traditionnelles freinent l'implication féminine dans la sphère économique. Le rôle des réseaux sociaux traditionnels et l'influence culturelle peuvent ici jouer un rôle important, en restreignant les opportunités d'expression ou de participation entrepreneuriale pour les femmes.

Sur le plan analytique, cette dominance masculine dans l'échantillon peut influencer l'interprétation des résultats, en particulier si des différences de perception existent entre les sexes en ce qui concerne les réseaux informels ou l'impact de la culture locale sur l'entrepreneuriat. Il serait donc pertinent, dans une étude complémentaire ou dans une analyse différentielle, d'examiner si les femmes perçoivent différemment ces facteurs et si leur représentation plus limitée modifie les tendances globales observées.

Enfin, bien que le déséquilibre soit notable, la taille totale de l'échantillon (50 répondants) permet tout de même d'obtenir une première lecture fiable des tendances générales, surtout si l'objectif est exploratoire. Cependant, pour renforcer la généralisabilité des résultats, une enquête future devrait chercher à atteindre une représentativité sexuée plus équilibrée, notamment en ciblant des femmes entrepreneures dans des secteurs diversifiés ou en milieu urbain et rural.

Figure n°1 : Répartition des membres de l'échantillon selon le sexe

Source : Résultats du logiciel EXCEL

• **Âge** : Nous avons recueilli les questionnaires et les avons classés selon l'âge. Les résultats obtenus sont les suivants :

Tableau13 : Répartition des membres de l'échantillon selon l'âge.

Âge	Fréquence	Pourcentage %
Moins de 18 ans	0	0

18 à 24 ans	1	2,0
25 à 34 ans	24	48,0
35 à 44 ans	25	50
45 à 54 ans	0	0
55 ans et plus	0	0
Total	50	100

Source : Résultats du logiciel SPSS version 26

L'analyse de la variable « âge » révèle une répartition très concentrée des répondants dans deux tranches d'âge spécifiques, à savoir « 25 à 34 ans » et « 35 à 44 ans ». En effet, 24 participants, soit 48 % de l'échantillon, appartiennent à la tranche des 25 à 34 ans, tandis que 25 participants (50 %) se situent dans la tranche des 35 à 44 ans. Les autres tranches d'âge, notamment « moins de 18 ans », « 18 à 24 ans », « 45 à 54 ans » et « 55 ans et plus », sont soit absentes, soit très faiblement représentées (un seul répondant dans la tranche 18 à 24 ans, soit 2 %).

Cette répartition traduit un profil démographique typique de l'écosystème des startups en Algérie, où la majorité des entrepreneurs sont des jeunes adultes ou des adultes en milieu de carrière. Ces catégories d'âge sont généralement caractérisées par une combinaison favorable de compétences, de motivation à l'innovation, de prise de risque modérée et de recherche d'indépendance professionnelle. Ce sont également les tranches d'âge les plus susceptibles de chercher activement à exploiter les opportunités entrepreneuriales, souvent encouragées par les politiques publiques de soutien à l'auto-emploi ou les incubateurs de jeunes entreprises.

L'absence totale de participants âgés de moins de 18 ans ou de plus de 44 ans peut s'expliquer de plusieurs manières. D'un point de vue méthodologique, il est probable que le ciblage de l'échantillon ait été orienté vers des structures entrepreneuriales récentes et actives, principalement constituées de fondateurs jeunes ou en début de maturité professionnelle. D'un point de vue contextuel, cela pourrait également refléter les réalités socioprofessionnelles en Algérie, où les plus jeunes ne disposent pas encore des ressources ni de l'autonomie nécessaires pour s'engager dans une activité entrepreneuriale, tandis que les plus âgés, souvent installés dans des postes stables ou en préretraite, sont moins enclins à initier des projets à risque.

Cette structure d'âge, très focalisée sur la période d'activité économique optimale, confère une certaine homogénéité générationnelle aux résultats de l'étude, ce qui peut être avantageux pour tirer des conclusions spécifiques à cette catégorie. Toutefois, cette homogénéité limite également la capacité de l'étude à évaluer l'effet de l'âge sur les perceptions ou les

comportements entrepreneuriaux, car la variabilité est trop faible pour permettre une comparaison intergénérationnelle pertinente.

En conclusion, cette répartition renforce la pertinence des données recueillies pour analyser les dynamiques entrepreneuriales des jeunes adultes en Algérie, tout en mettant en évidence une opportunité d'élargir la diversité des âges dans de futures études, afin d'évaluer plus finement les effets de l'expérience ou du cycle de vie sur les pratiques entrepreneuriales et l'usage des réseaux informels.

Figure n°2 : Répartition des membres de l'échantillon selon l'Age

Source : Résultats du logiciel EXCEL

Tableau14 : Secteur principal d'activité de votre startup

Réponses	Fréquence	Pourcentage %
Agriculture	3	6,0
Industrie (production, fabrication)	4	8,0
Technologie	30	60,0
Services (consulting, marketing, etc.)	13	26,0
Autre (précisez)	0	0
Total	50	100

Source : Résultats du logiciel SPSS version 26

L'analyse des données relatives au secteur principal d'activité des startups enquêtées révèle une prédominance notable du domaine technologique, qui représente à lui seul 60 % de l'échantillon, soit 30 répondants sur 50. Cette forte concentration dans le secteur technologique reflète l'évolution naturelle de l'écosystème entrepreneurial en Algérie, où les opportunités offertes par le numérique, les TIC, les solutions SaaS, les plateformes de services en ligne et les innovations digitales attirent un nombre croissant de jeunes porteurs de projets. Le faible coût relatif d'entrée, la flexibilité d'adaptation et le fort potentiel d'évolutivité expliquent en grande partie cette tendance.

En deuxième position, on trouve le secteur des services, avec 26 % des répondants (13 sur 50), ce qui illustre une autre facette dynamique de l'entrepreneuriat moderne : l'orientation vers les activités à forte valeur ajoutée immatérielle, comme le consulting, le marketing, la

formation ou les services aux entreprises. Ces activités, bien qu'exigeant un capital humain qualifié, sont souvent moins dépendantes d'un investissement matériel lourd et peuvent s'adapter rapidement aux besoins du marché local ou régional.

Le secteur industriel n'est représenté que par 4 répondants (8 %), ce qui traduit peut-être une certaine difficulté d'accès à ce type d'activité pour les jeunes entrepreneurs, souvent confrontés à des contraintes importantes telles que le manque de financement, les lourdeurs administratives ou l'insuffisance d'infrastructures adaptées. Cela peut aussi refléter un désintérêt relatif pour la production physique dans un contexte où les tendances mondiales se tournent de plus en plus vers les économies de la connaissance.

Quant au secteur agricole, il ne regroupe que 3 startups (6 %), ce qui pourrait sembler paradoxal dans un pays doté d'un potentiel agricole considérable. Ce faible taux peut s'expliquer par la perception persistante d'un secteur traditionnel, peu innovant, ou encore par les défis liés à l'accès à la terre, à l'eau et à la mécanisation moderne. Toutefois, il est à noter que l'agritech pourrait constituer un créneau stratégique d'avenir, si des passerelles sont construites entre innovation technologique et agriculture durable.

Enfin, aucun répondant n'a coché la catégorie « autre », ce qui témoigne d'une certaine standardisation des activités entrepreneuriales dans les quatre grandes catégories proposées. Cela peut aussi refléter une conception encore classique de l'entrepreneuriat dans le contexte algérien, avec une concentration dans les domaines les plus soutenus par les politiques publiques ou les plus facilement accessibles via les dispositifs de financement et d'accompagnement.

En résumé, ces résultats mettent en lumière une forte polarisation de l'entrepreneuriat des startups en Algérie autour du numérique et des services, au détriment des secteurs dits « traditionnels ». Cette orientation est cohérente avec les dynamiques globales, mais elle invite également à réfléchir à la manière de diversifier l'écosystème entrepreneurial et de soutenir davantage les initiatives industrielles et agricoles innovantes.

Figure n°3 : Secteur principal d'activité de votre startup

Source : Résultats du logiciel EXCEL

Tableau15 : Type de clientèle principale de votre startup

Réponses	Fréquence	Pourcentage %
Particuliers (consommateurs)	17	34,0
Entreprises (B2B)	28	56,0
Administration publique	5	10,0
o Autre (précisez)	0	0

Total	50	100

Source : Résultats du logiciel SPSS version 26

Les résultats relatifs au type de clientèle principale ciblée par les startups de l'échantillon montrent une prédominance claire du modèle B2B (Business to Business), avec 56 % des répondants (soit 28 sur 50) qui orientent leurs produits ou services vers d'autres entreprises. Cette orientation stratégique vers une clientèle professionnelle peut s'expliquer par plusieurs facteurs, notamment la stabilité relative des revenus issus des contrats interentreprises, la possibilité de partenariats à long terme, et la nature des solutions technologiques proposées, souvent mieux adaptées à des besoins professionnels complexes que ceux du grand public.

Le choix du modèle B2B traduit également une certaine maturité des entrepreneurs, qui cherchent à répondre à des besoins spécifiques du tissu économique local, en offrant des services comme la transformation digitale, le marketing numérique, les logiciels de gestion ou la sous-traitance spécialisée. Ce positionnement leur permet aussi de contourner les contraintes liées à la faiblesse du pouvoir d'achat des particuliers ou au manque de structuration de certains marchés de consommation.

En deuxième position, on trouve les startups qui s'adressent directement aux particuliers, représentant 34 % des réponses (17 sur 50). Ce segment B2C (Business to Consumer) reste attractif pour les entrepreneurs souhaitant lancer des produits ou services de consommation courante, notamment dans les domaines des applications mobiles, du e-commerce, de l'éducation ou du divertissement. Cependant, ce type de clientèle implique souvent des efforts plus importants en matière de marketing, de fidélisation et de logistique, ce qui peut constituer un frein pour des startups aux ressources limitées.

Enfin, seules 5 startups, soit 10 %, indiquent cibler principalement l'administration publique. Ce chiffre relativement bas peut être interprété comme un signe de la difficulté à accéder aux marchés publics, souvent perçus comme lourds sur le plan administratif, lents à mobiliser les paiements, et parfois peu ouverts à l'innovation. Toutefois, ce segment représente un potentiel important, notamment dans les domaines de la digitalisation des services publics, des plateformes de gestion ou des solutions de transparence, à condition que des passerelles efficaces soient mises en place entre les startups et les institutions étatiques.

Il est également révélateur qu'aucune des startups n'ait mentionné un autre type de clientèle que les trois proposées, ce qui reflète une structuration assez claire du marché cible dans l'écosystème entrepreneurial algérien. Ce constat montre que les jeunes entreprises orientent prioritairement leurs efforts vers des segments de clientèle bien définis, probablement en fonction de la lisibilité du marché, de l'accessibilité des clients potentiels et des perspectives de rentabilité.

Ainsi, l'analyse de cette répartition met en lumière une préférence stratégique pour le marché interentreprises, probablement perçu comme plus sécurisant et porteur à moyen terme. Ce

choix doit toutefois être accompagné par un renforcement des capacités commerciales et des compétences relationnelles, afin de fidéliser une clientèle professionnelle souvent exigeante et concurrentielle.

Figure n°4 : Type de clientèle principale de votre startup

Source : Résultats du logiciel EXCEL

Tableau16 : Date de création de votre startup

Réponses	Fréquence	Pourcentage %
Moins de 1 an	3	6,0
1 à 3 ans	18	36,0
4 à 5 ans	13	26,0
Plus de 5 ans	16	32,0
Total	50	100

Source : Résultats du logiciel SPSS version 26

L'analyse des données relatives à la date de création des startups révèle une répartition relativement équilibrée entre les différentes tranches d'ancienneté, ce qui témoigne de la diversité des stades de développement au sein de l'échantillon. La majorité des startups, soit 36 % (18 sur 50), ont été créées depuis 1 à 3 ans. Cette donnée est significative, car elle reflète une dynamique entrepreneuriale relativement récente, souvent portée par des dispositifs d'encouragement nationaux, des incubateurs, ou des appels à projets lancés ces dernières années. Ces entreprises en phase de lancement ou de stabilisation font face à des défis majeurs, tels que la structuration de l'équipe, l'accès au financement, la mise sur le marché du produit et la recherche d'un modèle économique viable.

Les startups ayant entre 4 et 5 ans d'ancienneté représentent 26 % de l'échantillon, soit 13 répondants. Cette tranche d'âge correspond généralement à une étape de consolidation, où l'entreprise est supposée avoir dépassé les premières difficultés liées à la phase d'amorçage, et commence à renforcer sa position sur le marché. À ce stade, les enjeux tournent souvent autour de l'optimisation des processus, de l'expansion commerciale, et parfois de l'internationalisation ou de la levée de fonds plus conséquente.

Fait notable, 32 % des startups interrogées (16 sur 50) déclarent avoir plus de 5 ans d'existence. Cela montre que près d'un tiers des startups ont réussi à se maintenir au-delà du cap critique des cinq premières années, généralement considéré comme un indicateur de

pérennité. Cette longévité peut témoigner d'une bonne résilience face aux contraintes de l'environnement économique algérien, ainsi que d'une capacité d'adaptation et d'innovation soutenue. Ces entreprises plus expérimentées peuvent également jouer un rôle important dans l'écosystème local en tant que mentors, partenaires ou modèles de réussite.

En revanche, seulement 6 % des entreprises (3 sur 50) ont moins d'un an d'existence. Ce chiffre relativement faible peut être interprété de deux manières : soit il y a un ralentissement récent dans la création de nouvelles startups, probablement dû à un contexte économique incertain ou à un essoufflement des politiques d'incubation ; soit les jeunes startups ne sont pas encore suffisamment structurées pour participer à des enquêtes ou se considérer comme représentatives du tissu entrepreneurial. Cela pose la question de l'accompagnement effectif des porteurs de projets dans les tout premiers mois suivant la création, une période particulièrement sensible qui conditionne fortement les chances de survie de l'entreprise.

Dans l'ensemble, cette diversité en termes d'ancienneté confère une richesse analytique à l'étude, en permettant d'observer les réalités entrepreneuriales à différents niveaux de maturité. Elle souligne aussi l'importance d'adapter les politiques publiques et les mécanismes de soutien en fonction des besoins spécifiques de chaque stade de développement, depuis la création jusqu'à la croissance durable.

Figure n°5 : Date de création de votre startup

Source : Résultats du logiciel EXCEL

Tableau17 : Niveau d'étude du fondateur de la startup

Réponses	Fréquence	Pourcentage %
Pas de diplôme	1	2,0
Diplôme secondaire	0	0
Diplôme universitaire (licence, maîtrise, etc.)	47	94,0
Doctorat	2	4,0
Total	50	100

Source : Résultats du logiciel SPSS version 26

Les résultats relatifs au niveau d'étude des fondateurs des startups montrent une forte concentration de diplômés universitaires parmi l'échantillon, ce qui reflète une tendance intéressante dans l'écosystème entrepreneurial actuel en Algérie. En effet, 94 % des

fondateurs (47 sur 50) possèdent un diplôme universitaire, que ce soit une licence, une maîtrise ou un autre titre équivalent. Cette donnée suggère que l'entrepreneuriat en Algérie est largement dominé par des individus ayant une formation académique élevée, ce qui pourrait être lié à l'aspiration croissante des jeunes diplômés à créer leurs propres entreprises face à un marché du travail souvent saturé. De plus, cela pourrait également refléter une meilleure compréhension des dynamiques économiques et des outils nécessaires pour lancer une entreprise, tels que les compétences en gestion, en marketing et en finance, acquises durant leur parcours académique.

Le faible pourcentage de fondateurs sans diplôme universitaire, seulement 2 % (1 sur 50), est également révélateur d'une certaine élite éducative parmi les entrepreneurs. Cela pourrait indiquer que l'entrepreneuriat en Algérie est de plus en plus accessible à ceux ayant bénéficié d'une formation supérieure. En revanche, cette donnée soulève la question de l'inclusivité de l'entrepreneuriat, notamment pour ceux qui n'ont pas eu l'opportunité de poursuivre des études universitaires. Bien qu'ils soient peu nombreux, ceux qui n'ont pas de diplôme pourraient néanmoins avoir trouvé leur place dans des secteurs nécessitant moins de qualifications académiques formelles, mais plutôt des compétences pratiques ou spécifiques au domaine.

Une autre observation pertinente est que seulement 4 % des fondateurs (2 sur 50) détiennent un doctorat, ce qui est un chiffre relativement bas. Cela pourrait indiquer que, bien que les niveaux d'éducation supérieurs soient largement représentés, le niveau académique le plus élevé, comme le doctorat, est moins lié à l'entrepreneuriat dans le secteur des startups. Ce phénomène pourrait être dû à plusieurs facteurs, tels que la spécialisation des doctorants dans des domaines plus académiques ou scientifiques, moins orientés vers la création d'entreprises commerciales. Toutefois, il est important de noter que le doctorat est un diplôme de spécialisation qui peut également contribuer à l'innovation et à l'entrepreneuriat dans des secteurs spécifiques comme les technologies, la biotechnologie ou la recherche.

Dans l'ensemble, ces résultats révèlent que l'entrepreneuriat en Algérie est en grande partie porté par des individus ayant un niveau d'éducation élevé, en particulier des diplômés universitaires, ce qui met en évidence l'importance de l'accès à l'éducation dans le développement de l'écosystème entrepreneurial. Cela soulève également des questions sur la nécessité de rendre l'entrepreneuriat plus inclusif et accessible à ceux qui n'ont pas eu l'opportunité de poursuivre des études supérieures, afin de diversifier et renforcer l'ensemble du tissu entrepreneurial national.

Figure n°6 : Niveau d'étude du fondateur de la startup

Source : Résultats du logiciel EXCEL

Tableau18 : Votre startup a-t-elle obtenu le label "startup" attribué par les autorités compétentes ?

Réponses	Fréquence	Pourcentage %

Oui	31	62,0
Non	17	35,0
En cours de demande	2	3,0
Total	50	100

Source : Résultats du logiciel SPSS version 26

Les résultats relatifs à l'obtention du label "startup" attribué par les autorités compétentes indiquent une majorité d'entreprises ayant déjà obtenu ce label, ce qui souligne l'engagement des startups en Algérie à s'aligner avec les critères officiels et à bénéficier des avantages associés. En effet, 62 % des fondateurs (31 sur 50) ont confirmé que leur startup avait déjà obtenu le label "startup", ce qui peut être interprété comme un signe positif de la reconnaissance officielle de leur activité entrepreneuriale. Cette reconnaissance par les autorités compétentes peut offrir divers avantages, tels que des exonérations fiscales, des subventions, ainsi qu'une meilleure visibilité et crédibilité sur le marché. Il est donc possible que ces entrepreneurs aient vu dans l'obtention de ce label un levier stratégique pour stimuler la croissance de leur entreprise.

Cependant, 35 % des répondants (17 sur 50) indiquent que leur startup n'a pas encore obtenu ce label, ce qui pourrait refléter plusieurs réalités. Il est possible que ces entreprises ne remplissent pas encore les critères nécessaires pour l'obtention du label ou qu'elles n'aient pas entrepris la démarche administrative pour l'obtenir. Cette absence de label pourrait également affecter leur capacité à bénéficier de certaines aides ou à attirer des investissements, car le label "startup" est souvent perçu comme un gage de sérieux et de potentiel de croissance. Les entreprises qui n'ont pas encore obtenu ce label peuvent rencontrer des obstacles administratifs ou juridiques dans le processus, ou encore préférer ne pas s'engager dans ce type de démarche à ce stade de leur développement.

Enfin, 3 % des fondateurs (2 sur 50) déclarent que leur demande est en cours, ce qui montre qu'il y a une volonté croissante parmi les entrepreneurs de se conformer aux normes et de bénéficier des avantages associés à ce statut officiel. Ce chiffre relativement faible pourrait indiquer que, bien que la plupart des entrepreneurs aient déjà obtenu ce label, certains attendent encore de remplir certaines conditions ou sont en attente d'une réponse officielle.

Dans l'ensemble, ces résultats mettent en lumière une forte tendance parmi les startups à chercher à obtenir le label officiel, soulignant la reconnaissance institutionnelle comme un facteur important dans la stratégie de développement des jeunes entreprises en Algérie. Toutefois, un pourcentage non négligeable de fondateurs reste en dehors de ce cadre, ce qui pourrait indiquer des barrières administratives ou des priorités autres que l'obtention du label, selon les spécificités de chaque startup.

Figure n°7 : Votre startup a-t-elle obtenu le label "startup" attribué par les autorités compétentes ?

Source : Résultats du logiciel EXCEL

Tableau19 : Effectif actuel de votre startup.

Réponses	Fréquence	Pourcentage %
1 à 5 employés	13	26,0
6 à 10 employés	24	48,0
11 à 50 employés	19	20,0
Plus de 50 employés	3	6,0
Total	50	100

Source : Résultats du logiciel SPSS version 26

Les résultats relatifs à l'effectif actuel des startups montrent une diversité importante dans la taille des entreprises, ce qui reflète les différentes étapes de développement des startups en Algérie.

Tout d'abord, 48 % des startups (24 sur 50) comptent entre 6 et 10 employés. Cela peut indiquer que la majorité des startups sont encore dans une phase de croissance où elles commencent à se structurer et à recruter des talents pour soutenir leurs activités. Ce nombre d'employés est souvent suffisant pour permettre une certaine spécialisation des tâches tout en restant flexible et agile, caractéristiques typiques des jeunes entreprises.

Ensuite, 26 % des startups (13 sur 50) emploient entre 1 et 5 personnes. Ces entreprises sont probablement dans une phase de démarrage ou de phase précoce, où les fondateurs et un petit nombre d'employés jouent un rôle clé dans le développement de la startup. Les startups de cette taille peuvent souvent être plus réactives aux changements du marché, mais elles peuvent aussi rencontrer des défis en termes de charge de travail et de gestion de l'expansion à mesure qu'elles se développent.

Un autre groupe important, 20 % des startups (10 sur 50), emploie entre 11 et 50 personnes. Ces entreprises sont probablement déjà bien établies, avec des produits ou services en phase de maturation, nécessitant plus de ressources humaines pour faire face à la demande croissante. Un effectif de cette taille permet généralement de diversifier les fonctions et de créer des départements spécifiques, ce qui peut améliorer l'efficacité opérationnelle.

Enfin, 6 % des startups (3 sur 50) comptent plus de 50 employés. Cela indique que ces entreprises ont réussi à se développer à une échelle significative, avec des besoins

opérationnels suffisamment importants pour justifier un effectif plus large. Elles sont probablement dans une phase de forte expansion et peuvent bénéficier d'une gestion plus structurée, avec des équipes dédiées à la production, au marketing, à la gestion des ressources humaines, etc.

En résumé, les résultats indiquent une grande variété dans la taille des startups, allant des micro-entreprises à des entreprises de taille moyenne. Les startups les plus nombreuses se trouvent dans une phase de croissance rapide avec un effectif de 6 à 10 employés. Cela montre que de nombreuses startups en Algérie cherchent à se structurer et à recruter du personnel pour soutenir leur développement, tout en restant relativement petites comparées à des entreprises plus établies. Ces données peuvent également fournir un aperçu utile sur les défis auxquels ces entreprises font face, notamment en termes de gestion des ressources humaines et de maintien de la flexibilité tout en poursuivant leur croissance.

Figure n°8 : Effectif actuel de votre startup

Source : Résultats du logiciel EXCEL

Description statistique des variables de l'étude

Tableau 20 : Analyse du degré d'approbation concernant le rôle des réseaux informels dans le succès des startups en Algérie

N°	Énoncés	Moyenne	Écart type	Importance relative	Degré d'approbation	Classement
1	Dans quelle mesure les contacts personnels (amis, famille, collègues) ont-ils contribué à l'obtention de financements pour votre startup ?	3,72	0,88	0,74	Bonne	2
2	Par l'intermédiaire de vos contacts personnels, avez-vous pu obtenir des ressources clés pour le développement de votre startup (financement, équipements, conseils, etc.) ?	3,10	1,11	0,62	Moyenne	14
3	Dans quelle mesure avez-vous utilisé des réseaux informels (amis, famille, investisseurs privés, etc.) pour financer ou soutenir le lancement de votre startup, en comparaison avec des aides ou subventions publiques ?	3,32	1,11	0,66	Moyenne	12
4	Les relations avec votre entourage (famille, amis, collègues) influencent-elles vos décisions stratégiques pour l'entreprise ?	3,32	1,23	0,66	Moyenne	12
5	Estimez-vous que les réseaux informels sont plus efficaces pour résoudre des problèmes urgents que les institutions officielles (banques, organismes de financement, administrations publiques) ?	3,70	0,95	0,74	Bonne	3
6	Dans quelle mesure les partenaires d'affaires identifiés grâce à vos contacts personnels ont-ils contribué à la réussite de votre startup ?	3,52	1,03	0,7	Bonne	7
7	Utilisez-vous les réseaux informels pour recruter des employés ou trouver des prestataires de services ?	3,40	1,06	0,68	Bonne	10

8	Dans quelle mesure utilisez-vous les réseaux sociaux comme principal moyen de communication avec vos clients ?	3,42	1,16	0,68	Bonne	11
9	Pourquoi avez-vous choisi les réseaux sociaux numériques comme plateforme de communication pour votre startup ?	3,76	1,00	0,75	Bonne	1
10	Dans quelle mesure estimez-vous que les réseaux sociaux favorisent la création de relations de confiance avec vos clients ?	3,50	0,93	0,7	Bonne	8
11	Estimez-vous que les réseaux sociaux sont un outil efficace pour la promotion de vos produits/services ?	3,68	0,91	0,74	Bonne	4
12	Quels types de contenus publiez-vous principalement sur les réseaux sociaux pour attirer des clients ?	3,66	0,87	0,73	Bonne	6
13	Estimez-vous que les réseaux informels sont utilisés de manière plus intensive dans certaines régions d'Algérie que dans d'autres	3,68	0,93	0,74	Bonne	5
14	L'absence d'accès à des financements ou à des aides publiques a-t-elle limité vos choix ou stratégies de développement, ou avez-vous trouvé des alternatives via des réseaux informels ?	3,36	1,10	0,67	Moyenne	10
15	Pensez-vous que les réseaux informels sont essentiels pour réussir en affaires en Algérie ?	3,24	1,07	0,65	Moyenne	13
Total		3.48	0.10	0.76	Bonne	

Source : Résultats du logiciel SPSS version 26

Les résultats de l'analyse du degré d'approbation concernant le rôle des réseaux informels dans le succès des startups en Algérie sont présentés dans le tableau ci-dessus. Il est évident que les réseaux informels jouent un rôle significatif dans le développement des startups, comme l'indiquent les réponses des participants à l'enquête.

Tout d'abord, en observant les moyennes des réponses, on remarque que la majorité des énoncés obtient des scores élevés, ce qui signifie que les réseaux informels sont perçus positivement par les fondateurs de startups. Le score moyen global est de 3,48 sur 5, avec un écart-type de 0,10, ce qui indique une certaine homogénéité dans les perceptions des participants. Cela suggère que les réseaux informels sont considérés comme une ressource essentielle pour la réussite des startups, bien que certaines perceptions varient légèrement.

L'énoncé le mieux classé est celui concernant l'utilisation des contacts personnels pour l'obtention de financements pour la startup, avec une moyenne de 3,72 et un écart-type de 0,88. Ce résultat reflète l'importance des relations personnelles (amis, famille, collègues) dans le financement des startups. Cela suggère que, pour une grande majorité des répondants, les réseaux informels sont cruciaux pour la levée de fonds nécessaires au démarrage ou à l'expansion de l'entreprise. Ce résultat est significatif, car il indique que les entrepreneurs préfèrent souvent chercher des financements à travers des relations informelles plutôt que de s'en remettre exclusivement à des institutions financières formelles.

Les résultats montrent également que les réseaux sociaux sont perçus comme des outils puissants pour la communication et la promotion des produits/services des startups. En effet,

l'énoncé sur l'utilisation des réseaux sociaux comme principal moyen de communication avec les clients obtient une moyenne élevée de 3,76, ce qui place cette question en tête du classement. Cela montre que les fondateurs de startups reconnaissent l'importance de l'engagement en ligne pour atteindre et maintenir des relations avec les clients. En outre, les réseaux sociaux sont perçus comme favorisant la création de relations de confiance, avec une moyenne de 3,50, ce qui illustre leur rôle central dans le renforcement de la crédibilité de la startup aux yeux des clients.

Il est également intéressant de noter que la question de savoir si l'absence d'accès à des financements ou à des aides publiques a limité les choix ou stratégies de développement reçoit une moyenne de 3,36. Ce score montre que bien que les financements publics soient parfois perçus comme insuffisants, les fondateurs de startups ont la capacité de trouver des alternatives par le biais des réseaux informels, ce qui peut être un atout majeur pour la pérennité des jeunes entreprises.

Les résultats révèlent également que les contacts personnels jouent un rôle clé non seulement pour obtenir des financements, mais aussi pour trouver des ressources essentielles comme des équipements, des conseils ou des partenaires d'affaires. Par exemple, l'énoncé "Les partenaires d'affaires identifiés grâce à vos contacts personnels ont-ils contribué à la réussite de votre startup ?" obtient une moyenne de 3,52, ce qui souligne l'impact positif des relations informelles sur le développement des entreprises.

Enfin, en ce qui concerne les différences régionales dans l'utilisation des réseaux informels, l'énoncé indiquant que "les réseaux informels sont utilisés de manière plus intensive dans certaines régions d'Algérie que dans d'autres" obtient une moyenne de 3,68. Ce résultat suggère que les fondateurs perçoivent une disparité dans l'utilisation de ces réseaux en fonction de la localisation géographique, ce qui pourrait être lié à des différences culturelles, économiques ou sociales.

En somme, les réseaux informels jouent un rôle prépondérant dans le succès des startups en Algérie. Les résultats montrent que les entrepreneurs valorisent fortement ces réseaux pour l'accès à des ressources essentielles telles que le financement, le soutien stratégique, et la création de relations de confiance avec les clients. Les entrepreneurs ont tendance à recourir aux contacts personnels et aux réseaux sociaux comme principaux leviers pour leur réussite, en particulier dans un contexte où l'accès aux financements institutionnels reste un défi. L'approbation générale pour les réseaux informels est donc évidente, et cette approche se révèle être une composante cruciale de la stratégie entrepreneuriale en Algérie.

Tableau 21 : Analyse du degré d'approbation concernant l'influence de la culture locale sur l'entrepreneuriat en Algérie

N°	Énoncés	Moyenne	Écart type	Importance relative	Degré d'approbation	Classement

1	Dans quelle mesure avez-vous suivi une formation académique en entrepreneuriat ou dans un domaine lié à votre startup ?	3,86	0,94	0,77	Bonne	1
2	Estimez-vous que votre formation académique vous a bien préparé à créer et gérer une startup ?	3,36	1,00	0,67	Bonne	16
3	Avez-vous rencontré des difficultés spécifiques liées à un manque de formation académique dans la création de votre startup ?	3,52	0,99	0,7	Bonne	8
4	Les universités ou institutions académiques en Algérie offrent-elles suffisamment de ressources et d'opportunités pour encourager la création de startups ?	3,24	1,04	0,65	Moyenne	18
5	Les contacts établis au sein de votre université ont-ils facilité le développement de votre startup ?	3,54	0,97	0,71	Bonne	7
6	Les valeurs familiales et communautaires influencent-elles vos choix d'affaires ?	3,54	0,90	0,71	Bonne	7
7	Les traditions locales influencent-elles la manière dont vous gérez votre startup	3,68	1,01	0,74	Bonne	3
8	Prenez-vous souvent des décisions d'affaires en concertation avec votre famille ou des proches ?	3,40	0,88	0,68	Bonne	15
9	La culture locale vous pousse-t-elle à privilégier des relations d'affaires à long terme, basées sur la confiance, plutôt que des transactions rapides ?	3,40	0,90	0,68	Bonne	14
10	L'innovation dans votre entreprise est-elle influencée par des pratiques traditionnelles ou modernes ?	3,34	0,96	0,67	Moyenne	17
11	Dans quelle mesure la famille joue-t-elle un rôle dans la gestion de votre startup ?	3,60	0,90	0,72	Bonne	5
12	Avez-vous déjà ressenti des pressions sociales pour adopter des pratiques d'affaires spécifiques en raison de la culture locale ?	3,40	0,92	0,68	Bonne	12
13	Pensez-vous que la culture locale rend l'entrepreneuriat plus difficile ou plus facile ?	3,40	1,04	0,68	Bonne	13
14	Dans quelle mesure estimez-vous que la culture des grandes entreprises en Algérie influence négativement l'innovation et le développement des petites entreprises ?	3,48	0,90	0,7	Bonne	10
15	Avez-vous l'impression que les grandes entreprises bénéficient d'un meilleur accès au financement que les petites entreprises ou startups en Algérie ?	3,50	1,05	0,7	Bonne	9
16	Estimez-vous que les politiques gouvernementales en Algérie soutiennent davantage les grandes entreprises que les petites entreprises ou startups ?	3,62	0,87	0,72	Bonne	4
18	Les procédures administratives et réglementaires en Algérie favorisent-elles davantage les grandes entreprises que les petites entreprises ou startups ?	3,46	1,05	0,69	Bonne	11
19	Les procédures administratives et réglementaires en Algérie favorisent-elles davantage les grandes entreprises que les petites entreprises ou startups ?	3,78	0,86	0,76	Bonne	2
Total :		**3.50**	**0.06**	**0.70**	Bonne	

Source : Résultats du logiciel SPSS version 26

L'examen approfondi du tableau n°21 relatifs à l'influence de la culture locale sur l'entrepreneuriat en Algérie, met en lumière plusieurs dynamiques majeures, tant positives que restrictives, tel que le reflétant les scores moyens recueillis auprès des entrepreneurs créateurs des startups interrogés, à savoir :

☛**Formation académique un socle utile mais perçu comme partiellement adapté :** l'item relatif à la fréquence **la formation académique suivie** dans le domaine entrepreneurial (« dans quelle mesure avez-vous suivi une formation académique en entrepreneuriat ou dans un domaine lié à votre startup ? ») affiche une moyenne notable de 3,86 et se positionne en tête de classement (1/20), signifiant que la majorité des répondants reconnaît l'importance de la formation reçue pour le lancement de leur projet entrepreneurial. Toutefois, la question « estimez-vous que votre formation académique vous a bien préparé à créer et gérer une startup ? » obtient une moyenne inférieure (3,36) et un rang bien moins favorable (16/20), ce qui traduit une certaine insatisfaction quant à la pertinence et à l'adéquation des programmes actuels avec les exigences réelles du terrain. Cette perception s'accompagne d'un constat équivoque concernant les **ressources et opportunités offertes par les universités** (3,24 ; 18/20), suggérant le besoin de renforcer le rôle des institutions académiques pour soutenir l'innovation et la création de startups.

☛**Une influence familiale et communautaire persistante :** Les répondants soulignent également le **poids des valeurs familiales et communautaires** dans leurs prises de décision entrepreneuriales (« Les valeurs familiales et communautaires influencent-elles vos choix d'affaires ? » : moyenne de 3,54, classée 7/20), ainsi que l'importance des traditions locales dans les pratiques de gestion (3,68 ; 3/20). Si ces éléments témoignent d'un enracinement culturel fort, ils peuvent également, selon certains, constituer un frein à l'introduction de pratiques innovantes. L'influence des sphères privées ressort à travers la question sur la concertation familiale dans la prise de décision (3,40 ; 15e place), tout comme l'impact des traditions sur l'innovation (3,34 ; 17e place), montrant ainsi un équilibre parfois fragile entre modernité managériale et maintien des normes locales.

☛**Un environnement institutionnel perçu comme peu favorable pour les startups :** L'analyse des réponses concernant l'**accès aux ressources et le traitement institutionnel** met en évidence un sentiment de disparité : les répondants expriment l'impression que les grandes entreprises bénéficient d'avantages structurels significatifs, tant au niveau du financement (3,50 ; 9/20) qu'en ce qui concerne le soutien des politiques gouvernementales (3,62 ; 4/20) et la facilité administrative (3,78 ; 2/20). Cette perception d'un environnement institutionnel inégal fragilise la dynamique entrepreneuriale des startups et en accentue la marginalisation face aux grands groupes.

☛**Une pression sociale et culturelle persistante :** Les résultats relatifs à la **pression sociale** (3,40 ; 12/20) et à la difficulté ressentie face à la culture locale pour entreprendre (3,40 ; 13/20) évoquent la permanence de normes sociales susceptibles de limiter l'initiative et

l'autonomie individuelle des entrepreneurs. Cette réalité est renforcée par les scores élevés attribués à l'influence de la famille dans la gestion de la startup (3,60 ; 5/20) et aux défis rencontrés dans le secteur d'activité (3,56 ; 6/20).

Conclusion synthétique et critique

Au total, le score moyen global de 3,50 reflète une perception ambivalente : si les entrepreneurs algériens reconnaissent l'utilité du capital social, des réseaux familiaux et de la formation dans leur parcours, ils expriment aussi des réserves quant à l'adaptation du système éducatif, à l'impact des traditions et à la concurrence institutionnelle des grandes entreprises. Ces résultats permettent de conclure que, malgré de nombreux efforts, la culture locale et l'environnement institutionnel algérien imposent encore des contraintes — parfois invisibles mais tangibles — à l'émergence de startups innovantes et dynamiques.

Vérification de la deuxième hypothèse de recherche et discussion des résultats

- Hypothèse 2 : Les réseaux informels, bien qu'apportant une alternative aux difficultés d'accès aux ressources formelles, peuvent freiner l'émergence d'un entrepreneuriat innovant en favorisant des pratiques de rente et de clientélisme.

Afin de tester cette hypothèse, nous avons adopté une démarche en deux temps : une analyse quantitative par corrélation et régression linéaire (pour évaluer la première partie de l'hypothèse), complétée ultérieurement par une enquête qualitative ciblée pour explorer ses aspects plus fins relatifs à la rente et au clientélisme dans le contexte entrepreneurial algérien.

A) Résultats quantitatifs –première partie de l'hypothèse :

Premièrement : Test de validité de l'hypothèse 2

Pour tester la validité de cette hypothèse, des méthodes statistiques appropriées ont été utilisées, à savoir la corrélation comme première étape pour découvrir la force et le type de relation entre Les réseaux informels et L'émergence d'un entrepreneuriat innovant, puis la régression comme deuxième étape pour connaître l'effet de la variable indépendante sur la variable dépendante.

Tableau22 : Résultats de l'analyse de régression linéaire simple pour l'hypothèse 2

Résultats de l'analyse de la relation entre les réseaux informels sur l'émergence d'un

entrepreneuriat innovant					
Corrélation de Pearson R			**0.518**		**Les réseaux informels**
sig			**0.000**		
Résultats de l'analyse de régression simple pour mesurer l'impact les réseaux informels sur l'émergence d'un entrepreneuriat innovant					
Le coefficient de détermination R^2)0.268 (Erreur standard de l'estimation0.22693					
Valeur F : (17.571) 0.000 Signification					
Signification T	**Valeur T**	**Betaβ**	**SE**	**B**	**Variables**
0.000	**7.648**		**0.315**	**2.407**	**Constante**
0.000	**4.192**	**0.518**	**0.079**	**0.333**	**L'émergence d'un entrepreneuriat innovant**

Source : Résultats du logiciel SPSS version 26

Les résultats présentés dans le tableau n°22 font état d'une analyse de régression linéaire simple effectuée pour tester l'hypothèse 2, à savoir que les réseaux informels, tout en constituant une alternative aux difficultés d'accès aux ressources formelles, peuvent freiner l'émergence d'un entrepreneuriat innovant en favorisant des pratiques de rente et de clientélisme. Cette analyse vise à déterminer l'impact des réseaux informels sur l'émergence de l'entrepreneuriat innovant.

Tout d'abord, l'analyse de la corrélation de Pearson entre les réseaux informels et l'émergence de l'entrepreneuriat innovant révèle une valeur de 0,518 avec un p-value de 0,000, ce qui montre qu'il existe une corrélation significative entre les deux variables. La valeur de la corrélation est positive, ce qui indique une relation directe entre l'intensité des réseaux informels et l'émergence de l'entrepreneuriat innovant. Cette corrélation est relativement forte, ce qui suggère que les réseaux informels ont un effet notable sur l'émergence de nouvelles initiatives entrepreneuriales.

Ensuite, l'analyse de régression linéaire permet de mieux comprendre l'impact direct des réseaux informels sur l'émergence d'un entrepreneuriat innovant. Le coefficient de détermination R2R^2R2 est de 0,268, ce qui signifie que 26,8% de la variance de l'émergence de l'entrepreneuriat innovant peut être expliquée par les réseaux informels. Bien que cette valeur indique une influence modérée, elle montre que d'autres facteurs non pris en compte dans ce modèle peuvent aussi jouer un rôle dans l'émergence de l'entrepreneuriat innovant.

L'erreur standard de l'estimation est de 0,22693, ce qui reflète une dispersion relativement faible autour de la droite de régression, suggérant que le modèle est assez précis dans ses

prévisions. La valeur F est de 17,571 avec une signification de 0,000, ce qui indique que le modèle de régression est significatif, et qu'il existe une relation statistiquement significative entre les réseaux informels et l'émergence d'un entrepreneuriat innovant.

En ce qui concerne les coefficients de régression, le coefficient de la constante est de 2,407, ce qui représente la valeur de l'émergence de l'entrepreneuriat innovant lorsque la variable des réseaux informels est nulle. Le coefficient de la variable "réseaux informels" est de 0,333, avec une valeur β\betaβ de 0,518, ce qui indique qu'une augmentation de l'intensité des réseaux informels est associée à une augmentation de l'émergence d'un entrepreneuriat innovant. La valeur t est de 4,192, ce qui est supérieur à la valeur critique et confirme que ce coefficient est statistiquement significatif avec un p-value de 0,000.

En résumé, les résultats de cette analyse statistique permettent de conclure que les réseaux informels ont un effet significatif et positif sur l'émergence de l'entrepreneuriat innovant. Toutefois, bien que cette influence soit notable, elle n'explique pas entièrement la variabilité de l'émergence de l'entrepreneuriat innovant, suggérant que d'autres facteurs, tels que l'environnement institutionnel ou les politiques publiques, peuvent également jouer un rôle important. Ce résultat soutient partiellement notre hypothèse, et plus spécifiquement sa première dimension-à savoir le rôle de substitutif des réseaux informels pour contourner les obstacles d'accès aux ressources institutionnelles formelles.

B) Perspectives qualitatives –seconde partie de l'hypothèse

Partie01 : Accès aux opportunités et environnement concurrentiel.

À partir des réponses, plusieurs thèmes récurrents se distinguent :

A. Accès conditionnel :

Presque tous les fondateurs rapportent une barrière à l'entrée pour les jeunes structures ou celles non connectées.

Exemples :

- « Si on ne connaît pas les bonnes personnes, on reste à la marge » (Wallys).
- « Il existe clairement des cercles fermés » (Yassir, Salim Tech, Khalti).
- « L'accès n'est pas totalement ouvert » (Salim Tech, Linksoft, Tijara).

☛**Thème central :** le marché n'est pas pleinement concurrentiel, il est conditionné par l'appartenance à un réseau.

B. Rente relationnelle :

Observation quasi-unanimement partagée que l'accès facilité ne se fait pas principalement sur la base de l'innovation ou de la pertinence technique.

Exemples :

- « Des projets bien moins avancés… obtiennent des subventions parce qu'ils étaient "recommandés" » (Wallys).

- « Les soutiens rapides… pour les connexions de leurs porteurs » (Yassir).

- « Certaines startups ont été visiblement favorisées malgré des propositions techniques moins abouties » (Salim Tech).

- « Des acteurs ayant une expertise limitée ont été retenus… pour leur proximité » (Khalt).

☛**Thème central :** les réseaux servent de multiplicateurs d'opportunités (voire au détriment) de la qualité ou de l'innovation.

C. Frein à l'innovation :

Stratégies de contournement récurrentes : investissement accru dans le privé ou à l'international, évitement du secteur public, ralentissement de la croissance locale.

- « On évite les dossiers publics, trop opaques » (Wallys).

- « Stratégie Maghreb/Afrique, pour être moins dépendants du local » (Yassir).

- « Freine notre croissance sur le marché algérien » (Salim Tech).

- « Cela prend plus de temps, mais c'est un choix stratégique assumé » (Khalti).

- « La croissance peut être freinée si l'on ne s'aligne pas avec les réseaux existants » (Algerian Startup Network).

☛**Thème central :** la dépendance aux réseaux incite à éviter les innovations ardues/locales, favorise l'export ou le privé et pénalise la compétition sur critères industriels/purement innovants.

D. Découragement, perte de motivation et sentiment d'injustice :

Plusieurs témoignages expriment de la frustration ou un sentiment d'injustice.

- « C'est décourageant quand on fait de l'innovation réelle » (Wallys).

- « Crée une frustration légitime, car la qualité… n'est pas le critère déterminant » (Djazairess).

- « Peut-être démoralisant pour ceux qui investissent dans la qualité, la conformité et l'innovation » (Khalti).

☛**Thème central :** un effet psychologique néfaste, impactant la motivation, la confiance dans l'écosystème, l'envie de tenter des projets innovants…

E. Adaptation stratégique au détriment de l'innovation :

Plusieurs fondateurs déclarent être obligés d'investir dans le réseautage ou de chercher l'alignement avec des acteurs existants (« stratégie d'alliances »).

- « Obligés à investir dans le réseautage… au détriment parfois de l'innovation pure » (Algerian Startup Network).

- Recherche d'autres moyens de différenciation : réputation, « expérience utilisateur », partenariats internationaux plutôt que produits pionniers.

☛**Thème central :** l'écosystème impose la logique de la « rente relationnelle » au détriment de l'innovation disruptive locale.

<u>Partie02 :</u> Clientélisme, favoritisme et prise de décision.

A partir des réponses collectées, plusieurs thèmes principaux on en découle :

A. Bureaucratie conditionnée par le relationnel :

De nombreux fondateurs évoquent la difficulté d'obtenir des autorisations ou des appuis sans passer par le réseau personnel. Ce constat concerne aussi bien les autorisations administratives (Wallys, Djazairess, Khalti) que l'accès à des programmes publics (Salim Tech, E-education) ou encore des ressources matérielles comme des terrains et infrastructures (Ezzayra).

Exemples :

- « Une simple autorisation de stationnement peut dépendre d'un coup de fil bien placé » (Wallys).

- « Des dossiers administratifs restés bloqués sans raison ont nécessité l'activation de relations » (Khalti)

- « Obtenir un espace agricole nécessitait de passer par un intermédiaire » (Ezzayra).

☛ **Thème central :** l'accès aux ressources administratives et institutionnelles est souvent conditionné par des appuis personnels, transformant le relationnel en facteur quasi incontournable de fonctionnement.

B. Privilège des mieux connectés au détriment de l'innovation :

L'attribution de financements, de subventions, ou de sélection à des appels à projets repose moins sur l'innovation que sur l'appartenance à des cercles relationnels.

Exemples :

- « L'innovation est secondaire tant que vous êtes dans un réseau informel qui vous protège » (Wallys).

- Les projets soutenus sont ceux portés par les bons appuis » (Yassir).

- « Certaines structures ont bénéficié d'aides grâce à leurs réseaux personnels » (Salim Tech).

- Ce n'est pas la qualité du projet mais la qualité du carnet d'adresses qui fait la différence » (Linksoft).

☛**Thème central :** le relationnel défavorise l'évaluation qualitative des projets, créant un système où le réseau prime sur l'innovation et la prise de risque.

C. Recours aux relations utiles :

Les fondateurs témoignent de la nécessité d'entretenir des relations avec des responsables ou fonctionnaires. Cette stratégie n'est pas toujours choisie par volonté opportuniste, mais souvent vécue comme incontournable face à une bureaucratie opaque ou paralysée.

Exemples :

- « Sans lien direct avec certaines autorités locales, le dossier allait stagner » (Wallys).

- « Nous avons dû solliciter un parrain dans le ministère » (Salim Tech)

- Utiliser des contacts personnels pour des programmes éducatifs pilotés par l'État » (E-éducation).

- Nécessité d'avoir des recommandations pour des appels d'offres » (Linksoft).

☛**Thème central :** le réseautage institutionnel est souvent perçu comme une stratégie de survie, plus que comme un choix volontaire. Il s'agit de fluidifier les démarches dans un environnement marqué par la lenteur ou l'arbitraire.

D. Effet démotivant et perte de confiance :

Les fondateurs formulent un sentiment partagé de frustration et d'injustice, lié au fait que le mérite ou l'effort ne suffit pas dans ce contexte. Cela contribue à miner la confiance envers l'écosystème algérien et à générer un climat de résignation.

Exemples :

- « Cela crée une dynamique décourageante pour les jeunes porteurs » (Salim Tech)

- « L'innovation passe souvent au second plan, c'est regrettable dans un pays au fort potentiel » (Djazairess).

- « Cela décourage ceux qui travaillent sérieusement dans l'ombre » (E-education).

- « Ce système ne récompense pas la prise de risque » (Khalti).

☛**Thème central :** le clientélisme et le favoritisme induisent une perte de confiance dans l'écosystème, renforçant la perception d'un jeu inégalitaire et décourageant les initiatives véritablement innovantes.

E. Normalisation implicite des pratiques relationnelles :

Plusieurs entrepreneurs indiquent qu'ils s'adaptent finalement à ces pratiques, non par adhésion mais par nécessité pragmatique. Cette adaptation tend à normaliser les comportements clientélistes, accentuant la dimension structurelle du phénomène.

Exemples :

- On nous a conseillé de passer par un intermédiaire » (Wallys).

- « Parfois, l'efficacité impose de passer par des relais, même si ce n'est pas naturel » (Ezzayra).

- « Entretenir certaines relations devient stratégique, voire nécessaire » (Linksoft, Tijara).

- « Le facteur réseau prime souvent » (Algerian Startup Network).

☛ **Thème central :** au-delà de la dénonciation, les fondateurs participent malgré eux à la perpétuation des logiques clientélistes, ce qui renforce leur dimension « normative » dans la culture entrepreneuriale algérienne.

Partie03 : Impact sur l'innovation

A. Des chances de réussite limitées pour les innovateurs sans réseau :

La majorité des fondateurs s'accordent à dire qu'un entrepreneur innovant, s'il n'a ni appuis institutionnels ni capital relationnel, voit ses chances de réussite domestique réduites, voire nulles. Certains nuancent en estimant que la réussite reste possible mais au prix d'un effort démultiplié, généralement par le recours aux marchés extérieurs.

Exemple :

- Honnêtement ? C'est très difficile. On peut exister, mais difficilement se développer à grande échelle » (Wallys).

- Très peu. L'écosystème actuel privilégie l'appartenance à des réseaux plus que l'innovation » (Linksoft).

- Un entrepreneur innovant sans réseau peut réussir, mais il devra faire preuve d'une résilience exceptionnelle » (Khalti).

- Il devra se tourner vers les concours étrangers ou les marchés internationaux » (Salim Tech).

☛**Thème central :** Le mérite seul ne constitue pas un levier suffisant dans l'écosystème actuel. L'absence de réseau impose des stratégies alternatives (internationalisation, partenariats extérieurs) et rend la progression locale extrêmement fragile.

B. Abandons ou retards de projets innovants à cause du verrouillage relationnel :

Plusieurs fondateurs rapportent avoir soit abandonné, soit différé des initiatives novatrices en raison de ressources, données ou autorisations verrouillées par des acteurs influents. Ce verrouillage ne se traduit pas toujours par un refus explicite, mais par une opacité, des délais ou des conditions rendant la poursuite du projet impossible.

Exemple :

- Un partenariat avec une collectivité… a été bloqué. Ils ont choisi une boîte moins innovante mais mieux connectée » (Wallys).

- Nous avons mis en pause un projet lié à l'IA… car les ressources institutionnelles étaient inaccessibles sans appui » (Salim Tech).

- J'ai dû mettre de côté un projet d'archives… réservé à des acteurs 'autorisés' » (Djazairess).

•Nous n'avons pas pu obtenir l'autorisation d'installer des capteurs publics pour un projet agricole » (Ezzayra).

• Oui, certains projets liés à la digitalisation des services publics ont dû être abandonnés » (Linksoft).

☛ **Thème central :** les barrières relationnelles provoquent un gâchis de potentiel, empêchant des projets techniques avancés d'aboutir au seul bénéfice d'acteurs mieux introduits politiquement ou institutionnellement.

C. Découragement face à l'innovation :

La présence de pratiques clientélistes et de rente induit un effet psychologique fort : au lieu de stimuler la créativité ou la prise de risque, elles conduisent à une autocensure massive. Les fondateurs privilégient des solutions « classiques, moins ambitieuses mais plus susceptibles d'être tolérées par les réseaux en place.

Exemples :

•Elles tuent l'innovation. On finit par se dire que ça ne sert à rien de se casser la tête (Wallys).

•Cela pousse parfois à des choix de projets plus 'conformes', moins ambitieux » (Salim Tech).

•On observe une frilosité à sortir du cadre » (Ezzayra).

•Cela conduit à l'autocensure, à des stratégies défensives » (Linksoft).

•Certains finissent par orienter leur énergie vers l'entretien de réseaux plutôt que vers la création de valeur » (E-education).

☛**Thème central :** Le climat d'incertitude né du favoritisme installe une logique de prudence excessive, où la créativité et l'innovation radicale se trouvent étouffées au profit de projets faibles mais conformes.

D. La résilience comme condition de survie innovante :

Bien que le bilan soit globalement négatif pour l'influence du clientélisme, quelques fondateurs soulignent qu'une persévérance de long terme, doublée d'un ancrage international, permet encore à l'innovation de trouver des voies de réalisation. Le réseau devient alors partiellement compensable par la force de la vision, la crédibilité accumulée et l'ouverture sur d'autres marchés.

Exemples :

•C'est difficile, mais pas impossible. Cela demande plus de temps, de résilience, et parfois l'obligation de chercher ailleurs » (Yassir).

• Avec une stratégie claire et une vision forte, il est possible d'avancer, même si l'international devient une étape quasi obligatoire » (E-education).

• Le marché algérien a des besoins, mais l'appui relationnel manque. La réussite est conditionnée par la patience et la persévérance » (Ezzayra).

☛**Thème central :** l'innovation peut s'imposer, mais à un coût humain et stratégique élevé : la résilience devient une ressources immatérielle indispensable, surtout pour pallier l'absence de réseaux locaux.

F. Un système qui décourage la concurrence :

Les témoignages reflètent unanimement que les logiques de rente et de clientélisme aboutissent à une réduction de la diversité d'idées et à l'étouffement de la concurrence innovante. Le champ entrepreneurial est dominé par des projets validés pour leurs connexions plutôt que pour leur potentiel, limitant la fertilisation de l'écosystème.

Exemples :

•Le talent et l'innovation ne suffisent pas, il faut le réseau » (Algerian Startup Network).

•L'innovation seule ne suffit pas si elle n'est pas accompagnée d'un appui relationnel » (E-education).

•L'innovation peut rester en marge si elle n'a pas de réseau d'appui » (Khalti).

☛ **Thème central :** le système clientéliste limite la compétition saine et la diversité entrepreneuriale nationale.

<u>Partie04 :</u> Stratégies de contournement et résilience :

A travers des réponses recueillies auprès des fondateurs interrogés, plusieurs thèmes se dégagent :

A. Diversification et internationalisation :

Pratiquement tous les entrepreneurs soulignent la nécessité de s'émanciper du marché algérien pour limiter leur dépendance aux logiques relationnelles qui conditionnent l'accès aux ressources.

Exemples :

•« On se concentre sur le digital, les partenariats avec des acteurs privés et l'internationalisation à moyen terme. » (Wallys).

• En adoptant une stratégie multi-pays, nous limitons notre dépendance à un environnement contraignant. » (Yassir)

- « Nous avons appris à nous appuyer sur des partenariats internationaux, sur des concours à l'étranger et sur des investisseurs privés. » (Salim Tech).
- « Développer des produits adaptés aux marchés extérieurs… intégrer des programmes internationaux. » (Khalti).

- Levées de fonds via des concours internationaux, accompagnement par des incubateurs indépendants. » (Ezzayra).

☛**Thème central :** les startups cherchent à projeter leur développement en dehors du cadre institutionnel local, par le biais de l'internationalisation, pour échapper aux blocages induits par la rente relationnelle.

B. Autonomie financière :

Certains fondateurs mettent l'accent sur l'autofinancement, la diversification des revenus et un positionnement plus autonome afin de limiter leur exposition aux pratiques clientélistes.

Exemples :

- « Diversification de nos revenus, collaboration avec des partenaires internationaux, et projets auto-financés. » (Djazairess).

- « Nous avons adopté une stratégie de positionnement neutre et technique… en mettant en avant les résultats concrets. » (E-education).

- Construire un réseau d'entrepreneurs partageant des valeurs similaires… travailler la notoriété digitale et faire preuve de persévérance. » (Tijara).

- « S'appuyer sur les réseaux d'entrepreneurs, participer aux événements internationaux… » (Algerian Startup Network).

☛**Thème central :** l'indépendance financière et la construction d'une crédibilité autonome apparaissent comme des remparts face aux influences informelles.

C. Réformes institutionnelles nécessaires :

Tous les fondateurs insistent sur la nécessité d'un changement systémique dans les conditions d'accès aux financements et opportunités.

Exemples :

- « Il faudrait des mécanismes de sélection plus transparents, des jurys indépendants… basés sur des KPI objectifs. » (Wallys).

- « Une réforme de l'accès aux financements, plus de transparence… un écosystème de mentors neutres. » (Yassir).

- « Une meilleure régulation des conflits d'intérêts et des plateformes publiques avec critères vérifiables. » (Salim Tech).

- « Il faudrait une politique publique réellement transparente, avec suivi et rapports clairs. » (Djazairess).

- Renforcer la transparence des appels à projets, impliquer des acteurs indépendants. » (Khalti).

- « Jury indépendant, formation des acteurs publics à l'évaluation de l'innovation. » (Ezzayra).

- « Il faut instaurer des mécanismes d'évaluation publics… et célébrer les réussites méritocratiques. » (E-education).

- Digitalisation des démarches, implication accrue d'investisseurs indépendants. » (Linksoft).

- « Élimination des critères relationnels, valorisation d'indicateurs objectifs. » (Tijara).

☛**Thème central :** la consolidation d'un environnement institutionnel transparent, neutre et méritocratique est perçue comme une condition sine qua non pour valoriser les idées innovantes indépendamment des réseaux.

D. Légitimité fondée sur la compétence :

Un autre axe ressort avec force : la volonté des fondateurs de construire une légitimité par des résultats tangibles et mesurables plutôt que par des réseaux relationnels.

Exemples :

- « Renforcer notre crédibilité par des résultats concrets et mesurables. » (Salim Tech).

- « Nous misons sur la qualité du service et la confiance des clients. » (Khalti).

- On évite de compter sur des canaux relationnels… le bouche-à-oreille sur la qualité a joué un rôle. » (Ezzayra).

- Nous essayons de nous faire connaître par la qualité de nos solutions et la parole de clients satisfaits. » (Linksoft).

- « Nous montrons notre impact par les résultats concrets, les retours des apprenants. » (E-education).

☛**Thème central :** la résilience passe par la recherche d'une reconnaissance adossée au mérite, aux performances et à l'innovation démontrée.

E. Changement culturel :

Enfin, les propos des fondateurs ne se limitent pas aux réformes organisationnelles : une transformation profonde de la culture entrepreneuriale est appelée.

Exemples :

- Un changement de mentalité est nécessaire : valoriser le mérite plutôt que l'appartenance. » (Salim Tech).

- C'est aussi une question de culture : il faut protéger ceux qui choisissent d'agir en dehors des réseaux d'influence. » (Djazairess).

- Il faut célébrer publiquement les réussites fondées sur le mérite, pour créer un cercle vertueux. » (E-education).

- « Mettre en valeur les réussites construites sur la compétence, pour créer de nouveaux modèles d'inspiration. » (Khalti).

☛**Thème central :** la résilience ne saurait se limiter à des stratégies individuelles. Elle suppose une refondation des normes collectives, par lesquelles l'entrepreneur compétent et intègre devient la figure de référence.

Partie 05 : Culture entrepreneuriale et normalisation des pratiques informelles :

En analysant les réponses collectées auprès de l'échantillon des fondateurs de startups concernant cet axe, plusieurs thèmes en découlent à savoirs :

A. **La normalisation des pratiques informelles** :

Un thème récurrent est la perception des pratiques de rente et de clientélisme comme faisant partie intégrante du jeu entrepreneurial en Algérie. Elles sont rarement pensées en termes de choix individuel ou de valeur positive, mais plutôt comme une réalité incontournable.

Exemples :

- Pour beaucoup, c'est une normalité. Certains s'en accommodent… » (Wallys) .

- Elles sont souvent vues comme une normalité, parfois même comme une ressource » (Yassir).

- Malheureusement, ces pratiques sont encore perçues comme une normalité » (Salim Tech).

- Dans le monde entrepreneurial algérien, ces pratiques sont souvent perçues comme une normalité » (Djazairess)

- C'est une normalité fonctionnelle » (Khalti).

- Une normalité problématique » (Ezzayra).

- Une normalité inconfortable » (E-education).

- Réalité normale, parfois perçue comme ressource » (Linksoft).

- « Majorité les considère comme une normalité » (Tijara).
- Devenue une normalité, voire une ressource » (Algerian Startup Network).

☛**Thème central :** ces pratiques de rente et de clientélisme sont intégrées au fonctionnement courant de l'écosystème, souvent perçues moins comme un choix que comme une contrainte structurelle incontournable.

B. Réactions des entrepreneurs : rejet, adaptation ou compromis :

Les témoignages reflètent une tension permanente entre rejet collectif dans le discours et adaptation individuelle dans les pratiques, particulièrement chez les jeunes fondateurs.

Exemples :

- Les jeunes sont frustrés, mais beaucoup finissent par s'y adapter » (Wallys).
- Beaucoup les rejettent officiellement… mais dans la pratique, nombreux sont ceux qui cherchent leur réseau » (Yassir).
- Certains rejettent catégoriquement… d'autres finissent par s'y adapter » (Salim Tech).
- Conflit entre les principes et la réalité du terrain » (Djazairess).
- Après quelques déconvenues, ils s'y adaptent partiellement » (Khalti).
- « Certains rejettent fermement, d'autres finissent par s'y adapter à contrecœur » (Ezzayra).
- Le vrai défi, c'est de ne pas perdre sa vision en chemin » (E-education).
- « Certains s'adaptent pour survivre… d'autres cherchent des chemins alternatifs » (Linksoft).
- « Rejet affirmé… mais pression à s'y conformer » (Tijara).
- Les jeunes essaient de les éviter, mais finissent par s'y adapter » (Algerian Startup Network).

☛**Thème central :** la plupart des jeunes entrepreneurs vivent un dilemme : le rejet moral initial se mue souvent en adaptation pragmatique, faute d'alternatives institutionnelles solides.

C. Le rôle de la culture locale :

La culture entrepreneuriale algérienne, traversée par le poids du social, des solidarités traditionnelles et du respect des hiérarchies familiales ou relationnelles, contribue largement à la reproduction de ces pratiques.

Exemple :

- « La culture du wasta est profondément ancrée » (Wallys).
- La culture locale valorise le lien social et le piston » (Yassir).
- Importance à l'interpersonnel, loyauté et intermédiation » (Salim Tech).
- Loyauté personnelle, respect des hiérarchies informelles » (Djazairess).
- « Poids des réseaux traditionnels mais aussi valeurs positives » (Khalti).
- Valeurs de proximité et de confiance relationnelle » (Ezzayra).
- « L'entraide et le respect des aînés peuvent nourrir ou corriger ces dynamiques » (E-education).
- « Solidarité communautaire encourage parfois le recours aux réseaux » (Linksoft).
- La culture de la recommandation renforce ces tendances » (Tijara).
- Famille élargie, réseaux d'anciens élèves, clans » (ASN).

☛ **Thème central :** le capital relationnel est enraciné dans une culture locale qui valorise l'intermédiation et la loyauté, produisant un terreau favorable au clientélisme, tout en contenant paradoxalement des ressources pour un usage positif des liens sociaux.

D. **Dynamiques de transformation et projections d'avenir** :

Les projections convergent sur une perspective de transformation progressive, tirée par le numérique, la jeunesse et les pressions extérieures (bailleurs internationaux, ouverture à l'international), mais freinée par une inertie institutionnelle et culturelle.

Exemples :

- « Transformation progressive… mais renforcement à court terme en période d'instabilité » (Wallys).
- « Transformation possible si réformes politiques » (Yassir).
- Évolution grâce aux jeunes générations et au numérique, mais sur le long terme » (Salim Tech).
- Transformation plus que disparition » (Djazairess).
- « Transformation sous pression de la digitalisation et de l'internationalisation » (Khalti).
- « Progression vers la transparence, mais nécessite un travail sur les mentalités » (Ezzayra).

- Évolution plutôt que disparition, multipliée par la montée en puissance du numérique » (E-education).

- « Transformation avec le digital, mais dépend d'un changement culturel » (Linksoft).

- « Pression croissante pour l'équité, mais permanence si pas de réforme administrative » (Tijara).

- « Évolution attendue sous l'effet des acteurs internationaux et du numérique » (ASN).

☛**Thème central :** La tendance perçue est à une lente transformation de ces pratiques, où le numérique et la nouvelle génération introduisent une demande croissante de transparence et de méritocratie, mais où les mécanismes de rente sont encore vus comme persistants à moyen terme.

Résultats de l'hypothèse 2

L'analyse corrélationnelle ($R = 0,518$; $p = 0,000$) et le modèle de régression linéaire simple ($R^2 = 0,268$; $F = 17,571$, $p = 0,000$) indiquent une relation fortement significative et positive entre réseaux informels et émergence entrepreneuriale. L'intensité des réseaux accroît les chances de création d'entreprises nouvelles et stimule la dynamique entrepreneuriale, remplissant ainsi la fonction de substitut face aux limites des ressources institutionnelles formelles. Autrement dit, le réseau fonctionne comme un « compensateur structurel » de la faiblesse de l'écosystème institutionnel, confirmant la première dimension de l'hypothèse. Cependant, la valeur explicative (26,8%) traduit que les réseaux informels ne représentent qu'un facteur d'influence parmi d'autres, laissant place à l'impact des réformes institutionnelles, de l'environnement concurrentiel et du cadre réglementaire.

Toutefois, l'exploration qualitative effectuée sur le même échantillon d'étude a révélé la face ambivalente de ces réseaux. Alors qu'ils ouvrent l'accès à certains marchés ou financements, ils instaurent une logique relationnelle qui peut étouffer l'innovation. Cinq constats majeurs émergent :

- Accès conditionné : l'entrée dans le marché dépend de l'appartenance à des cercles fermés, excluant les porteurs d'idées novatrices sans capital relationnel.

- Rente relationnelle : les opportunités se distribuent en fonction des contacts plutôt que de la qualité des projets, induisant un investissement stratégique dans la connexion plutôt que dans l'innovation.

- Clientélisme et favoritisme : Les ressources institutionnelles (subventions, autorisations, infrastructures) exigent appuis et recommandations, transformant le réseau en passage obligé.

- Effets démotivants : Le climat relationnel engendre frustration, perte de confiance et autocensure, poussant les entrepreneurs à privilégier la sécurité relationnelle plutôt que la créativité disruptive.

- Normalisation culturelle des pratiques : dans la culture entrepreneuriale algérienne, ces logiques sont perçues comme « normales » voire nécessaires, accentuant leur légitimation tacite et leur reproduction intergénérationnelle.

Le croisement des résultats montre que :

☛Les réseaux informels ont un effet structurant positif sur l'existence d'une activité entrepreneuriale émergente ;

☛Cependant, lorsqu'ils prennent la forme de rente et de clientélisme, ils deviennent un frein direct à l'innovation, en verrouillant la compétition et en décourageant les initiatives porteuses de rupture technologique ou organisationnelle.

☛Les entrepreneurs développent alors des stratégies de contournement : internationalisation des activités, autofinancement, recours au privé, ou encore partenariats externes. Ces tactiques révèlent la résilience des acteurs mais confirment l'instabilité de l'écosystème.

Ainsi, notre hypothèse qui posture que : « Les réseaux informels, bien qu'apportant une alternative aux difficultés d'accès aux financements formels, peuvent freiner l'émergence d'un entrepreneuriat innovant en favorisant des pratiques de rente et de clientélisme. », est validée dans sa totalité mais sous une forme nuancée : les réseaux informels constituent bien une voie d'accès nécessaire face à un environnement institutionnel contraignant, mais leur instrumentalisation autour du clientélisme et de la rente en fait un facteur qui limite l'émergence d'un entrepreneuriat réellement innovant et compétitif.

En somme, ils jouent un double rôle :

- Facilitateur pour contourner la faiblesse institutionnelle et stimuler l'entrepreneuriat.

- Freinateur en verrouillant l'innovation et en reproduisant des pratiques inégalitaires de sélection.

2.2) Analyse de l'écosystème startups en Algérie

Partie 1 : Informations Générales

Tableau23 : Nom de l'organisation/incubateur.

Réponse	Fréquence	Pourcentage %
Incubateur UMMTO	1	5,0
Incubateur de l'université de Bouira	1	5,0
ENSM Incubator	1	5,0
Consultant en management	2	10,0

Incubateur ENSH	1	5,0
SARL DigitservZ	1	5,0
Incubateur biopharmacrsp	1	5,0
Incubateur Régional de Béjaïa – IRB	1	5,0
Incubateur Universitaire de l'Université Abdelhamid Mehri - Constantine 02	1	5,0
Touhfa web market/Anptsidiabdallah	1	5,0
ENSTI Incubator	1	5,0
Le Jujube - Incubateur du Centre de Recherche en Environnement	1	5,0
ENP Incubator	1	5,0
Incubateur universitaire 4.2 Tipaza	1	5,0
Incubateur ESM	1	5,0
LeanCubator / Leanovator	1	5,0
Incubateur 1Universitaire de Tlemcen	1	5,0
ESGEE-Oran	1	5,0
Incubateur Universitaire de Relizane.	1	5,0
Total	20	100

Source : Résultats du logiciel SPSS version 26

L'analyse des données issues du tableau relatif aux entités interrogées dans le cadre de l'étude sur l'écosystème entrepreneurial en Algérie révèle une diversité notable dans les types d'organisations impliquées. Le total des répondants s'élève à 20, représentant chacun 5 % du total, à l'exception d'un groupe, à savoir les consultants en management, qui cumulent une part de 10 % avec deux réponses. Cette répartition relativement équitable témoigne d'un échantillon équilibré, même si l'on note une légère dominance des consultants, traduisant potentiellement une implication plus active de ce type d'acteurs dans l'écosystème ou une accessibilité plus facile lors de la collecte de données.

La majorité des répondants sont des incubateurs universitaires ou régionaux, ce qui reflète le rôle central que jouent les établissements d'enseignement supérieur dans la structuration du tissu entrepreneurial local. On observe une présence géographique variée avec des incubateurs issus de plusieurs wilayas (Tizi-Ouzou, Bouira, Béjaïa, Constantine, Tipaza, Oran, Relizane, Tlemcen…), ce qui donne à cette enquête une représentativité territoriale appréciable. Toutefois, malgré cette diversité apparente, la concentration des initiatives reste marquée dans des zones universitaires spécifiques, confirmant les propos récurrents sur la centralisation des ressources d'accompagnement entrepreneurial dans certaines régions aux dépens d'autres wilayas moins dotées.

Il est également intéressant de noter l'implication de structures hybrides comme Touhfa Web Market/ANPT Sidi Abdallah, ainsi que des entités privées telles que SARL DigitservZ et LeanCubator, illustrant l'émergence de modèles d'incubation mixtes et privés. Cela témoigne d'une dynamique en cours de diversification des acteurs de l'accompagnement entrepreneurial en Algérie, en complément du rôle traditionnel des structures publiques.

L'échantillon se distingue aussi par la participation d'acteurs issus de centres de recherche, à l'image du Centre de Recherche en Environnement, ce qui indique une tendance à l'intégration croissante entre recherche scientifique et entrepreneuriat, élément clé pour stimuler l'innovation locale. Le rôle des écoles supérieures (ENP, ENSH, ENSTI, ENSM) est aussi souligné, révélant une volonté d'insérer l'entrepreneuriat dans les cursus d'ingénierie et de spécialités techniques.

En somme, la répartition des répondants montre une bonne diversité institutionnelle, reflétant les multiples facettes de l'écosystème entrepreneurial algérien. Cette diversité est un atout, mais elle soulève aussi la nécessité de mieux coordonner ces efforts disparates afin d'optimiser l'impact collectif. Le faible taux de représentation (5 % chacun) met également en lumière l'absence de pôles structurants ou dominants dans le paysage national, ce qui peut être interprété à la fois comme une faiblesse en matière de leadership stratégique, mais aussi comme une opportunité de bâtir un système plus distribué et collaboratif. Enfin, la présence de structures de différentes natures (publiques, universitaires, privées et issues de la recherche) ouvre la voie à la création de synergies intersectorielles qui, si elles sont bien exploitées, pourraient contribuer à dynamiser durablement l'entrepreneuriat en Algérie

Tableau24 : Durée d'activité de votre organisation/incubateur.

Réponse	Fréquence	Pourcentage %
Moins de 1ans	4	20,0
1 à 3 ans	10	50,0
4 à 5 ans	3	20,0
Plus de 5 ans	3	20,0
Total	20	100

Source : Résultats du logiciel SPSS version 26

L'analyse de la durée d'activité des organisations et incubateurs interrogés met en évidence une concentration significative des structures dans une phase relativement jeune de leur développement. En effet, la moitié des entités (50 %, soit 10 sur 20) déclarent avoir entre 1 et 3 ans d'ancienneté. Cette donnée reflète une dynamique récente d'émergence d'incubateurs en Algérie, probablement impulsée par les politiques publiques récentes de soutien à l'entrepreneuriat, à l'innovation et à la création de startups, notamment à travers la mise en œuvre de dispositifs comme le statut de porteur de projet, les labellisations, ou encore la multiplication des partenariats universitaires.

La proportion des structures ayant moins d'un an d'activité (20 %) témoigne de la continuité de cette dynamique de création. Ces entités très récentes sont encore dans une phase exploratoire ou de structuration, ce qui suppose des défis particuliers liés à la mise en place de modèles organisationnels efficaces, la mobilisation des ressources humaines qualifiées, et la construction de réseaux d'accompagnement solides. Leur jeunesse peut aussi les rendre plus flexibles et innovantes, mais elle peut s'accompagner d'un manque d'expérience dans la gestion de l'accompagnement entrepreneurial.

Par ailleurs, 30 % des répondants (6 structures) possèdent une expérience plus affirmée, répartie équitablement entre celles ayant entre 4 et 5 ans d'activité (15 %) et celles ayant plus de 5 ans (15 %). Ces incubateurs matures sont susceptibles de disposer de meilleures pratiques, d'un ancrage institutionnel plus solide et d'un réseau élargi. Ils jouent un rôle important dans la transmission de compétences, la formation de référentiels et la structuration progressive de l'écosystème national.

Cette distribution des durées d'activité suggère donc un paysage entrepreneurial en pleine évolution, encore jeune mais en voie de consolidation. La prépondérance des structures récentes indique que l'écosystème est dans une phase de croissance active, où les initiatives sont encore en train d'être testées et ajustées. Cependant, ce renouvellement continu doit s'accompagner de mécanismes d'évaluation et de capitalisation d'expériences pour éviter une prolifération de structures peu pérennes ou mal coordonnées.

En somme, les résultats du tableau soulignent que le tissu des incubateurs algériens est dominé par des structures jeunes, ce qui peut être perçu à la fois comme un levier de renouveau et un enjeu de stabilisation. Pour assurer une croissance durable de l'écosystème, il conviendrait de soutenir le développement des incubateurs à travers des programmes de renforcement des capacités, de mise en réseau avec des structures expérimentées, ainsi que par des dispositifs d'accompagnement à la professionnalisation.

Partie 2 : Éléments clés du modèle de l'écosystème entrepreneurial

A. Environnement réglementaire et institutionnel

Tableau25 : Sur une échelle de 1 à 5, comment évaluez-vous l'adéquation des politiques publiques en Algérie pour soutenir les startups ?

Réponse	Fréquence	Pourcentage %
Très faible	3	15,0
Faible	0	0
Moyenne	11	55,0
Élevée	2	10,0
Très élevée	4	20,0
Total	20	100

Source : Résultats du logiciel SPSS version 26

Les résultats issus du tableau n°25 permettent d'évaluer la perception des acteurs de l'écosystème entrepreneurial algérien quant à l'adéquation des politiques publiques en matière de soutien aux startups. L'analyse met en lumière une tendance dominante vers une appréciation mitigée. En effet, une majorité relative de 55 % des répondants (soit 11 sur 20) attribuent une note « moyenne » à l'efficacité des politiques publiques. Ce positionnement traduit une reconnaissance d'un certain effort de l'État, notamment à travers des programmes d'incubation, de financement (Ansej, Anade, etc.), ou encore par la mise en place du statut de startup. Cependant, cette note moyenne indique également une insatisfaction partielle et une marge d'amélioration importante.

Ce constat est renforcé par la proportion non négligeable de répondants (15 %) ayant jugé ces politiques « très faibles ». Cette évaluation critique peut être interprétée comme un signal d'alerte sur le décalage possible entre les discours institutionnels et la réalité du terrain. Il est probable que les lenteurs administratives, les obstacles réglementaires non résolus, ou encore la difficulté d'accès aux dispositifs existants constituent des freins majeurs, réduisant l'impact attendu des politiques publiques sur l'entrepreneuriat innovant.

À l'opposé, seuls 10 % des incubateurs interrogés estiment que l'adéquation est « élevée », et 20 % « très élevée ». Cette minorité optimiste peut correspondre à des structures mieux connectées à l'écosystème institutionnel ou ayant bénéficié directement de mesures spécifiques (ex. : accès aux financements, accompagnement personnalisé, simplification de démarches). Toutefois, la faiblesse numérique de ces évaluations positives relativise leur portée, en soulignant que les effets positifs des politiques publiques ne sont pas généralisés.

La répartition des réponses montre aussi l'absence totale d'évaluations « faibles », ce qui est un résultat paradoxal : les répondants semblent avoir tranché entre une position franchement critique (« très faible ») et une posture modérément neutre (« moyenne »). Ce phénomène peut traduire un certain malaise dans la lecture des politiques publiques, perçues comme floues ou incohérentes, ne permettant pas une évaluation graduelle.

En résumé, les données issues de ce tableau révèlent un sentiment globalement réservé quant à l'efficacité des politiques publiques en Algérie pour soutenir les startups. Si une majorité accorde une note moyenne, les avis extrêmes (très faibles ou très élevés) montrent une polarisation des perceptions. Cela souligne l'hétérogénéité des expériences vécues par les incubateurs et suggère la nécessité d'une révision stratégique des politiques publiques, en mettant l'accent sur la clarté des dispositifs, l'accessibilité, la simplification des démarches administratives, et surtout la mise en œuvre effective sur le terrain. Une meilleure articulation entre les institutions, les porteurs de projets et les structures d'accompagnement s'avère donc indispensable pour renforcer l'impact réel des politiques sur le développement de l'entrepreneuriat innovant.

Tableau26 : Quelles sont, selon vous, les principales barrières institutionnelles ou réglementaires qui freinent le développement des startups en Algérie ?

Réponse	Fréquence	Pourcentage %
Lourdeurs administratives et instabilité réglementaire	5	25,0
Cadre institutionnel rigide et manque de coordination	3	15,0
Contraintes liées au financement	6	30,0
Défis technologiques et numériques	6	30,0
Total	20	100

Source : Résultats du logiciel SPSS version 26

Les résultats du tableau n°26 permettent de mettre en évidence les obstacles institutionnels et réglementaires les plus perçus par les incubateurs et structures d'accompagnement en Algérie comme des freins majeurs au développement des startups. Quatre catégories de barrières ont été identifiées, et les réponses des participants montrent une répartition relativement équilibrée, bien que certains enjeux ressortent avec plus d'acuité.

En premier lieu, deux catégories se distinguent à parts égales comme les plus problématiques selon les répondants : **les contraintes liées au financement** et **les défis technologiques et numériques**, chacune citée par 30 % des participants (6 sur 20). Cette double priorité signale une difficulté structurelle : d'un côté, l'accès aux ressources financières reste insuffisant, notamment en termes de capital-risque, d'aides spécifiques ou de crédits adaptés aux jeunes entreprises innovantes ; de l'autre, les infrastructures numériques, les outils technologiques et

la maîtrise de l'innovation constituent des enjeux cruciaux pour la compétitivité des startups. Cette combinaison illustre un environnement où l'innovation peine à se structurer sur des bases solides, faute de ressources et de moyens adaptés.

Les **lourdeurs administratives et l'instabilité réglementaire** arrivent en deuxième position avec 25 % des réponses. Ce résultat reflète un constat récurrent dans les études sur l'écosystème entrepreneurial en Algérie. Les démarches complexes, les délais de traitement prolongés, ainsi que les changements fréquents dans les lois ou leur application créent un climat d'incertitude juridique. Pour des porteurs de projets et des startups, cette instabilité rend la planification stratégique difficile et accroît les risques liés à l'investissement. Il est donc essentiel de simplifier les procédures et de garantir une meilleure lisibilité des dispositifs juridiques.

En quatrième position, bien que non négligeable, figure le **cadre institutionnel rigide et le manque de coordination**, mentionné par 15 % des répondants. Cette catégorie souligne une faiblesse dans la gouvernance globale du secteur entrepreneurial : le manque d'harmonisation entre les différents organismes publics, la faible articulation entre les politiques sectorielles et l'absence de guichets uniques efficaces freinent l'élan des initiatives. Cela génère un éparpillement des efforts et des ressources, empêchant une action cohérente et structurée au service des startups.

L'analyse globale de ce tableau démontre que les obstacles à l'essor des startups en Algérie sont multiformes et interdépendants. Le financement insuffisant et les défis technologiques apparaissent comme les plus urgents à traiter, mais leur résolution ne peut être envisagée sans une réforme profonde des cadres administratif et institutionnel. Le développement d'un écosystème entrepreneurial performant nécessite donc une approche systémique, articulant la modernisation des politiques publiques, l'amélioration de la gouvernance, le renforcement des capacités numériques et la mobilisation d'outils financiers adaptés à l'innovation.

B. Accès au financement

Tableau27 : Quels types de financement sont les plus recherchés par les startups dans votre incubateur ?

Réponse	Fréquence	Pourcentage %
• Prêts bancaires, • Fonds publics, • Subventions, Capital risque	1	5,0
• Investissement privé (business Angels), capital risque (fonds algérien des startups) -la bourse	1	5,0
• Prêts bancaires, • Investissement privé (business Angels)	2	10,0
• Investissement privé (business Angels)	14	70,0
• Prêts bancaires, • Fonds publics	1	5,0
Nous n'avons pas encore de projets startups vivables	1	5,0
Total	20	100

Source : Résultats du logiciel SPSS version 26

Les résultats du tableau n° 27 illustrent clairement les préférences en matière de financement exprimées par les incubateurs en lien avec les besoins des startups qu'ils accompagnent. On observe une nette prédominance d'un mode de financement spécifique, ce qui met en évidence les attentes actuelles du tissu entrepreneurial émergent en Algérie.

En effet, **70 % des répondants**, soit **14 incubateurs sur 20**, indiquent que les startups recherchent en priorité **l'investissement privé, notamment via les business Angels**. Ce chiffre témoigne d'un basculement dans la culture du financement entrepreneurial vers des modèles plus flexibles, orientés vers le capital intelligent, souvent accompagné de mentorat ou de réseau. Ce type de financement est perçu comme plus adapté à la nature évolutive des startups, qui nécessitent des ressources rapides, agiles et moins contraignantes que les mécanismes classiques. Il reflète aussi une certaine maturité dans les attentes : les porteurs de projets comprennent désormais que les investisseurs privés apportent non seulement des fonds, mais aussi un accompagnement stratégique, souvent crucial pour le démarrage.

À un niveau nettement inférieur, **10 % des réponses** (2 incubateurs) mentionnent une combinaison de **prêts bancaires et d'investissements privés**, ce qui indique une tentative d'approche mixte, intégrant à la fois les institutions financières traditionnelles et les acteurs de l'investissement à risque. Cette orientation mixte pourrait s'expliquer par la nécessité de diversifier les sources de financement pour assurer la stabilité du projet, bien que l'accès aux prêts bancaires reste souvent difficile pour les jeunes entreprises, surtout sans garanties solides.

D'autres formes de financement apparaissent de manière plus marginale, comme les **fonds publics**, les **subventions** ou encore la **bourse**, chacun cité isolément ou en combinaison dans quelques cas très limités (5 % pour chaque catégorie). Cette faible représentation peut s'expliquer par plusieurs facteurs : d'une part, une méconnaissance ou une faible accessibilité de ces dispositifs, et d'autre part, une perception selon laquelle ils sont peu adaptés aux dynamiques des startups, souvent lentes à obtenir et administrativement complexes.

Il est également à noter qu'un incubateur (5 %) déclare **ne pas encore encadrer de projets de startups viables**, ce qui indique que certains écosystèmes locaux sont encore à un stade embryonnaire ou confrontés à des problématiques de maturité entrepreneuriale.

En somme, l'analyse met en lumière une préférence nette pour les financements alternatifs portés par le secteur privé, ce qui interpelle sur la nécessité de renforcer les mécanismes de capital-investissement en Algérie. Le développement d'un réseau de business Angels structuré, soutenu par des politiques incitatives, pourrait représenter un levier essentiel pour stimuler la croissance des startups. Parallèlement, une réforme du système bancaire et un meilleur accès aux fonds publics ciblés sont nécessaires pour compléter ce panorama et assurer une diversité de solutions de financement durablement ancrées dans l'écosystème entrepreneurial national.

Tableau28 : Sur une échelle de 1 à 5, comment évaluez-vous l'efficacité des dispositifs de financement existants en Algérie pour répondre aux besoins des startups ?

Réponse	Fréquence	Pourcentage %
Très faible	3	15,0
Faible	15	75,0
Moyenne	1	5,0
Elevée	1	5,0
Très élevée	0	0
Total	20	100

Source : Résultats du logiciel SPSS version 26

Les résultats du tableau n°28 révèlent une perception globalement **négative** de l'efficacité des dispositifs de financement existants en Algérie pour répondre aux besoins spécifiques des startups. Cette tendance est **fortement marquée** par le fait que **75 % des répondants**, soit **15 incubateurs sur 20**, estiment que l'efficacité de ces mécanismes est **faible**, tandis que **15 % supplémentaires** la jugent **très faible**. Cela signifie que **90 % des acteurs interrogés** ont une opinion critique, voire alarmante, quant à la capacité réelle des structures de financement actuelles à soutenir l'essor des jeunes entreprises innovantes.

Cette évaluation défavorable s'explique probablement par **plusieurs facteurs structurels et conjoncturels**. D'un point de vue structurel, les procédures lourdes, les critères rigides d'éligibilité, le manque de souplesse dans l'allocation des fonds, ainsi que les délais souvent excessifs dans le traitement des dossiers, constituent des freins majeurs. De plus, les dispositifs actuels sont fréquemment pensés selon une logique bureaucratique qui ne tient pas compte des réalités du terrain et de la nature agile des startups, lesquelles évoluent dans un environnement changeant nécessitant des réponses rapides et adaptées.

Sur le plan conjoncturel, le manque de coordination entre les différentes institutions financières, le faible accompagnement post-financement, ainsi qu'un climat d'investissement encore peu incitatif, alimentent davantage le sentiment d'inefficacité ressenti par les incubateurs. L'insuffisance de structures intermédiaires comme les fonds d'amorçage, les microfinancements spécialisés, ou les dispositifs de co-financement public-privé, aggrave aussi le problème.

Il est également significatif de noter que **seulement 5 % des répondants** estiment que l'efficacité est **moyenne**, et **seulement un incubateur (5 %)** la juge **élevée**. L'absence totale d'évaluation « très élevée » indique que **personne parmi les acteurs interrogés ne considère les dispositifs comme pleinement satisfaisants ou performants**, ce qui souligne un **consensus quasi total** sur la nécessité de **réformes urgentes et profondes** dans ce domaine.

Cette perception dominante traduit donc une **déconnexion flagrante** entre l'offre institutionnelle de financement et les attentes concrètes du terrain. Elle plaide en faveur de la refonte des mécanismes existants pour les rendre plus accessibles, plus adaptés aux besoins réels des startups, et surtout plus efficaces dans la mise en œuvre. La création de plateformes uniques de financement, la simplification des démarches, et l'implication accrue du secteur privé dans le financement de l'innovation, apparaissent dès lors comme des pistes prioritaires à explorer pour corriger ces insuffisances structurelles.

Tableau29 : Quelles améliorations proposez-vous pour améliorer l'accès au financement pour les startups algériennes ?

Réponse	Fréquence	Pourcentage %
Diversification et activation des sources de financement	2	10,0
Soutien au financement participatif et aux business Angels	6	30,0
Création d'une structure financière dédiée aux startups	3	15,0
Encouragement du partenariat public-privé	5	25,0
Simplification administrative et adaptation des produits financiers	4	20,0
Total	20	100

Source : Résultats du logiciel SPSS version 26

Les résultats issus du tableau n°29 mettent en lumière **les priorités perçues par les incubateurs** pour améliorer l'accès au financement des startups en Algérie. Une lecture attentive des données révèle que les réponses se répartissent entre **cinq axes stratégiques**, traduisant une volonté partagée d'**adapter l'écosystème financier aux réalités spécifiques de l'entrepreneuriat innovant**.

En tête des propositions, **le soutien au financement participatif et aux business angels** arrive avec **30 % des réponses (6 répondants sur 20)**. Ce résultat montre un fort intérêt pour **des modèles de financement alternatifs**, plus souples, plus rapides, et mieux alignés avec les besoins des startups à leurs premiers stades de développement. Cela traduit également une reconnaissance croissante du rôle que peuvent jouer les investisseurs informels et les plateformes de crowdfunding dans un contexte où les circuits bancaires traditionnels restent inaccessibles ou inefficaces.

En seconde position, **l'encouragement du partenariat public-privé** est cité par **25 % des répondants**, soulignant l'importance d'une **meilleure synergie entre les acteurs étatiques et le secteur privé**. Cette stratégie pourrait permettre d'élargir la base de financement disponible, tout en bénéficiant des garanties et de la stabilité offerte par les institutions publiques, associées à la flexibilité et à l'innovation du secteur privé. Le renforcement de tels partenariats contribuerait également à mutualiser les risques et à accélérer l'accès aux capitaux.

La **création d'une structure financière dédiée aux startups** représente **15 % des réponses**. Cette option traduit un besoin ressenti de **réformes structurelles profondes**, visant à instituer des entités spécialisées capables de comprendre les logiques propres aux startups et d'élaborer des produits financiers adaptés (fonds d'amorçage, capital-risque, prêts flexibles, etc.). Cette

solution permettrait aussi de centraliser les services de conseil et d'accompagnement financier dans une seule entité.

À un niveau tout aussi important, **la simplification administrative et l'adaptation des produits financiers** sont évoquées par **20 % des participants**. Cette préoccupation reflète une exigence récurrente d'**alléger les procédures**, de **rendre les dispositifs plus accessibles**, mais aussi de **concevoir des outils de financement conçus sur mesure** pour les startups (paiements différés, garanties allégées, conditions de remboursement adaptées à la croissance progressive, etc.).

Enfin, **la diversification et l'activation des sources de financement**, bien que mentionnée par seulement **10 % des répondants**, reste une piste essentielle. Elle appelle à **élargir le spectre des solutions disponibles** au-delà des financements traditionnels (fonds souverains, programmes internationaux, lignes de crédit spécifiques, etc.), afin de répondre à une demande de plus en plus variée et dynamique.

Dans l'ensemble, ces propositions démontrent une **prise de conscience collective de la complexité du problème de financement des startups en Algérie**, et une volonté affirmée de **moderniser l'écosystème**. L'intégration de ces recommandations dans les politiques publiques pourrait constituer un levier stratégique pour faire émerger une **nouvelle génération d'entrepreneurs porteurs d'innovation**, contribuant ainsi à la diversification économique et à la compétitivité nationale

C. Culture entrepreneuriale et écosystème social

Tableau30 : Sur une échelle de 1 à 5, dans quelle mesure les entrepreneurs bénéficient-ils de réseaux d'appui (mentorat, collaboration avec d'autres entrepreneurs, etc.) en Algérie ?

Réponse	Fréquence	Pourcentage %
Très faible	1	5,0
Faible	18	90,0
Moyenne	0	0
Élevée	1	5,0
Très élevée	0	0
Total	20	100

Source : Résultats du logiciel SPSS version 26

Les résultats du tableau n°30 révèlent une **carence marquée dans les réseaux d'appui aux entrepreneurs en Algérie**, un pilier pourtant fondamental de tout écosystème entrepreneurial performant. **90 % des répondants (18 sur 20)** estiment que le niveau de soutien issu des

réseaux de mentorat, de la collaboration entre entrepreneurs ou d'autres formes d'accompagnement communautaire est **faible**, tandis que **5 % le jugent très faible**. Seulement **un répondant sur vingt (5 %) considère ce soutien comme élevé**, et **aucun ne l'évalue comme moyen ou très élevé**. Ce constat d'ensemble met en lumière **une faiblesse systémique et structurelle**.

Cette situation est particulièrement préoccupante, car **l'isolement des porteurs de projets** constitue un frein majeur à la création et à la pérennisation des startups. Les réseaux d'appui offrent bien plus que du conseil : ils permettent l'accès à l'information, facilitent les opportunités de partenariats, soutiennent l'innovation ouverte et favorisent l'échange d'expériences. Leur absence fragilise l'entrepreneur, en particulier dans les phases critiques du cycle de vie du projet (idée, validation du concept, passage à l'échelle).

L'analyse de ces résultats suggère que les structures existantes — telles que les incubateurs, les accélérateurs ou les associations d'entrepreneurs — **n'arrivent pas encore à fédérer ou activer un réseau fonctionnel de soutien dynamique**. Il peut s'agir d'un manque de coordination entre les acteurs, d'une absence de stratégie nationale de développement de la culture entrepreneuriale, ou d'un déficit de communication sur les dispositifs disponibles.

De plus, ces résultats pointent du doigt **l'absence d'un tissu entrepreneurial collaboratif**, capable de générer de la confiance, de la solidarité professionnelle et de la co-construction de solutions. L'esprit de communauté, qui est un levier puissant d'innovation dans les écosystèmes internationaux, semble encore marginalisé dans le contexte algérien.

Pour corriger cette défaillance, il devient urgent de **développer des programmes structurés de mentorat**, d'**institutionnaliser des clubs ou cercles d'entrepreneurs locaux**, et de **renforcer les plateformes d'échange** entre jeunes entreprises, experts, anciens fondateurs, et investisseurs. Le rôle des universités, des chambres de commerce et des collectivités territoriales est également central dans cette démarche.

En somme, l'analyse du tableau n°6 illustre l'un des talons d'Achille de l'écosystème entrepreneurial algérien : **le manque d'un réseau d'appui actif, structuré et inclusif**. Combler ce vide représente un levier stratégique pour renforcer la résilience, la confiance et l'ambition des entrepreneurs algériens.

Tableau31 : À votre avis, quel rôle les réseaux informels jouent-ils dans le succès des startups en Algérie ?

Réponse	Fréquence	Pourcentage %
Contournement des obstacles institutionnels	4	20,0
Accès à des ressources et à des opportunités	7	35,0
Soutien social et échange d'expériences	3	15,0
Limites liées au manque de structuration	6	30,0
Total	20	100

Source : Résultats du logiciel SPSS version 26

Les résultats du tableau n°31 mettent en évidence le **rôle ambivalent mais déterminant des réseaux informels** dans le développement des startups en Algérie. Avec **35 % des répondants** (soit 7 sur 20) estimant que ces réseaux facilitent **l'accès à des ressources et à des opportunités**, il apparaît clairement qu'ils constituent une **alternative pragmatique aux dispositifs institutionnels souvent jugés défaillants**. En l'absence de structures formelles efficaces, les entrepreneurs se tournent vers des relations interpersonnelles, des connexions sociales et des alliances informelles pour avancer dans leurs projets.

Par ailleurs, **30 % des sondés** soulignent les **limites de ces réseaux**, notamment en lien avec leur **manque de structuration**. Bien qu'utiles dans certains contextes, ces canaux informels souffrent d'un manque de transparence, de règles claires et de continuité. Cela peut engendrer des pratiques subjectives, voire inéquitables, freinant à terme la professionnalisation et la standardisation des processus entrepreneuriaux. Autrement dit, si ces réseaux permettent de contourner certaines rigidités, ils ne peuvent pas durablement remplacer un écosystème réglementé, équitable et stable.

Le **soutien social et l'échange d'expériences**, cités par **15 % des répondants**, représentent un autre atout important des réseaux informels. Il s'agit ici d'un rôle plus psychologique que technique : les entrepreneurs, souvent isolés, trouvent dans ces cercles un espace de partage, de conseil et de motivation. Ce facteur humain joue un rôle clé dans la résilience des porteurs de projets, notamment face aux échecs ou à l'instabilité du marché.

Enfin, **20 % des participants** mettent en avant le rôle des réseaux informels dans le **contournement des obstacles institutionnels**. Cette donnée, bien qu'illustrant la débrouillardise des acteurs, révèle en filigrane une faiblesse majeure des cadres institutionnels formels. Quand les procédures officielles sont trop longues, rigides ou peu adaptées aux réalités du terrain, les acteurs économiques s'organisent en marge, souvent au détriment de la transparence et de la sécurité juridique.

En somme, cette analyse révèle que **les réseaux informels en Algérie remplissent actuellement des fonctions que devraient assumer les institutions formelles** : mise en relation, accès au financement, accompagnement, soutien moral, etc. Bien que bénéfiques à court terme, leur prééminence peut à long terme **limiter l'émergence d'un écosystème entrepreneurial structuré, fiable et inclusif**. Il devient donc essentiel de **transformer ces réseaux informels en dynamiques formelles**, en favorisant leur intégration dans des dispositifs institutionnels plus souples, adaptés et ancrés dans le contexte socio-économique algérien.

Tableau32 : Quelles suggestions feriez-vous pour améliorer la collaboration entre les acteurs de l'écosystème entrepreneurial (incubateurs, startups, entreprises, institutions publiques, etc.) en Algérie ?

Réponse	Fréquence	Pourcentage %
Création de plateformes collaboratives et digitales	7	35.0
Décentralisation et coordination territoriale	5	25.0
Renforcement des partenariats public-privé et intersectoriels	5	25.0
Valorisation des talents et simplification de l'environnement réglementaire	3	15.0
Total	20	100

Source : Résultats du logiciel SPSS version 26

Les suggestions recueillies dans le tableau n°32 révèlent un consensus clair parmi les répondants quant à la nécessité de **renforcer la synergie entre les différents acteurs de l'écosystème entrepreneurial en Algérie**. La création de **plateformes collaboratives et digitales** apparaît comme l'un des leviers les plus pertinents pour améliorer la fluidité des échanges, la visibilité des initiatives et la mutualisation des ressources. Ce type de solution permettrait non seulement une meilleure interconnexion entre incubateurs, startups et institutions publiques, mais favoriserait également un **partage structuré des bonnes pratiques** et des opportunités d'investissement ou de formation.

Par ailleurs, la **décentralisation** et la mise en place d'une **coordination territoriale** sont également jugées cruciales. De nombreuses régions du pays restent encore en marge des dynamiques entrepreneuriales nationales. Une politique d'inclusion territoriale, appuyée par des coordinations locales entre les acteurs, permettrait un **développement plus équilibré et durable** de l'innovation à travers tout le territoire algérien.

Le **renforcement des partenariats public-privé et intersectoriels** est une autre recommandation centrale. Cette approche vise à combler le fossé structurel entre le secteur

privé dynamique et les institutions publiques souvent rigides. Un partenariat plus souple et pragmatique offrirait aux jeunes pousses un **accès plus direct aux ressources, à l'accompagnement stratégique et aux marchés publics**. Il s'agirait également de créer des mécanismes de gouvernance partagée, où les décisions stratégiques seraient portées par des coalitions hybrides (incubateurs, entreprises, universités, etc.).

Enfin, la **valorisation des talents locaux**, notamment les jeunes diplômés, les chercheurs ou les autodidactes, combinées à une **simplification de l'environnement réglementaire**, est présentée comme une condition sine qua non pour booster l'innovation locale. Ces mesures contribueraient à renforcer la **motivation, la rétention des compétences sur le territoire national** et à réduire les freins bureaucratiques qui découragent souvent les initiatives entrepreneuriales.

En somme, l'analyse des propositions révèle une volonté partagée de **passer d'un écosystème fragmenté et institutionnellement cloisonné à un modèle ouvert, collaboratif et agile**, capable d'accompagner efficacement la croissance des startups en Algérie.

D. Innovation, leadership entrepreneurial et numérisation

Tableau33 : Sur une échelle de 1 à 5, comment évaluez-vous la capacité des startups algériennes à innover dans leurs secteurs respectifs ?

Réponse	Fréquence	Pourcentage %
Très faible	1	5.0
Faible	5	25.0
Moyenne	1	5.0
Élevée	13	65.0
Très élevée	0	0
Total	20	100

Source : Résultats du logiciel SPSS version 26

L'analyse des résultats du tableau n°33 montre que **65% des répondants estiment que la capacité d'innovation des startups algériennes est élevée**, ce qui reflète un potentiel considérable dans les secteurs d'activité étudiés. Cependant, cette réponse doit être nuancée par le fait que **25% des répondants jugent cette capacité faible**, ce qui met en lumière des **limites importantes à surmonter**, notamment en matière d'accès aux technologies avancées, à la formation spécialisée et à l'accompagnement stratégique.

Le fait que seulement **5%** des répondants attribuent une évaluation « très faible » à cette capacité suggère qu'il existe, dans l'ensemble, un certain optimisme quant aux efforts

d'innovation. Toutefois, les startups semblent souvent limitées par des facteurs tels que le **manque d'infrastructure de soutien**, le **manque de ressources financières** et les **difficultés liées à la réglementation**, comme le soulignent plusieurs réponses précédentes dans cette étude.

Cette situation indique que, même si une majorité des startups algériennes sont en mesure de développer des idées novatrices dans leurs secteurs, les **défis structurels et financiers** restent un frein majeur à la mise en œuvre et à l'expansion de ces innovations. Pour que ce potentiel se transforme en résultats concrets, il sera crucial d'apporter un soutien renforcé aux initiatives innovantes, en particulier par le biais de **mécanismes de financement dédiés**, d'**accompagnement technique** et de **facilitation réglementaire**.

Tableau34 : Quels sont, selon vous, les principaux obstacles à l'innovation au sein des startups algériennes ?

Réponse	Fréquence	Pourcentage %
Manque de financement	6	30.0
Accès limité à la technologie	5	25.0
Faible culture de l'innovation	2	10.0
Barrières réglementaires	7	35.0
Manque de ressources humaines qualifiées	0	0
Total	20	100

Source : Résultats du logiciel SPSS version 26

L'analyse des résultats du tableau n°34 permet de mettre en évidence plusieurs facteurs clés qui freinent l'innovation au sein des startups algériennes. Tout d'abord, **35% des répondants** estiment que les **barrières réglementaires** représentent le principal obstacle à l'innovation. Cela indique que la complexité du cadre juridique et des démarches administratives constitue une contrainte majeure pour les entrepreneurs, limitant leur capacité à développer et à déployer des idées innovantes. Cette situation est souvent associée à un manque de flexibilité et de réactivité des institutions publiques, ce qui engendre un climat d'incertitude et de découragement.

Le **manque de financement** est également un obstacle très significatif, cité par **30% des répondants**. Le financement insuffisant ou difficile d'accès empêche les startups de mettre en œuvre leurs projets d'innovation, limitant leur capacité à investir dans des technologies avancées ou à recruter des talents qualifiés. Le manque de ressources financières est souvent

lié à la faiblesse des mécanismes de financement existants et à l'absence de fonds adaptés aux besoins spécifiques des jeunes entreprises innovantes.

En outre, **25% des répondants** pointent l'**accès limité à la technologie** comme un frein important. Dans un environnement où les technologies de pointe jouent un rôle essentiel dans le développement de l'innovation, l'incapacité des startups à accéder à des outils technologiques modernes ou à des infrastructures adéquates les prive d'opportunités cruciales pour leur croissance.

La faible culture **de l'innovation**, cité par **10% des répondants**, est également un facteur important, bien que moins influent. Cela suggère que l'innovation n'est pas encore pleinement intégrée dans la mentalité des entrepreneurs algériens, ce qui peut résulter d'un manque d'éducation et de sensibilisation à la culture entrepreneuriale et innovante.

Enfin, l'absence de mention du **manque de ressources humaines qualifiées** dans les réponses suggère que ce n'est pas un obstacle majeur pour les startups en Algérie, bien que l'accès à une main-d'œuvre hautement qualifiée reste un défi dans certains secteurs spécifiques.

Dans l'ensemble, les obstacles à l'innovation pour les startups algériennes sont multiples et complexes. Les solutions doivent donc être globales, intégrant des réformes réglementaires, des mécanismes de financement adaptés et un soutien à la formation et à la culture de l'innovation. Cela nécessitera un engagement fort de la part des acteurs publics et privés pour créer un environnement favorable à l'innovation et à la croissance des startups.

Tableau35 : Quels secteurs ou industries avez-vous identifiés comme les plus prometteurs pour l'innovation entrepreneuriale en Algérie ?

Réponse	Fréquence	Pourcentage %
Service	2	10,0
La pièce de rechange automobile,	2	10,0
Secteur technologique, Plateformes et applications, Environnement, Santé...	3	15,0
L'Algérie a des besoins dans toutes les industries sans exception	4	20,0
Agriculture et Finance	2	10,0
Informatique et IA	3	15,0
Domaine de la tech en général	4	20,0
Total	20	100

Source : Résultats du logiciel SPSS version 26

L'analyse des réponses du tableau n°35 permet d'identifier les secteurs les plus prometteurs pour l'innovation entrepreneuriale en Algérie selon les perceptions des participants. Les résultats montrent une forte diversité d'opinions sur les domaines à fort potentiel, ce qui reflète la richesse et la diversité des besoins du marché algérien.

Tout d'abord, **20% des répondants** estiment que l'Algérie a des besoins dans **toutes les industries sans exception**. Cette réponse indique que l'innovation peut être appliquée de manière transversale, sans se limiter à des secteurs spécifiques, et que toutes les industries, y compris celles plus traditionnelles, sont ouvertes à des solutions innovantes pour leur développement et leur compétitivité.

Le **secteur technologique**, y compris les **plateformes, applications, environnement, et santé**, a été mentionné par **15% des répondants** comme étant particulièrement prometteur. Cela souligne l'importance de la digitalisation et de la technologie dans la modernisation de l'économie algérienne, ainsi que la nécessité d'innover pour résoudre des problématiques environnementales et de santé. Le domaine de la technologie est donc perçu comme un vecteur de croissance et de compétitivité.

En parallèle, **20% des répondants** soulignent l'importance du **domaine de la tech en général**, ce qui englobe à la fois les nouvelles technologies, les solutions numériques, et les innovations technologiques dans divers secteurs. Cette large mention de la tech reflète le

potentiel de transformation numérique du pays, qui reste une priorité pour de nombreux acteurs économiques.

Le **secteur de l'informatique et de l'intelligence artificielle (IA)**, mentionné par **15% des répondants**, est également considéré comme stratégique. L'IA représente un levier clé pour l'innovation, notamment dans les domaines de l'automatisation, de l'analyse de données, et de la prise de décision basée sur les technologies avancées.

L'**agriculture et la finance** sont également cités par **10% des répondants**, mettant en avant des secteurs traditionnels mais essentiels dans l'économie algérienne. L'innovation dans ces domaines pourrait permettre de résoudre des défis de durabilité et d'efficacité, notamment grâce à des solutions numériques et des mécanismes financiers novateurs.

Le **secteur des pièces de rechange automobile**, mentionné par **10% des répondants**, reflète une opportunité spécifique pour l'innovation industrielle, en particulier dans un contexte où l'industrie automobile connaît des enjeux de production locale et de développement durable.

Enfin, le secteur des **services**, mentionné également par **10% des répondants**, illustre une autre avenue de croissance, notamment dans les services numériques, les services à la personne, et les services professionnels, qui peuvent bénéficier de l'innovation technologique et des nouvelles méthodes de gestion.

Dans l'ensemble, les résultats montrent que les secteurs les plus prometteurs pour l'innovation entrepreneuriale en Algérie sont variés, allant de la technologie et de la santé aux industries plus traditionnelles comme l'agriculture et l'automobile. Ce large éventail d'opinions souligne le potentiel de transformation de l'économie algérienne grâce à l'innovation dans des domaines clés. Les décideurs et les entrepreneurs devront donc cibler ces secteurs stratégiques pour favoriser la croissance et la compétitivité des startups locales.

Tableau36 : Sur une échelle de 1 à 5, comment jugez-vous l'état d'avancement de la numérisation dans les services administratifs, économiques et éducatifs en Algérie ?

Réponse	Fréquence	Pourcentage %
Très faible	4	20.0
Faible	5	25.0
Moyenne	1	5.0
Élevée	10	50.0
Très élevée	0	0
Total	20	100

Source : Résultats du logiciel SPSS version 26

L'analyse des résultats du tableau n°36 met en lumière les perceptions des répondants concernant l'état d'avancement de la numérisation dans les services administratifs, économiques et éducatifs en Algérie. Les résultats sont répartis sur une échelle de 1 à 5, où l'évaluation est principalement marquée par une majorité de réponses positives, mais également par des avis plus nuancés et critiques.

Il ressort que **50% des répondants** estiment que l'état de la numérisation dans ces secteurs est **élevé**. Cela pourrait signifier que des progrès significatifs ont été réalisés ces dernières années, notamment dans les domaines de la numérisation des services administratifs, la digitalisation des transactions économiques et les initiatives éducatives numériques. Cette tendance peut refléter des efforts concertés dans le cadre de réformes gouvernementales visant à améliorer l'accessibilité et l'efficacité des services à travers les technologies numériques.

Cependant, **25% des répondants** jugent l'état de la numérisation comme **faible**, ce qui montre qu'une partie importante des participants estime que des lacunes subsistent dans le processus de transformation numérique en Algérie. Cela pourrait être dû à des difficultés telles que des infrastructures insuffisantes, des résistances culturelles à l'usage des technologies numériques, ou encore un manque de formation et de ressources dans certains secteurs clés.

20% des répondants considèrent que la numérisation dans ces secteurs est **très faible**, une évaluation qui suggère qu'il existe des obstacles considérables freinant la transition numérique. Ces obstacles peuvent inclure des défis dans l'infrastructure numérique, une lente adoption des technologies modernes par les administrations publiques ou les entreprises, ainsi qu'une digitalisation inégale selon les régions et les secteurs.

Enfin, une **petite portion des répondants (5%)** juge la numérisation comme étant **moyenne**, ce qui laisse entendre que des progrès sont visibles, mais qu'il reste encore de nombreux défis à relever pour atteindre un niveau optimal de numérisation.

Les résultats montrent une tendance majoritaire à reconnaître un certain degré de progrès dans la numérisation des services en Algérie, tout en mettant en évidence un besoin de poursuivre et d'intensifier les efforts pour combler les lacunes restantes. Les réponses suggèrent également que, bien que des avancées aient été réalisées, des obstacles structurels et organisationnels continuent de freiner une adoption plus large et plus rapide des technologies numériques dans ces secteurs clés.

Tableau37: Selon vous, dans quelle mesure l'accès à des infrastructures numériques fiables (internet haut débit, hébergement cloud, cybersécurité, etc.) influence-t-il le développement des startups en Algérie ?

Réponse	Fréquence	Pourcentage %
Accès au financement	4	20.0
Manque de formation spécialisée	5	25.0
Barrières administratives	4	20.0
Faible culture entrepreneuriale	4	20.0
Absence de base solide	3	15.0
Total	20	100

Source : Résultats du logiciel SPSS version 26

L'analyse des résultats du tableau n°37 permet de dégager plusieurs éléments clés sur l'impact des infrastructures numériques fiables sur le développement des startups en Algérie. L'enquête se penche sur des facteurs spécifiques qui influencent ce développement, notamment l'accès au financement, la formation spécialisée, les barrières administratives, la culture entrepreneuriale et l'absence de base solide.

Tout d'abord, **20% des répondants** estiment que l'**accès au financement** est un facteur clé dans le développement des startups en Algérie. Cela met en lumière le rôle crucial que joue l'infrastructure numérique pour permettre une gestion fluide des transactions financières et l'accès à des financements digitaux, ce qui est essentiel pour la croissance des startups. Un environnement numérique fiable peut faciliter l'accès aux investisseurs, permettre la gestion en ligne des demandes de financement, et ouvrir des canaux de financement alternatifs comme le crowdfunding.

Ensuite, **25% des répondants** soulignent que le **manque de formation spécialisée** constitue un frein majeur. Bien que des infrastructures numériques modernes soient nécessaires, leur

efficacité dépend également de la compétence des entrepreneurs et de leurs équipes. Une formation adéquate dans les domaines du cloudcomputing, de la cybersécurité, et d'autres technologies numériques est essentielle pour tirer pleinement parti des infrastructures disponibles. Ce manque de formation peut ralentir l'intégration des technologies dans les processus de développement des startups.

Par ailleurs, **20% des répondants** considèrent que les **barrières administratives** jouent également un rôle décisif. Bien que l'accès aux technologies soit important, la lourdeur administrative peut freiner la mise en œuvre de solutions numériques. Des procédures complexes pour obtenir des permis ou des licences peuvent dissuader les entrepreneurs de s'engager dans la digitalisation de leurs startups, limitant ainsi les possibilités de croissance.

De même, **20% des répondants** citent une **faible culture entrepreneuriale** comme un obstacle majeur. La numérisation ne peut avoir un impact positif que si elle est accompagnée d'un changement de mentalité, où l'entrepreneuriat numérique est perçu comme une opportunité, et non comme une contrainte. Une culture entrepreneuriale robuste, favorisant l'innovation et l'adoption des nouvelles technologies, est nécessaire pour que l'infrastructure numérique contribue véritablement au développement des startups.

Enfin, **15% des répondants** pointent l'**absence de base solide** comme un facteur limitant. L'absence de structures de soutien ou d'écosystèmes numériques adaptés pour les startups (tels que des incubateurs ou des réseaux de mentorat en ligne) constitue un frein à la croissance. Une base solide dans les infrastructures et l'accompagnement des startups est primordiale pour soutenir leur développement dans un environnement numérique.

En conclusion, l'infrastructure numérique est un facteur clé pour le développement des startups en Algérie, mais elle doit être accompagnée d'autres mesures telles que la formation spécialisée, la réduction des barrières administratives, et la création d'une culture entrepreneuriale solide pour en maximiser l'impact. Le développement des startups algériennes dépendra largement de la capacité du pays à surmonter ces défis et à renforcer son écosystème entrepreneurial numérique.

Tableau38 : Quels sont, d'après votre expérience, les défis techniques liés à la fiabilité des réseaux informatiques rencontrés par les entrepreneurs dans leur parcours ?

Réponse	Fréquence	Pourcentage %
Volonté de l'écosystème	3	15.0
L'encouragement et l'accompagnement	2	10.0
Encouragement des jeunes et surtout des universitaires	2	10.0
Soutien financier, accompagnement (incubateurs et accélérateurs), digitalisation de l'économie	5	25.0
Les opportunités incluent	2	10.0
Mettre à jour la politique réglementaire	6	30.0
Total	20	100

Source : Résultats du logiciel SPSS version 26

L'analyse des résultats du tableau n°38 met en lumière les défis techniques rencontrés par les entrepreneurs en Algérie concernant la fiabilité des réseaux informatiques dans leur parcours entrepreneurial. Ces défis sont cruciaux pour le succès et la pérennité des startups, car un réseau informatique fiable est essentiel pour garantir l'efficacité des opérations quotidiennes.

Tout d'abord, **15% des répondants** ont mentionné la **volonté de l'écosystème** comme un défi majeur. Ce résultat suggère que, bien que des infrastructures puissent exister, leur fiabilité et leur efficacité dépendent également de l'engagement global des acteurs de l'écosystème entrepreneurial. L'absence d'une volonté collective pour renforcer les capacités techniques et améliorer les réseaux informatiques pourrait freiner l'innovation et la croissance des startups.

Ensuite, **10% des répondants** ont souligné l'importance de **l'encouragement et de l'accompagnement**. Cela implique que les entrepreneurs ont besoin d'un soutien constant pour naviguer dans les défis techniques liés à la fiabilité des réseaux. Cet accompagnement pourrait provenir de divers acteurs, tels que les incubateurs, les investisseurs et les mentors, et se traduire par une formation continue sur les nouvelles technologies, des conseils techniques et une assistance en cas de problème avec les réseaux.

Le **soutien des jeunes et des universitaires** a également été mentionné par **10% des répondants**. Cet aspect suggère que les jeunes entrepreneurs, en particulier ceux qui sortent

du milieu académique, sont confrontés à des défis techniques qui nécessitent un renforcement de leurs compétences en matière de technologie et d'innovation. Leur encouragement à explorer et à résoudre des problématiques techniques pourrait contribuer à l'amélioration des réseaux informatiques.

Le facteur clé mis en évidence par **25% des répondants** concerne le **soutien financier et l'accompagnement, en particulier par les incubateurs et les accélérateurs**. Les défis techniques liés à la fiabilité des réseaux informatiques sont souvent amplifiés par un manque de financement ou de ressources adéquates. Les startups ont besoin de capitaux pour investir dans des infrastructures technologiques solides, et un soutien adéquat de la part des incubateurs et des accélérateurs peut fournir les ressources nécessaires pour résoudre ces problèmes techniques. De plus, la **digitalisation de l'économie** est un élément clé qui peut améliorer l'infrastructure numérique.

Enfin, **30% des répondants** ont évoqué la nécessité de **mettre à jour la politique réglementaire**. Ce défi est particulièrement pertinent dans un contexte où les infrastructures informatiques évoluent rapidement, mais où la réglementation reste souvent lente à s'adapter. La mise à jour des politiques réglementaires pour favoriser une meilleure gestion des réseaux informatiques, assurer leur fiabilité et garantir la conformité avec les normes internationales peut jouer un rôle décisif dans la réduction des défis techniques auxquels sont confrontées les startups.

En conclusion, les défis techniques liés à la fiabilité des réseaux informatiques dans le parcours entrepreneurial en Algérie sont nombreux et complexes. Ils vont de la volonté de l'écosystème à un soutien financier, en passant par la nécessité d'une mise à jour des politiques réglementaires. Pour résoudre ces problèmes, il est essentiel que les différents acteurs de l'écosystème entrepreneurial, y compris les pouvoirs publics, les entreprises, les incubateurs et les startups elles-mêmes, collaborent étroitement pour créer un environnement numérique plus fiable et plus propice à l'innovation.

Tableau39 : Existe-t-il des plateformes logistiques (physiques ou numériques) d'appui à la création et au développement des startups dans votre région ? Si oui, lesquelles utilisez-vous ou recommandez-vous ?

Réponse	Fréquence	Pourcentage %
Oui, nous collaborons avec l'ANPT,	4	20.0
Pour le moment aucune	6	30.0
Oui, certaines structures comme Algeria Venture	5	25.0
Oui, des incubateurs comme LeanCubator et Leanovator	5	25.0
Total	20	100

Source : Résultats du logiciel SPSS version 26

L'analyse des données du Tableau 39 met en lumière une hétérogénéité marquée dans les dynamiques d'interconnexion entre les répondants et les acteurs logistiques ou d'accompagnement régionaux et nationaux. Si **70 % des répondants** consultés déclarent s'appuyer sur des structures partenaires ou les recommander aux porteurs de projets, **30 % d'entre eux évoluent encore dans un relatif isolement institutionnel**.

1. **Le risque de cloisonnement et d'autosuffisance des structures académiques (30,0 %) :**

   La réponse prédominante (30 % des incubateurs interrogés, soit $n = 6$) indique une absence de recours ou de recommandation de plateformes logistiques tierces. Dans le contexte académique, ce résultat peut s'expliquer par deux facteurs cardinaux : d'une part, une volonté de valoriser exclusivement les ressources internes de l'université (laboratoires, espaces de travail académiques) ; d'autre part, un déficit d'articulation ou de synergie entre le monde universitaire et les plateformes logistiques territoriales. Ce manque d'interconnexion limite potentiellement la phase de maturation matérielle et industrielle des projets issus des universités.

2. **L'articulation avec l'accélérateur public national : Algeria Venture (25,0 %) :**

   Un quart des incubateurs universitaires de notre échantillon ($n = 5$) privilégie la collaboration ou l'orientation vers **Algeria Venture**. En tant qu'accélérateur public central, cette structure complète le travail d'incubation universitaire — principalement centré sur l'ingénierie et le prototypage — en offrant aux *startups* universitaires un accès à un réseau de financement, de maturation industrielle et de passage à l'échelle (*scaling-up*). Cela témoigne d'un alignement progressif entre les incubateurs universitaires et les orientations de la politique nationale d'innovation.

3. **Les synergies avec le secteur privé et hybride d'incubation (25,0 %) :**

   À proportion égale (25 %, $n = 5$), les répondants font référence à des structures privées ou hybrides telles que **LeanCubator** et **Leanovator**. Le choix des incubateurs universitaires de recommander ou d'interagir avec ces entités réside dans la complémentarité de leurs offres : soutien à la méthodologie agile, mentorat spécialisé, et mise à disposition d'infrastructures événementielles ou technologiques de pointe. Cela traduit une ouverture appréciable de l'université vers des partenariats public-privé (PPP) pour pallier d'éventuelles contraintes logistiques internes.

4. **Le partenariat technique avec l'ANPT (20,0 %) :**

   Enfin, 20 % des répondants ($n = 4$) déclarent collaborer avec l'**Agence Nationale de Promotion et de Développement des Parcs Technologiques (ANPT)**. Cette synergie s'avère particulièrement pertinente pour la création de ponts entre les incubateurs universitaires et les technopoles physiques de l'ANPT (telles que le Cyberparc de Sidi Abdellah), offrant ainsi aux diplômés et enseignants-chercheurs un ancrage physique et numérique hautement qualifié pour le déploiement de leurs solutions informatiques et technologiques.

En conclusion, si la majorité des incubateurs interrogés (70 %) tend à s'insérer activement dans un réseau étendu (combinant l'accélérateur national, le secteur privé et les agences technologiques publiques), la présence de 30 % de structures fonctionnant en autarcie souligne l'urgence de renforcer les mécanismes d'intermédiation pour réussir le transfert technologique de l'université vers le marché.

Tableau40 : Quelles recommandations formuleriez-vous pour améliorer la logistique et l'infrastructure technique de soutien aux startups ?

Réponse	Fréquence	Pourcentage %
Libérer les énergies et de conformer aux pratiques universelles	1	5,0
Implication de l'ensemble de la communauté universitaire	3	15,0
Formation spécialisée	6	30,0
Créer un cadre juridique incitatif pour les startups	7	35,0
Encourager la collaboration entre universités,	3	15,0
Total	20	100

Source : Résultats du logiciel SPSS version 26

L'analyse des résultats du tableau n°40 montre que les **répondants** ont formulé plusieurs recommandations pour améliorer la **logistique et l'infrastructure technique** de soutien aux **startups** en Algérie, chacune mettant en évidence des aspects essentiels pour renforcer l'écosystème entrepreneurial. Voici les points clés à considérer :

La **recommandation la plus fréquemment mentionnée** concerne la **création d'un cadre juridique incitatif pour les startups**, avec **35% des répondants** en faveur de cette proposition. Cette réponse suggère que les entrepreneurs considèrent que l'absence de **réglementations claires et incitatives** constitue un obstacle majeur au développement des startups. Un cadre juridique adapté favoriserait la **création d'un environnement propice à l'innovation** et à l'entrepreneuriat en offrant des garanties et des opportunités.

Ensuite, **30% des répondants** ont souligné l'importance de la **formation spécialisée**. Cette recommandation indique que pour améliorer l'infrastructure de soutien, il est essentiel de **renforcer les compétences techniques et entrepreneuriales** des porteurs de projets. La formation permettrait aux entrepreneurs d'avoir une meilleure maîtrise des **outils numériques** et des **techniques de gestion adaptées** aux défis actuels.

La troisième proposition la plus évoquée, avec **15% des répondants**, concerne l'**implication de l'ensemble de la communauté universitaire**. Cette réponse met en lumière la nécessité de renforcer la **collaboration entre les universités et les startups**. Une plus grande implication de la communauté universitaire dans la formation, l'**accompagnement des projets innovants** et le **transfert de technologies** serait bénéfique pour encourager l'innovation et le développement des startups.

Parallèlement, **5% des répondants** ont suggéré de **libérer les énergies et de se conformer aux pratiques universelles**. Cela pourrait signifier que les entrepreneurs souhaitent une **révision de certaines pratiques bureaucratiques** qui freinent l'innovation et un rapprochement avec les **standards internationaux** dans la gestion des startups, afin de **stimuler leur compétitivité**.

Enfin, **15% des répondants** ont recommandé d'**encourager la collaboration entre les universités**, ce qui semble renforcer la proposition précédente, soulignant l'importance de synergies **intersectorielles** pour favoriser l'innovation.

En conclusion, les recommandations soulignent principalement la nécessité de créer un **environnement juridique favorable**, de mettre l'accent sur la **formation spécialisée** et de **renforcer la coopération** entre le milieu académique, les incubateurs et les startups. Pour que l'écosystème entrepreneurial algérien puisse se développer de manière durable, une action concertée entre **les acteurs publics, privés et académiques** sera cruciale pour créer un cadre propice à l'innovation et à la croissance des startups.

Partie 3 : Évaluation des freins et des opportunités dans l'écosystème entrepreneurial algérien

Tableau41 : Quels sont, selon vous, les principaux freins à l'entrepreneuriat en Algérie ?

Réponse	Fréquence	Pourcentage %
Favoriser l'innovation au sein de l'université	3	15.0
Un accompagnement adéquat rendra notre demain meilleur	3	15.0
L'écosystème entrepreneurial en Algérie	4	20.0
L'écosystème entrepreneurial en Algérie a un grand potentiel,	10	50.0
Total	20	100

Source : Résultats du logiciel SPSS version 26

L'analyse des résultats du tableau n°41 met en évidence plusieurs perceptions des répondants concernant les principaux **freins** à l'entrepreneuriat en Algérie. Les résultats révèlent des éléments clés à prendre en compte pour renforcer l'écosystème entrepreneurial.

Tout d'abord, il est intéressant de noter que **50% des répondants** estiment que **l'écosystème entrepreneurial en Algérie a un grand potentiel**, mais cela semble contradictoire avec la perception de **20% des répondants** qui mentionnent spécifiquement que **l'écosystème entrepreneurial en Algérie** représente un frein important. Cela suggère que, bien que les conditions de base soient présentes pour soutenir les startups, des obstacles spécifiques dans cet environnement limitent leur plein potentiel. Cette contradiction pourrait refléter une **perception partagée** de l'Algérie comme un marché avec des possibilités économiques et entrepreneuriales, mais avec des **limitations structurelles**.

15% des répondants mentionnent que l'un des freins majeurs réside dans le fait de **favoriser l'innovation au sein de l'université**. Cela met en lumière un point crucial : l'absence d'une véritable culture de l'innovation et de l'entrepreneuriat dans le milieu académique. Si les universités ne sont pas des centres de développement de l'innovation, la capacité des jeunes à entreprendre et à développer des solutions novatrices en souffrira. Cette réalité souligne l'importance de renforcer les programmes universitaires en lien avec l'entrepreneuriat et l'innovation, tout en promouvant une approche plus pratique et connectée au marché.

15% des répondants ont également identifié un manque de **support ou d'accompagnement adéquat**, suggérant que l'absence d'une aide ciblée dans les premières étapes du parcours entrepreneurial constitue un frein majeur. Un **accompagnement structuré et accessible** pourrait renforcer la confiance des entrepreneurs et leur permettre de mieux naviguer les défis financiers, réglementaires et technologiques. Cela met en évidence un besoin de **renforcement des incubateurs, des accélérateurs et du mentoring**.

En conclusion, bien que l'écosystème entrepreneurial algérien soit perçu comme ayant un grand potentiel, les **freins principaux** reposent sur des éléments structurels comme le manque d'innovation dans le milieu universitaire, un **accompagnement insuffisant**, et des **obstacles liés à l'écosystème entrepreneurial** en général. Pour surmonter ces freins, il est essentiel d'encourager un meilleur soutien au **développement des compétences entrepreneuriales** et à la **création de partenariats** entre le monde académique et les **acteurs de l'écosystème entrepreneurial**.

Partie 3 : Évaluation des freins et des opportunités dans l'écosystème entrepreneurial algérien

Tableau42 : Quels sont, selon vous, les principaux freins à l'entrepreneuriat en Algérie ?

Réponse	Fréquence	Pourcentage %
Accès au financement	1	5.0

Manque de formation spécialisée	2	10.0
Barrières administratives	2	10.0
Faible culture entrepreneuriale	4	20.0
Autre	11	55.0
Total	20	100

Source : Résultats du logiciel SPSS version 26

L'analyse des résultats du tableau n°42 met en lumière les principaux **freins à l'entrepreneuriat en Algérie**, tels que perçus par les répondants. Ces résultats soulignent des défis significatifs auxquels les entrepreneurs algériens sont confrontés lorsqu'ils tentent de développer leurs projets.

Tout d'abord, la **culture entrepreneuriale** a été identifiée comme le principal obstacle, avec **20% des répondants** soulignant sa faiblesse comme un frein majeur à l'entrepreneuriat. Cela indique que l'esprit d'initiative et l'acceptation de l'échec en tant qu'apprentissage sont encore insuffisants dans la société algérienne. Cette **faible culture entrepreneuriale** peut résulter d'un manque de sensibilisation à l'entrepreneuriat dès les premières étapes du parcours éducatif et professionnel, limitant ainsi la motivation des jeunes à entreprendre.

Ensuite, **55% des répondants** ont mentionné une catégorie générique intitulée **"autre"**, qui semble englober divers freins spécifiques. Cette catégorie pourrait refléter des difficultés supplémentaires non capturées dans les options prédéfinies, telles que des obstacles sociaux, des problèmes de régulation ou des défis culturels. Cette catégorie mérite une exploration plus approfondie pour mieux comprendre les divers facteurs de blocage perçus par les entrepreneurs.

10% des répondants ont cité les **barrières administratives** comme un frein à l'entrepreneuriat, ce qui souligne les complications administratives et bureaucratiques rencontrées par les entrepreneurs pour démarrer et développer leurs entreprises. Ces obstacles pourraient inclure des démarches longues et complexes pour enregistrer une entreprise, obtenir des licences ou même se conformer aux exigences fiscales et réglementaires.

Enfin, l'**accès au financement** et le **manque de formation spécialisée** ont été mentionnés par **5%** des répondants chacun. Cela montre que bien que le financement et la formation soient cruciaux, leur absence ne semble pas être un obstacle majeur pour la majorité des entrepreneurs. Toutefois, ces éléments restent des facteurs importants qui méritent d'être améliorés pour soutenir le développement entrepreneurial.

En conclusion, le frein majeur à l'entrepreneuriat en Algérie semble être la **faible culture entrepreneuriale**, suivie par des problèmes administratifs et une forte catégorie **"autre"** qui

pourrait indiquer des défis spécifiques non identifiés. Pour favoriser l'entrepreneuriat en Algérie, il serait essentiel d'investir dans des programmes de **sensibilisation à l'entrepreneuriat**, de simplifier les **procédures administratives**, et de promouvoir un **accompagnement personnalisé et spécialisé** pour les entrepreneurs en début de parcours.

Tableau43 : Comment percevez-vous le rôle des universités et des incubateurs dans la création de l'écosystème entrepreneurial en Algérie ?

Réponse	Fréquence	Pourcentage %
Très important	3	15.0
Important	3	15.0
Moyennement important	4	20.0
Peu important	10	50.0
Pas du tout important	0	0
Total	20	100

Source : Résultats du logiciel SPSS version 26

L'analyse des résultats du tableau n°43 met en lumière la perception des répondants quant au rôle des **universités** et des **incubateurs** dans la création de l'écosystème entrepreneurial en Algérie. Les résultats révèlent une répartition des opinions qui mérite une attention particulière.

D'abord, il ressort que **50% des répondants** considèrent le rôle des universités et des incubateurs comme **peu important**. Cela peut indiquer que, selon ces participants, les universités et incubateurs ne jouent pas encore un rôle déterminant dans le soutien aux startups et à la création d'entreprises. Cette perception pourrait être due à un manque d'interaction réelle et efficace entre les établissements éducatifs, les incubateurs et l'écosystème entrepreneurial en général, ou à une absence de dispositifs qui permettent d'intégrer les étudiants et jeunes entrepreneurs dans ce processus.

Par ailleurs, **20% des répondants** jugent ce rôle **moyennement important**, suggérant que les universités et incubateurs commencent à avoir un impact, mais qu'il reste encore beaucoup à faire pour maximiser leur contribution. Ces résultats montrent qu'il existe des initiatives locales ou des programmes émergents, mais qu'ils ne sont pas suffisamment développés ou accessibles à tous les entrepreneurs potentiels.

Il est intéressant de noter que **15% des répondants** perçoivent le rôle des universités et des incubateurs comme **très important**, tandis que **15% le considèrent comme important**. Ces réponses montrent qu'il existe une prise de conscience chez certains acteurs de l'écosystème sur l'importance de l'accompagnement et du soutien académique et institutionnel dans la

création d'entreprises. Les universités, en particulier, pourraient jouer un rôle essentiel en termes de formation, de recherche appliquée et de développement de nouvelles idées.

En conclusion, les résultats indiquent une **perception mitigée** quant à l'impact des universités et des incubateurs sur l'écosystème entrepreneurial en Algérie. Bien que certaines personnes reconnaissent leur importance, une majorité considère que leur contribution reste **insuffisante**. Pour améliorer la situation, il serait essentiel d'intensifier la collaboration entre les **universités**, les **incubateurs** et les **entrepreneurs**, en mettant en place des programmes de formation, des partenariats et des initiatives plus concrètes qui renforcent l'accompagnement des jeunes créateurs d'entreprises.

Tableau44 : Quelles initiatives ou actions spécifiques seraient nécessaires pour renforcer l'écosystème entrepreneurial algérien ?

Réponse	Fréquence	Pourcentage %
Manque de techniciens	5	25.0
Manque de formation en IoT, Intelligence Artificielle, etc.	4	20.0
Être à jour pas uniquement en équipements	7	35.0
Les entrepreneurs font face à des défis techniques tels que l'instabilité de l'internet,	4	20.0
Total	20	100

Source : Résultats du logiciel SPSS version 26

Les résultats du tableau n°44 mettent en évidence les **initiatives ou actions spécifiques nécessaires pour renforcer l'écosystème entrepreneurial algérien**, à partir des réponses des participants.

1. Manque de techniciens (25%) :

Un quart des répondants soulignent que l'**absence de techniciens qualifiés** constitue un frein important à l'essor de l'entrepreneuriat en Algérie. Cela peut refléter un besoin urgent en **ressources humaines** compétentes dans des secteurs clés comme l'informatique, la technologie, et d'autres domaines d'innovation. Pour renforcer l'écosystème, il serait nécessaire de mettre en place des **programmes de formation spécialisée** visant à préparer des techniciens et des ingénieurs capables de soutenir les startups dans leurs projets technologiques.

2. Manque de formation en IoT, Intelligence Artificielle, etc. (20%) :

La deuxième initiative importante évoquée par 20% des répondants est le **manque de formation** dans des domaines spécifiques comme l'**Internet des Objets (IoT)** et l'**Intelligence Artificielle (IA)**. La **formation continue** dans ces domaines émergents est essentielle pour permettre aux jeunes entrepreneurs de se doter des compétences nécessaires à l'innovation technologique. Le développement de programmes éducatifs ciblés et l'intégration de ces disciplines dans le cursus académique et les formations spécialisées sont donc primordiaux.

3. Être à jour pas uniquement en équipements (35%) :

Un **35% des répondants** insistent sur le fait qu'il est essentiel de ne pas se limiter à la **modernisation des équipements** mais aussi d'assurer une mise à jour **continue des compétences et des connaissances**. Cela souligne la nécessité d'une transformation **holistique**, où la modernisation des infrastructures et des équipements serait accompagnée de l'amélioration de la formation et du développement professionnel. Une telle approche permettrait de garantir que les entrepreneurs aient à la fois l'accès à des outils modernes et une expertise pour les exploiter efficacement.

4. Défis techniques liés à l'instabilité de l'internet (20%) :

Enfin, **20% des répondants** pointent un **problème majeur d'instabilité de l'internet** comme un obstacle technique à la croissance des startups. L'accès fiable à Internet est essentiel pour les startups, notamment dans les domaines technologiques, où la connectivité et la cybersécurité sont des conditions préalables à la compétitivité. Des investissements dans les infrastructures de communication et la réduction de la fracture numérique entre les régions du pays seraient nécessaires pour créer un environnement propice à l'innovation.

Résultats de l'hypothèse 01 :

L'hypothèse selon laquelle « les startups constituent un moteur potentiel de diversification économique en Algérie, mais leur impact reste limité en raison d'un écosystème encore immature et de contraintes structurelles persistantes », est pleinement vérifiée à la lumière de ce qui ressort de l'analyse empirique effectuée.

En effet, l'analyse des données issues des différents tableaux révèle une vision nuancée de l'écosystème entrepreneurial en Algérie. Une majorité significative des participants perçoivent le potentiel des startups comme un levier de diversification économique, en particulier dans les secteurs technologiques, agricoles et numériques. Toutefois, cet optimisme est contrebalancé par des contraintes structurelles et institutionnelles qui freinent leur développement. Les résultats montrent également une conscience claire des défis, notamment en ce qui concerne :

- **Lourdeurs administratives et instabilité réglementaire** (25% des répondants) : la complexité des démarches, le manque de clarté des statuts et la variabilité des dispositifs créent un environnement juridique incertain et peu attractif ;

- **Cadre institutionnel rigide et manque de coordination** (15%) : les politiques publiques souffrent d'un manque de cohérence et d'intégration, avec des silos sectoriels qui fragmentent les efforts de soutien ;

- **Faiblesse de financement (30%)** : les dispositifs de financement actuels sont jugés largement inadaptés aux besoins des startups ; le recours aux business angels est majoritaire, signalant l'insuffisance de l'offre bancaire et publique ;

- **Insuffisance des réseaux d'appui et du mentorat** (90% des répondants jugent le niveau de soutien faible à très faible) : L'écosystème relationnel et collaboratif demeure sous-développé, accentuant l'isolement des entrepreneurs ;

- **Prédominance des réseaux informels** ceux-ci suppléent de manière imparfaite à la défaillance des structures formelles, en facilitant l'accès à des ressources ou des opportunités, mais souffrent d'absence de transparence et de structuration ;

- **Insuffisant rôle des universités et des incubateurs :** la majorité des répondants jugent l'apport de ces structures comme encore peu significatif pour la structuration du tissu entrepreneurial national ;

- **Déficit de formation spécialisée et de compétences techniques :** notamment dans les secteurs innovants (IoT, IA), ce qui entrave la montée en gamme technologique des startups ;

- **Difficultés logistiques et dans la numérisation :** la fiabilité des réseaux, la modernisation des infrastructures et l'accès aux plateformes collaboratives restent des défis importants à surmonter.

L'étude met en lumière l'ambivalence du paysage entrepreneurial algérien : d'une part, un vivier d'idées, d'initiatives et de compétences ; d'autre part, un encadrement institutionnel et technique encore peu favorable. Si les startups sont appelées à jouer un rôle moteur dans la diversification économique du pays, leur essor dépendra largement de l'amélioration de la formation, de l'accès aux financements, de la simplification des procédures administratives et du renforcement des infrastructures numériques.

Il est donc essentiel de mettre en place une stratégie nationale cohérente, orientée vers la promotion de la culture entrepreneuriale, le développement des compétences numériques, et la valorisation des résultats de la recherche universitaire dans des projets concrets. Ce n'est qu'à cette condition que l'Algérie pourra tirer pleinement profit de son capital entrepreneurial et transformer les startups en véritables acteurs du changement économique.

3. Comparaison avec d'autres expériences internationales :

3.1) Les modèles de succès d'autres pays (Rwanda, Nigeria, Brésil, Inde) : enseignements pour l'Algérie :

L'analyse comparative des expériences entrepreneuriales de l'Inde, du Brésil, du Rwanda et du Nigeria permet de dégager une série de leviers stratégiques susceptibles d'enrichir la réflexion sur l'amélioration de l'écosystème des startups en Algérie. Ces pays, bien que différents dans leur trajectoire et leurs contextes, illustrent chacun à leur manière la possibilité de transformer des contraintes similaires (instabilité institutionnelle, manque de financements structurés, déficit de compétences spécialisées) en opportunités grâce à une combinaison cohérente de politiques publiques, d'infrastructures adaptées et de partenariats stratégiques.

☛Enseignements des expériences internationales :

- **Inde : politiques proactive et synergies institutionnelles**

L'Inde illustre comment une politique publique ambitieuse, adossée à un maillage dense d'institutions de recherche et d'incubateurs, peut servir de catalyseur à l'essor des startups. Le programme Startup India (2016) n'a pas seulement promu la création d'entreprises, mais a surtout instauré un environnement d'incitations fiscales, de fonds d'amorçage et de dispositifs de mise en réseau entre universités, investisseurs et grandes firmes. L'effet combiné de ce triptyque — cadre politique stable, financements abondants et orientation DeepTech — a produit des externalités positives majeures : diffusion territoriale de l'innovation, accélération de la R&D appliquée et attractivité accrue du marché intérieur. Pour l'Algérie, cette dynamique met en avant la nécessité d'une politique de "soutien intelligent" s'appuyant sur des pôles technologiques intégrés et un système de formation en phase avec les besoins de l'économie numérique.

- **Brésil : législation dédiée et capital-risque structuré**

Le modèle brésilien souligne l'importance de la réforme juridique et financière dans la maturation d'un écosystème entrepreneurial. L'adoption du Legal Framework for startups

(2021) a introduit une clarté réglementaire propice à la confiance des investisseurs et à la fluidité des relations entre startups, partenaires industriels et collectivités. Parallèlement, le programme Startup Bresila favorisé le cofinancement public-privé et renforcé l'implication des accélérateurs indépendants dans la détection et l'accompagnement des jeunes pousses. En conjuguant cadre légal, spécialisation sectorielle (fintech, healthtech) et montée du capital-risque, le Brésil a transformé des défis sociaux en opportunités industrielles. L'Algérie pourrait s'inspirer de cette approche en structurant un corpus légal intégré, réduisant la fragmentation institutionnelle et facilitant la rencontre entre financeurs et porteurs de projets.

- **Rwanda : cohérence institutionnelle et planification stratégique**

L'expérience rwandaise repose sur une cohérence systémique exceptionnelle, symbolisée par le Smart Rwanda Master Plan et le pôle Kigali innovation city. Le pays illustre la faisabilité d'une politique d'innovation proactive même dans un contexte de ressources financières limitées, à condition que la coordination institutionnelle et la planification de long terme soient rigoureusement appliquées. La stratégie de digitalisation intégrée, soutenue par une gouvernance centralisée (RDB, NCST, NIRDA), démontre l'importance d'un État facilitateur, capable d'articuler vision nationale, financement de la recherche et programmes de transformation. Ce modèle enseigne à l'Algérie qu'une réforme institutionnelle n'a de portée que si elle s'inscrit dans un cadre stratégique clair, orienté vers la continuité et la coordination intersectorielle.

- **Nigeria :**

Au Nigeria, le succès récent du programme i-DICE et de la Nigeria startup Act, a reposé sur la mise en place d'un capital patient, combiné à un encadrement législatif et opérationnel solide. La construction d'un continuum entre financement, formation et expérimentation réglementaire a permis d'instaurer une confiance nouvelle entre investisseurs et jeunes entreprises innovantes. L'articulation entre partenaires internationaux (BAD, AFD, BID) et institutions nationales (Bank of Industry) souligne la pertinence d'une ouverture à la coopération transnationale. Ce modèle met en relief la nécessité, pour l'Algérie, de dépasser le financement informel et de créer des instruments hybrides (fonds de fonds, incubateurs publics-privés) capables de sécuriser l'investissement dans les premières phases de croissance

L'ensemble de ces expériences confirme que la réussite d'un écosystème de startups repose sur un triptyque :

- **Stabilité institutionnelle ;**
- **Financement structuré ;**
- **Encrage dans des réseaux globaux.**

3.2) Contraintes algériennes Vs pratiques internationales :

Les contraintes mises en évidence en Algérie (instabilité réglementaire, faiblesse du financement, rigidité institutionnelle, manque de réseaux et insuffisance de compétences

spécialisées) entrent en résonance avec les défis rencontrés et dépassés par les pays étudiés. Par exemple :

- Les lourdeurs administratives et la fragmentation institutionnelle en Algérie rappellent la situation brésilienne avant l'adoption de son cadre juridique dédié ;

- La faiblesse de financement (principalement via des business Angels informels) contraste avec l'architecture nigériane de fonds publics-privés et de capital patient ;

- Le déficit de mentorat et de réseaux structurés rappelle le Rwanda avant la densification de hubs intégrés (kLab, Norrsken) ;

- L'insuffisance de compétences spécialisées reflète les lacunes de l'Inde avant son focus massif sur la DeepTech et les passerelles universités industries.

Ainsi, l'Algérie peut s'inspirer de ces trajectoires non pour les reproduire mécaniquement, mais pour adapter leurs principes directeurs à son propre contexte.

4. Recommandations stratégiques :

4.1) Propositions pour améliorer l'écosystème entrepreneurial des Startups en Algérie

A la lumière des contraintes identifiées tout au long de ce travail, que ce soit dans la partie théorique, mais aussi dans la confrontation empirique concernant l'écosystème des startups en Algérie, nous formulons les recommandations suivantes dans un objectif d'une amélioration future de ce dernier :

- **Réformer la gouvernance et la réglementation :**

- Instauration d'un cadre légal spécifique aux startups, définissant clairement leurs statuts, droits et obligations, afin de réduire l'incertitude juridique.

-La création d'un conseil national dédié pour les startups, qui réunisse des acteurs publics, privés et académiques, pour garantir la cohérence des politiques et rompre avec la logique des silos institutionnels.

- Définir les rôles des différentes parties prenantes et s'inscrire dans une perspective dynamique de l'écosystème entrepreneurial algérien.

-L'adoption d'une approche centrée sur la promotion d'une gouvernance participative. Il s'agirait de privilégier la mise en place de structures régionales autonomes, dotées de leviers financiers et décisionnels transparents, permettant aux acteurs locaux, privés et publics, d'impulser des initiatives en fonction de leurs besoins spécifiques. Cette démarche vise à défaire la logique hiérarchique descendante, en instaurant un système d'évaluation indépendant, favorisant ainsi une dynamique ascendante, plus réactive et adaptée à la réalité du terrain. En conséquence, le développement entrepreneurial serait orienté vers la création de valeur et l'innovation, plutôt que vers des mécanismes de redistribution issus de la rente, permettant à l'écosystème de se projeter durablement dans une étape post-pétrole.

- **Dynamiser le financement et structurer le capital patient :**

-Mettre en place des fonds d'amorçage et de capital-risque publics-privés sur le modèle nigérian i-DICE, avec une clause de "première perte" publique pour attirer des investisseurs privés.

- Développer le financement participatif du moment que c'est ancré dans la culture des algériens, et créer des mécanismes favorisant l'investissement des diasporas.

-La numérisation des systèmes de tontines, et la mise en place d'un cadre réglementaire spécifiques pour ces pratiques.

- Activer les fonds wilaya.

- Multiplier les institutions de capital risque.

- **Renforcer les infrastructures numériques :**

- Déployer des guichets uniques digitaux pour simplifier les procédures administratives, à l'exemple du Rwanda DevelopmentBoard.

- Investir dans les infrastructures numériques (haut débit, data centers, plateformes collaboratives) pour limiter les obstacles logistiques à la croissance.

- **Mobiliser les universités et centres de recherche :**

- Revoir les systèmes de savoirs et les cursus universitaires de façon à faciliter l'essor et l'émergence de ces entreprises innovantes.

- Encourager la création de spin-offs universitaires et la valorisation de la recherche appliquée (partenariat entreprises-universités, sur le modèle indien).

- Former des incubateurs universitaires spécialisés sur les secteurs stratégiques (agritech, edtech, IA, IoT), assortis de programmes de mentorat.

- L'obsession des chiffres risques de biaiser le jeu de la démarche de stimulation de la culture entrepreneuriale notamment chez les étudiants, d'où il est essentiel d'adopter une approche qualitative complémentaire. Il convient de privilégier des indicateurs d'impact qualitatifs, tels que le développement des compétences entrepreneuriales, l'esprit d'initiative, la créativité, et l'engagement durable des étudiants dans des projets innovants.

- **Construire des clusters et hubs régionaux :**

-Instituer des pôles technologiques régionaux (Alger, Oran, Constantine, Ouargla), hébergeant à la fois accélérateurs, investisseurs et centres R&D, pour capitaliser sur la diversité territoriale et favoriser une économie d'agglomération

- **Promouvoir la culture entrepreneuriale et l'ouverture internationale :**

- Organiser des festivals et compétitions médiatisés, valorisant les réussites nationales et renforçant l'acceptation de l'échec entrepreneurial.

- Développer des programmes d'internationalisation des startups algériennes via des partenariats publics-privés et accords bilatéraux avec des hubs comme Bangalore, São Paulo ou Kigali.

- Réserver une part de marché pour les startups étrangères sur le marché algérien, à condition qu'elles acceptent le transfert des compétences notamment dans les secteurs d'IoT, IA.

4.2) Stratégies pour surmonter les inerties institutionnelles, et l'influences négative des réseaux de relation informels à travers les pratiques de rente et de clientélisme :

Pour dépasser les blocages institutionnels persistants, plusieurs leviers stratégiques peuvent être activés :

- Premièrement, il est essentiel d'initier un dialogue structuré et pérenne entre les institutions formelles et les acteurs informels, afin de co-construire un cadre normatif hybride qui intègre les pratiques culturelles tout en orientant vers la modernisation. Cette approche reconnaîtrait la légitimité des réseaux informels tout en les inscrivant dans une dynamique de réforme progressive.

- Deuxièmement, le développement de programmes éducatifs ciblés, mêlant formation technique et sensibilisation aux valeurs entrepreneuriales innovantes, doit être accompagné d'un travail socioculturel de déconstruction des représentations héritées. Ce double mouvement d'éducation formelle et transformation culturelle favoriserait l'émergence d'une nouvelle génération d'acteurs économiques porteuse d'ouverture et d'agilité.

- Troisièmement, la mise en place d'espaces de gouvernance polycentrique, associant collectivement État, société civile, entreprises et chercheurs, permettrait d'instaurer une co-responsabilité dans le pilotage des transformations institutionnelles. Ces espaces favoriseraient la résilience des réformes en assurant la transparence, la flexibilité et l'adaptation continue aux réalités locales.

- Enfin, il est impératif de promouvoir une évaluation systématique des politiques publiques, fondée sur des indicateurs sociaux et culturels autant qu'économiques, afin d'identifier les freinages non visibles et d'ajuster les dispositifs en temps réel. Cette démarche d'apprentissage institutionnel contribuerait à rompre le cercle vicieux de l'autoreproduction des inerties.

Ainsi, repenser les institutions algériennes comme des constructions évolutives, co-produites et ancrées dans la société, plus que comme des cadres rigides imposés, constitue une voie prometteuse pour transformer la résistance au changement en moteur d'innovation et de développement.

En outre, en s'inspirant de l'ouvrage qui porte sur « Small is Beautiful », de Schumacher, la transformation de la représentation sociale de l'entreprise en Algérie requiert une valorisation des petites unités économiques comme véritables moteurs de développement humain et durable, et cela, à travers :

- Premièrement, il est fondamental d'introduire dans le discours public et éducatif une revalorisation explicite des petites structures et activités économiques, en mettant en avant leur contribution à l'équilibre social et économique local, ainsi que leur capacité d'adaptation et d'innovation. Par exemple, une cafétéria ou une boutique devrait être présentée non pas comme une activité marginale, mais comme un exemple concret d'entreprise créatrice de valeur sociale et de richesse.

- Deuxièmement, il convient de promouvoir un modèle entrepreneurial « à taille humaine » qui s'appuie sur la proximité, la responsabilisation individuelle et collective, ainsi que sur l'utilisation optimale des ressources locales, en accord avec la vision de Schumacher d'une économie à la mesure de l'homme. Ce modèle pourrait être encouragé par des politiques publiques ciblées qui facilitent la création, le financement et l'accompagnement des très petites entreprises (TPE) et des micro-entrepreneurs, dépassant le cadre industriel traditionnel.

- Troisièmement, il est crucial de développer des dispositifs d'apprentissage et de formation qui intègrent cette nouvelle conception de l'entreprise, en associant savoir-faire techniques et compréhension des valeurs culturelles spécifiques à la société algérienne. Cela permettrait de déconstruire progressivement les stigmates liés à l'informel et au secteur artisanal, en les inscrivant dans une logique d'inclusion économique durable.

- Enfin, une évolution de la culture entrepreneuriale pourrait être soutenue par la mise en place d'espaces de dialogue et de valorisation des initiatives locales, favorisant un capital social renouvelé et une innovation ascendante ancrée dans les réalités quotidiennes des acteurs. Ainsi, en cultivant un regard positif sur la diversité des formes entrepreneuriales, l'Algérie pourra amorcer une transition vers un tissu économique plus diversifié, résilient et humainement équilibré, fidèle à l'esprit de Small is Beautiful.

De surcroit, pour surmonter les obstacles liés au rôle ambivalent des réseaux informels dans l'entrepreneuriat algérien, il est recommandé de :

- Premièrement, il est crucial de formaliser progressivement les réseaux informels en créant des passerelles institutionnelles adaptées qui respectent leur nature communautaire et relationnelle. Cette formalisation ne doit pas viser une standardisation rigide, mais encourager une hybridation entre pratiques formelles et informelles, notamment à travers des dispositifs de soutien sur mesure et décentralisés.

- Deuxièmement, le développement de mécanismes de financement alternatifs appropriés, tels que des fonds solidaires, coopératifs ou des plateformes de financement participatif adaptées aux réalités algériennes, permettrait de réduire la dépendance aux logiques de rente et de clientélisme qui limitent actuellement l'accès à l'innovation.

- Troisièmement, la création de hubs territoriaux d'innovation et d'apprentissage, favorisant la collaboration entre startups, PME, grands groupes industriels et institutions académiques, contribuerait à renforcer la structuration industrielle et la circulation des savoirs. Ces pôles devraient valoriser les spécificités locales tout en promouvant des dynamiques inclusives et compétitives.

- Enfin, un programme national d'éducation et de sensibilisation à la culture entrepreneuriale et à l'innovation, adapté aux différentes réalités régionales et socioculturelles, doit

accompagner cette transition. Il devra intégrer un volet dédié à la transformation des logiques relationnelles actuelles vers une rationalité économique ouverte, centrée sur le mérite et la créativité.

En combinant ces axes, il devient possible de dépasser la simple fonction de survie que jouent aujourd'hui les réseaux informels, pour les orienter vers un rôle dynamique de capital social d'innovation et de transformation économique, moteur de la modernisation industrielle et de la diversification en Algérie.

Conclusion Générale

Conclusion générale

En Algérie, la startup est présentée comme une panacée aux problèmes de l'économie et de la société. Toutefois, cette représentation idéalisée mérite d'être interrogée à la lumière des réalités structurelles et institutionnelles du pays.

Derrière l'élan discursif entourant la « génération startup » se cachent des contraintes profondes liées à la configuration du système économique, à la nature des institutions en place et aux mécanismes informels qui régulent l'activité entrepreneuriale. L'analyse critique de ce phénomène impose dès lors une approche intégrant à la fois les dimensions économiques, sociales et institutionnelles, afin de comprendre les logiques d'action qui façonnent les comportements entrepreneuriaux.

C'est dans cette optique que nous avons choisi de mobiliser un cadre conceptuel articulé autour du modèle d'Isenberg (2010), de la théorie des réseaux de Granovetter (1973) et de la théorie institutionnelle de Douglas North (1990), permettant d'appréhender la startup algérienne non comme un simple projet d'entreprise, mais comme un produit social et institutionnel en constante construction.

D'une part, la mise à l'épreuve du modèle d'Isenberg dans le contexte de l'écosystème des startups en Algérie a révélé une réalité complexe et nuancée, illustrant à la fois les initiatives ambitieuses de l'État algérien et les limites structurelles persistantes freinant la consolidation d'un environnement véritablement propice à l'entrepreneuriat innovant.

D'un autre côté, l'État a engagé, depuis 2020, une transformation multidimensionnelle structurée autour de six axes principaux, visant à doter les startups d'un cadre institutionnel moderne et adapté. Cette démarche s'est traduite, entre autres, par la création d'un ministère délégué à l'Économie de la connaissance et aux Startups, la mise en place d'un fonds de financement spécifique (ASF), la délivrance de labels facilitant l'accès à des régimes fiscaux avantageux et à la commande publique, ainsi que la simplification administrative grâce à la création de guichets uniques et à des réformes réglementaires incluant un quota réservé aux startups dans les marchés publics

Par ailleurs, des efforts notables ont été déployés pour renforcer le capital humain à travers l'intégration de modules d'entrepreneuriat dans les cursus universitaires et la création d'un certificat Startup, tandis que le soutien institutionnel s'est matérialisé par le développement d'incubateurs, de zones technologiques et de réseaux de mentorat. La digitalisation des procédures et la promotion de l'internationalisation, notamment à travers l'adhésion à la ZLECAf, ouvrent de nouvelles perspectives aux jeunes entreprises innovantes.

Cependant, cette dynamique, porteuse de profondes mutations sectorielles, se heurte à des contraintes majeures limitant l'exploitation pleine et entière de son potentiel. Le modèle d'Isenberg, à travers ses six piliers, met en évidence en Algérie un écosystème encore marqué par une gouvernance rigide et centralisée, un formalisme administratif parfois paralysant, et une coordination institutionnelle insuffisante, éléments qui freinent l'agilité

nécessaire à la croissance rapide des startups. L'accès au financement demeure largement déséquilibré : si le fonds ASF constitue une avancée, le capital-risque reste embryonnaire, le secteur privé faiblement mobilisé, et les solutions telles que le financement participatif encore balbutiantes, en raison notamment de barrières technologiques et réglementaires.

En outre, l'articulation entre la formation académique et les besoins concrets du marché demeure insuffisante, tandis que le réseau d'accompagnement, bien que présent, souffre d'un déficit d'harmonisation régionale et d'une forte concentration géographique. Ces faiblesses s'ajoutent à un décalage persistant entre les innovations produites localement et les exigences des marchés internationaux, freinant ainsi l'intégration de ces jeunes pousses dans les chaînes de valeur mondiales.

Ainsi, la conjonction de ces forces et faiblesses appelle à une refonte systémique guidée par la flexibilité, la concertation interinstitutionnelle et la valorisation de la prise de risque entrepreneuriale. Pour que l'Algérie transforme durablement son modèle économique et tire pleinement profit du potentiel de ses startups, il est impératif de fluidifier la gouvernance, d'élargir et de diversifier les mécanismes de financement, d'accompagner la montée en compétences numériques et la culture de l'innovation, tout en favorisant un changement culturel profond, où l'entrepreneuriat créatif et productif puisse surpasser les logiques de rente héritées.

Ce repositionnement, éclairé par le modèle d'Isenberg, ne constitue pas un simple ajustement technique, mais un véritable levier de transformation économique et sociale, permettant de bâtir une Algérie post-pétrole résiliente et ouverte sur l'avenir.

D'autre part, l'analyse des réseaux informels dans le contexte entrepreneurial algérien met en évidence leur rôle ambivalent et structurel dans la dynamique de création d'entreprises.

Ces réseaux constituent un instrument d'adaptation à la faiblesse institutionnelle, en compensant le déficit de financement, la rigidité administrative et la rareté d'institutions d'appui adaptées. Ils assurent une fonction de substitution à l'État et au système bancaire défaillant, selon une logique communautaire fondée sur la confiance, la réciprocité et la proximité sociale. Les prêts familiaux, les tontines et les partenariats locaux témoignent d'une ingénierie sociale élaborée, où la densité des liens relationnels pallie l'absence de dispositifs formels de financement. À ce titre, les résultats empiriques ($r = 0{,}518$; $p = 0{,}000$) confirment la corrélation positive entre l'intensité des réseaux informels et la dynamique entrepreneuriale, validant la première dimension de l'hypothèse de recherche. Ces réseaux jouent ainsi un rôle de catalyseur de la création d'entreprises et d'amortisseur institutionnel face aux contraintes systémiques.

Cependant, cette fonction adaptative s'accompagne d'effets pervers qui en limitent la portée transformative. En reproduisant des logiques de rente et de clientélisme, les réseaux informels tendent à verrouiller l'accès à l'innovation et à la compétition ouverte. Les résultats qualitatifs mettent en évidence des mécanismes d'exclusion fondés sur l'appartenance sociale et la proximité relationnelle, qui transforment la ressource relationnelle en capital discriminant. L'accès aux opportunités se construit alors sur des

critères d'affiliation plutôt que sur la pertinence des projets, entraînant un détournement des efforts entrepreneuriaux vers la consolidation des liens plutôt que vers le développement de nouvelles idées. Ces constats rejoignent les analyses de Meagher (2018), qui associe les réseaux informels africains à des structures de rente et de contrôle social, freinant l'innovation inclusive. Dans la même lignée, De Soto (2000) relie la persistance de ces structures à l'encombrement bureaucratique et à la lourdeur réglementaire, lesquels contraignent les acteurs économiques à se replier sur l'économie informelle, tout en alimentant les clientélismes locaux

Dans le cas algérien, cette dynamique s'inscrit dans un système économique marqué par une asymétrie structurelle entre un État sur institutionnalisé et une société faiblement institutionnalisée. Il en résulte un double paradoxe : d'une part, les réseaux informels rendent possible l'émergence entrepreneuriale dans un environnement dominé par les barrières administratives et le rationnement du crédit ; d'autre part, ils entretiennent une dépendance à des logiques interpersonnelles incompatibles avec les exigences d'un entrepreneuriat innovant et concurrentiel. Cette dynamique de dépendance cumulative limite la capacité des startups à fonctionner comme des leviers de modernisation industrielle et de diversification économique.

À cet égard, la startup peut être appréhendée comme un processus entrepreneurial de prise en charge d'une industrie en expansion, à travers la tertiarisation de l'activité productive. La tertiarisation correspond au déplacement progressif de la valeur créée et de l'emploi vers les activités de services, au détriment de l'agriculture et de l'industrie manufacturière. Or, la startup incarne précisément ce mouvement : fondée sur l'innovation, la digitalisation et la prestation de services à forte valeur ajoutée, elle agit comme vecteur de cette transformation économique. Toutefois, l'industrie nationale algérienne demeure prisonnière de ses métiers d'origine : la faible densité industrielle, la gestion obsolète des chaînes d'approvisionnement et la structure fragmentée du tissu productif empêchent les entreprises d'externaliser certaines fonctions vers les startups. Cette situation prive les jeunes pousses des synergies indispensables à leur croissance et empêche la constitution de véritables écosystèmes d'apprentissage

En outre, la faible capacité des entreprises locales à générer de l'innovation en amont (R&D, ingénierie) comme en aval (marketing, logistique, services clients) entrave la formation de clusters et la circulation des savoirs. En l'absence de grands groupes intégrés aux chaînes de valeur mondiales, les startups algériennes peinent à s'inscrire dans des dynamiques d'internationalisation et d'innovation collaborative. Ainsi, la tertiarisation portée par les startups se trouve fragilisée par la désarticulation entre le secteur industriel et celui des services innovants, reproduisant une économie à faible contenu technologique.

L'hypothèse formulée se trouve dès lors validée sous une forme dialectique : les réseaux informels jouent un rôle de facilitateur nécessaire dans les contextes institutionnels contraints, mais leur captation clientéliste et l'absence d'un socle industriel dynamique en font un frein endogène à la diffusion de l'innovation. Ils structurent l'écosystème entrepreneurial algérien autant qu'ils en limitent le potentiel. La consolidation d'un

entrepreneuriat innovant en Algérie suppose donc un double dépassement : celui de la dépendance relationnelle par la réinstitutionnalisation de la confiance, et celui de la fragilité productive par une reconfiguration du lien entre industrie et services. C'est à cette condition que les réseaux et les startups pourront évoluer d'un capital social de survie vers un capital d'innovation et de transformation économique.

Enfin, l'examen de la théorie institutionnelle de North appliquée au contexte algérien a révélé la profondeur et la persistance des logiques d'inertie économique qui continuent de freiner la dynamique de transformation structurelle du pays. L'approche nordhienne, en distinguant entre institutions formelles et informelles, met en évidence la discordance fondamentale qui caractérise l'architecture institutionnelle algérienne : d'un côté, un cadre légal et politique affichant une volonté de modernisation ; de l'autre, un ensemble de pratiques, de normes et de représentations sociales profondément enracinées dans l'histoire nationale et souvent contraires à l'esprit de changement.

Cette lecture institutionnelle souligne que la résistance au changement en Algérie ne découle pas uniquement de défaillances administratives ou techniques, mais d'un ancrage culturel et politique qui façonne durablement les comportements des acteurs économiques. Le dédoublement institutionnel observé entre les institutions formelles et le pouvoir informel illustre cette dualité : tandis que l'État proclame des réformes orientées vers l'économie de marché et l'entrepreneuriat, la réalité du terrain demeure dominée par des logiques de contrôle, de clientélisme et de redistribution rentière davantage centrées sur la stabilité politique que sur la performance économique. Cette tension produit un effet paradoxal : les réformes, même bien intentionnées, sont souvent absorbées ou neutralisées par un système institutionnel autoréférentiel, verrouillé par des incitations internes à la préservation du statu quo.

Les résultats de l'enquête empirique confirment cette interprétation théorique. L'analyse du tableau n°15 révèle une perception ambivalente du changement chez les entrepreneurs : tout en reconnaissant la valeur de la formation académique reçue, ils en questionnent la pertinence et l'adaptation aux réalités locales. De même, la culture entrepreneuriale reste façonnée par des représentations sociales héritées du modèle industrialiste de l'État post-indépendance : l'entreprise y est perçue comme une grande entité capitalistique, tandis que les initiatives modestes – souvent portées par la jeunesse ou les acteurs du secteur informel – demeurent marginalisées ou considérées comme transitoires. Cette conception restrictive du fait entrepreneurial agit comme un frein symbolique à l'émergence d'un véritable tissu de startups innovantes.

Par ailleurs, le poids des valeurs familiales et communautaires, relevé par les entrepreneurs interrogés, met en lumière la dimension socioculturelle de la résistance au changement. La solidarité clanique, la concertation familiale dans les décisions économiques et la persistance des hiérarchies sociales façonnent des comportements prudents, parfois réticents face au risque entrepreneurial. Dès lors, pour être efficaces, les incitations économiques ou institutionnelles doivent être accompagnées d'un travail de transformation des

représentations, des pratiques et des logiques de confiance qui structurent la société algérienne.

En définitive, l'adaptation de la théorie institutionnelle de North au cas algérien permet d'interpréter la lenteur de la transition économique non pas comme un simple retard de réforme, mais comme le résultat d'une dépendance au sentier historique et culturel. L'économie algérienne demeure enfermée dans une dynamique institutionnelle bloquée, où les structures du passé se reproduisent à travers des mécanismes de pouvoir, de rente et de contrôle symbolique. La résistance au changement – qu'elle soit politique, organisationnelle ou cognitive – constitue ainsi le noyau du problème développemental. Pour la surmonter, il ne s'agit plus seulement d'introduire de « bonnes institutions » au sens formel, mais de concilier les cadres réglementaires avec les normes sociales locales, en favorisant une appropriation endogène du changement.

Cette réflexion ouvre la voie à une conclusion plus générale : la réussite de la transition entrepreneuriale en Algérie dépendra moins de la multiplication des dispositifs ou des réformes que de la capacité collective à redéfinir les rapports entre l'État, la société et l'économie autour d'un nouveau contrat institutionnel fondé sur la confiance, la légitimité et la reconnaissance du rôle central de la culture dans le développement.

À l'échelle internationale, des exemples emblématiques montrent la capacité des écosystèmes entrepreneuriaux structurés à engendrer une transformation profonde des structures économiques nationales. Loin d'être de simples milieux favorables aux startups, ces écosystèmes produisent une synergie entre acteurs publics, privés et académiques, catalysant la création de valeur, l'innovation et la compétitivité à l'export. Leur impact ne se limite pas à la sphère technologique ; il irrigue tout le tissu économique par la création d'emplois, la diversification sectorielle et l'élévation du niveau de productivité nationale.

En Inde, la structuration institutionnelle avancée – via une combinaison de politiques publiques ambitieuses, de clusters technologiques, d'investissements massifs en R&D et de fonds dédiés (venture capital, corporate venture) – a permis à l'écosystème entrepreneurial de dépasser le seuil des 31 000 startups, tout en créant un effet d'entraînement sur le dynamisme régional et la montée en puissance de secteurs de rupture comme l'intelligence artificielle et le DeepTech. L'adoption d'incubateurs intégrés dans les universités, la mobilisation de capitaux à l'international et une culture de l'innovation orientée vers la tolérance à l'échec, agissent comme multiplicateurs d'impact, amplifiant l'attractivité économique et générant des revenus technologiques majeurs (227 milliards $ en 2022).

Au Brésil, l'écosystème s'appuie sur la densité de son marché domestique et sur les réformes institutionnelles, en particulier le Legal Framework for Startups (2021). Ce cadre réglementaire a non seulement clarifié les statuts juridiques, mais aussi sécurisé et accéléré l'accès aux financements et à l'information. L'existence de clusters locaux (São Paulo, Minas Gerais) et l'intensité des investissements sectoriels (9,4 milliards $ en capital-risque en 2021, avec une dominance des fintechs et healthtechs) ont permis l'émergence de champions nationaux aux ambitions globales, tout en générant un écosystème apte à exporter l'innovation.

Le Rwanda illustre la capacité de la planification politique à installer, en quelques décennies, une dynamique entrepreneuriale tournée vers l'innovation digitale, l'éducation et la compétitivité. Les investissements dans les infrastructures numériques et la gouvernance centralisée (Vision 2020, puis Vision 2050) traduisent une structuration institutionnelle rigoureuse qui transcende le simple apport financier. Le cadre pro-business, porté par le guichet unique et la simplification administrative, favorise l'émergence de hubs technologiques territorialisés et l'ancrage d'universités d'excellence, conditions incontournables pour la densification de l'écosystème.

Au Nigeria, la combinaison d'un financement extérieur structuré (via i-DICE, soutenu par la BAD, l'AFD, la BID) et d'une loi-cadre innovante (Nigeria Startup Act, 2022) a permis la mise en place d'un réseau national d'incubateurs, d'accélérateurs et de plateformes sectorielles qui outillent les jeunes entreprises dans leur parcours de scaling. Les dispositifs de capital patient, l'encadrement de l'investissement early-stage et l'accompagnement à l'investissement se combinent pour atténuer les défaillances de marché, dynamiser la montée en compétence et solidifier l'alignement entre acteurs multiples – un effet d'entraînement qui se traduit par une part croissante du secteur TIC dans le PIB nigérian (13,9 % au T3 2024).

A cet égard, La structuration efficace de ces écosystèmes s'accompagne d'impacts économiques multisectoriels :

- Hausse du nombre de startups et élévation de leur taux de survie.
- Accroissement de la contribution des startups au PIB (jusqu'à 10–15 % en Inde où 13,9 % dans le secteur TIC du Nigeria).
- Diffusion géographique et sectorielle de l'innovation grâce à la démultiplication des clusters et hubs régionaux.
- Stimulation des exportations technologiques et renforcement de la balance commerciale.
- Création d'emplois qualifiés, mobilisation du capital humain et inclusion territoriale grâce à l'essaimage des hubs et plateformes d'accompagnement.

Au final, et comme réponse à notre problématique de départ, pour que les startups algériennes endossent pleinement leur rôle dans la diversification économique et s'affranchissent des contraintes liées à la dépendance aux hydrocarbures, une réforme systémique est indispensable. Celle-ci doit viser à fluidifier les mécanismes de gouvernance, élargir les sources de financement, harmoniser l'accompagnement entrepreneurial au-delà des centres urbains majeurs, et engager un travail de transformation culturelle favorisant la prise de risque et l'innovation collaborative. Par ailleurs, il est crucial d'intégrer les réseaux informels dans une logique de régulation et de valorisation du capital social d'innovation, dépassant leur rôle traditionnel de survie économique pour en faire un moteur d'inclusion et de compétitivité. Seule cette approche holistique permettra à l'Algérie de bâtir une économie résiliente, innovante et intégrée dans les chaînes de valeur régionales et internationales, propulsée par un écosystème startup structurée et dynamique.

L’approfondissement de cette étude invite à envisager plusieurs pistes de recherche susceptibles d’enrichir la compréhension du phénomène startup dans le contexte algérien.

Au-delà du constat des dysfonctionnements institutionnels et des limites structurelles identifiées, il devient nécessaire d’explorer, dans une approche comparative et longitudinale, les conditions d’émergence d’un apprentissage collectif durable au sein de l’écosystème entrepreneurial. De futures recherches pourraient ainsi examiner comment la coordination entre acteurs publics, privés et académiques se reconfigure à mesure que les politiques publiques évoluent vers une économie de la connaissance plus inclusive.

D’un point de vue analytique, une piste féconde consisterait à articuler les approches institutionnelles et comportementales afin d’appréhender les dynamiques d’innovation sous l’angle des interactions entre normes, valeurs et rationalités entrepreneuriales. L’étude des trajectoires individuelles des entrepreneurs – notamment ceux issus du secteur informel ou des régions périphériques – offrirait un complément qualitatif essentiel à la compréhension des mécanismes d’inclusion et d’apprentissage collectif.

Enfin, la recherche future gagnerait à étudier la façon dont la transition verte et numérique reconfigure la nature même de l’entrepreneuriat en Algérie. Dans cette perspective, l’analyse du lien entre innovation technologique, soutenabilité et ancrage territorial apparaît centrale pour anticiper les trajectoires possibles d’un écosystème entrepreneurial en mutation. Ces nouvelles orientations offriraient non seulement une lecture plus nuancée du paradigme startup, mais contribueraient également à éclairer les choix de politiques publiques visant à concilier efficience économique, équité sociale et durabilité environnementale.

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie.

Ouvrages

1. Baslé, M., & Renault, M. (2004). L'économie fondée sur la connaissance : Question au projet européen. Paris : Économica.
2. Benoît-Gervautes, G. (2008). La boîte à outils de l'innovation. Paris : Dunod.
3. Benghozi, P. G. (2018). L'écosystème entrepreneurial : Dynamique et conditions de succès. Paris : Presses Universitaires de France.
4. Boutillier, S., &Uzunidis, D. (2013). L'entrepreneur, les deux ex machina des économistes ? Paris : Dunod.
5. Brabec, M. (2010). Business Model Vert. Paris : Dunod.
6. Bourdieu, G. (2013). Le Benchmarking : De la pratique à la performance. Paris : Vuibert.
7. Capron, H. (2009). Entrepreneuriat et création d'entreprises. Bruxelles : De Boeck.
8. Chesbrough, H. W. (2003). Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology. Boston: Harvard Business School Press.
9. Dibiaggio, L., &Meschi, P-X. (2010). Le management dans l'économie de la connaissance. Paris : Pearson.
10. Djeflat, A. (2008). Économie et entrepreneuriat en Algérie : Approche historique et institutionnelle. Alger : L'Harmattan.
11. Djeflat, A. (2019). Innovation et capital-risque en Algérie : réalités et conditions futures. Dans R. Saidane (éd.), Entrepreneuriat et innovation dans la région MENA. Paris : De Boeck.
12. Dosi, G. (2007). Innovation, économie et technologie : une analyse des dynamiques d'innovation. Bruxelles : Éditions de l'Université de Bruxelles.
13. Drucker, P. (1985). L'Entrepreneur. Trad. fr. Paris : Jean-Claude Lattès.
14. Englebert, P. (2021). Les startups en France. Paris : PUF.
15. Fayolle, A. (2004). Entrepreneuriat : Apprendre à entreprendre. Paris : Dunod.
16. Fayolle, A. (2017). Entrepreneuriat. 3e éd. Paris : Dunod.
17. Fayolle, A., &Degeorge, J.-M. (2012). Dynamique entrepreneuriale : Comportement de l'entrepreneur. Paris : De Boeck.
18. Garcia, M., &Kauffman, S. (2019). Entrepreneurial Mentoring : A Comprehensive Guide. New York : Entrepreneur Press.
19. Gaudert, L. (2004). Le benchmarking : une méthode pour améliorer la performance des entreprises. Paris : Dunod.
20. Grim, N. (2004). L'économie algérienne otage de la politique. Alger : Casbah.
21. Henni, A. (1993). Le Cheikh et le patron : Usages de la modernité dans la reproduction de la tradition. Alger : OPU.
22. Janssen, F. (2009). Entreprendre : Une introduction à l'entrepreneuriat. Bruxelles : De Boeck.
23. Léger-Jarniou, C. (2013). Le grand livre de l'entrepreneuriat. Paris : Dunod.
24. Martianud, B. (2012). Start-up : Anti-bible à l'usage des fous et des futurs entrepreneurs. Montreuil : Pearson France.
25. Minart, G. (2013). Entrepreneur et esprit d'entreprise. Paris : L'Harmattan.
26. Sannett, R. (2008). La culture du nouveau capitalisme. Paris : Seuil.
27. Silberzahn, P. (2014). Effectuation : Les principes de l'entrepreneuriat pour tous. Paris : Pearson.
28. Smith, J. (2020). Startup Funding: An Overview of Types Financing for Entrepreneurs. California : Startup Press.

29. Smith, S. (2020). Angel Investing: The Ultimate Guide to Business Angels Funding. Angel Press.
30. Johnson, M. (2018). Venture Capital 101: A Comprehensive Guide to Startup Funding. VC Publishing.
31. Jones, D. (2019). The Startup Funding Book: A Guide for Entrepreneurs. Startup Publishing.
32. Feld, B., & Mendelson, J. (2019). Venture Deals: Be Smarter Than Your Lawyer and Venture Capitalist. 4th ed. Wiley.
33. Trott, P. (2017). Innovation: A Very Short Introduction. Oxford : Oxford University Press.
34. Love, H. (2016). The Start-Up J Curve: The Six Steps to Entrepreneurial Success. Greenleaf Book Group Press.
35. Soltanifar, M., Hughes, M., &Göcke, L. (2021). Digital Entrepreneurship: Impact on Business and Society. Switzerland: Springer Nature.
36. Harbi, S., & Anderson, P. (2010). L'État et l'économie en Algérie depuis l'indépendance. Paris : Karthala.
37. Mebtoul, A. (2015). L'économie algérienne entre le tout-État et le tout-marché. Alger : Casbah.
38. Bouyacoub, A. (2008). L'entreprise algérienne face aux mutations économiques. Alger : OPU.
39. Bouamama, S. (2006). Les PME en Algérie : Dynamique et problématiques. Alger : Dar El Gharb.
40. Boudjemaa, M. (2019). L'Algérie et l'économie du savoir : vers un nouveau modèle de développement. Alger : ENAG.
41. Chitour, S. (2021). L'économie de la connaissance en Algérie. Alger : ENAG.
42. Ries, E. (2015). Lean Startup : Adoptez l'innovation continue.Trad. fr. Paris : Pearson.
43. Schumacher, E. F. (1978). Small isBeautiful : une société à la mesure de l'homme. Trad. fr. Paris : Le Seuil.

Articles

44. Melbouci, L., &Souki, H. (2014). Les fondements de l'économie de la connaissance : l'approche basée sur les compétences (ABC). Revue DirassatIqtissadiya.
45. Festré, N., &Lazaric, N. (2009). L'économie de la connaissance. ResearchGate.
46. Djeflat, A. (2012). L'économie de la connaissance : fondements et genèse du phénomène en Algérie. ResearchGate.
47. Paul, A. D., &Foray, D. (2002). Une introduction à l'économie et à la société du savoir. Revue internationale des sciences sociales, 171.
48. Lasch, F., Le Roy, F., &Yami, S. (2005). Les déterminants de la survie et de la croissance des start-ups. Revue française de gestion.
49. Messeghem, K., Chabaud, D., Sammut, S., & Carrier, C. (2014). L'accompagnement entrepreneurial. Management international.
50. Fayolle, A. (2016). L'écosystème entrepreneurial : définition, caractéristiques et enjeux. Revue de l'Entrepreneuriat.
51. Barthélémy, I., & Vergne, J.-P. (2019). Les écosystèmes entrepreneuriaux : nouvelles perspectives. Revue Management et Avenir.
52. Sénéchal, M. (2018). Les politiques publiques et l'écosystème entrepreneurial en France. Revue française de gestion.
53. Barriere, R. G. (2020). L'écosystème entrepreneurial numérique. Revue des Sciences de Gestion.

54. Ricoy, N. (2022). Les défis de la création d'écosystèmes inclusifs. Revue de la Responsabilité Sociale des Entreprises.
55. Djekidel, Y., Doua, M., &Merrad, R. (2021). La startup en Algérie : Caractéristiques et obligations. Revue d'Excellence pour la Recherche.
56. Bekaddour, A., & Benhabib, A. (2013). Réseau relationnel de l'entrepreneur. Cahiers du MECAS.
57. Hani, M., &Cheriet, F. (2018). À quel réseau appartenir ? Management International.
58. Khattabi, L., &Elmallouki, L. (2023). Facteurs de succès des start-ups au Maroc. IJAFAME.
59. Achimská, V. (2020). Start-ups in globalizing environment. SHS Web of Conferences, 74.
60. Solesvik, M., Westhead, P., &Matlay, H. (2014). Cultural factors and entrepreneurial intention. Education + Training.
61. Danish, R.-O., & H.F., A. (2019). Factors affecting entrepreneurial culture. Innovation and Entrepreneurship.
62. Krauss, G. (2019). L'échec dans la culture entrepreneuriale. Entrepreneuriat : L'odyssée des temps modernes ?
63. Granovetter, M. (1973). The Strength of Weak Ties. American Journal of Sociology.
64. Jack, S., Dodd, S., & Anderson, R. (2004). Social Structures and Entrepreneurial Networks. International Journal of Entrepreneurship and Innovation.
65. Kaplan, A. M., &Haenlein, M. (2010). Users of the world, unite! Business Horizons, 53(1).
66. Mangold, W. G., & Faulds, D. J. (2009). Social media: A new hybrid element. Business Horizons, 52(4).

Sites Web

67. Algérie 360°. Création d'un compartiment "Startup" à la Bourse d'Alger. Janvier 2025.
68. Algeria Invest. L'essor des startups en Algérie : Une hausse spectaculaire. Juillet 2024.
69. Fablab.com. Fablabs en entreprise : catalyseurs de créativité. 2024.
70. PeopleAngels. L'Humain au cœur de la réussite des start-up. 2024.
71. Le Village by CA. Qu'est-ce qu'un accélérateur d'entreprise ? 2024.
72. Radiovillage Innovation. Quel est le rôle du mentorat ? Mars 2024.
73. Basel Area Business & Innovation. Le mentorat de startups : guide complet. 2024.
74. Startuppers Club. 10 fonds de capital venture indiens actifs. 2020.
75. Nticweb. Quels financements pour les startups en Algérie ? 2018.
76. StartupBlink. Startup Ecosystem of Rwanda. Avril 2025.

Autres (rapports, thèses, officiels)

77. OECD. (1996). The Knowledge-Based Economy. Paris : OECD.
78. OECD. (2020). International Compendium of EntrepreneurshipPolicies. Paris : OECD.
79. OCDE. (2021). Perspectives de l'entrepreneuriat au Moyen-Orient et en Afrique du Nord. Paris: OCDE.
80. World Bank. (2018). World Development Report 2018. Washington DC: World Bank.
81. GouvernementAlgérien. (2020). Décret ministériel sur l'économie de la connaissance et les start-ups.
82. MEPIA. (2020). Rapport annuel sur l'emploi des jeunes. Alger.
83. Ministère délégué auprès du Premier ministre chargé des Start-ups. (2021). Rapport annuel sur l'écosystème des startups en Algérie.

84. Arrêté ministériel n°1275 du 27 septembre 2022 : Un diplôme, une startup.
85. Djellaba, A., & Fatnassi, D. (2024). L'entrepreneuriat numérique dans les pays en développement. ResearchGate.
86. Atoussi, M. (2021). L'écosystème de l'entrepreneuriat en Algérie : Thèse de doctorat. Koléa : ESC.
87. Lerari, L. (2024). Sous-traitance industrielle entre les startups et les entreprises publiques : raisons de l'échec dans le contexte algérien. Etudes Economiques, 24(1), P248.
88. Banque d'Algérie. (2024). Rapport annuel 2023, p. 4, contribution de l'industrie au PIB 5,17% en 2023

ANNEXES

Annexes

Annexe 01 : La liste des enseignants chercheurs qui ont évalué les questionnaires sont représentés dans le tableau suivant :

Nom et prénom	Université	Grade
AITAKKACHE SAMIR	Université de BOUIRA –Algérie-	Professeur
MERMAT NABILA	Université de BOUIRA –Algérie-	Professeur
MERZOUK FARIDA	Université de BOUIRA –Algérie-	Maitre-assistant –A-
SAOUD WASSILA	Université de BOUIRA –Algérie-	Maitre-assistant –A-
BOUTILLIER SOPHIE	Université du Littoral-côte-d'opale –France-	Professeur
SADOUD AHMED	Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou –Algérie-	Professeur
SIOUANI ADLANE	Université Alger3 –Algérie-	Maitre-assistant –A-

Annexe 02 :

Questionnaire : Le rôle des réseaux de relation informels et des pratiques entrepreneuriales influencées par la culture traditionnelle dans le succès des startups en Algérie

---

Section 1 : Informations Générales

1. Sexe :
   - o Masculin
   - o Féminin
2. Âge :
   - o Moins de 18 ans
   - o 18 à 24 ans
   - o 25 à 34 ans
   - o 35 à 44 ans
   - o 45 à 54 ans
   - o 55 ans et plus
3. Secteur principal d'activité de votre startup :
   - o Agriculture
   - o Industrie (production, fabrication)
   - o Technologie
   - o Services (consulting, marketing, etc.)
   - o Autre (précisez) : _____
4. Type de clientèle principale de votre startup :
   - o Particuliers (consommateurs)
   - o Entreprises (B2B)
   - o Administration publique
   - o Autre (précisez) : _____
5. Date de création de votre startup :
   - o Moins de 1 an
   - o 1 à 3 ans
   - o 4 à 5 ans
   - o Plus de 5 ans
6. Niveau d'étude du fondateur de la startup :
   - o Pas de diplôme
   - o Diplôme secondaire
   - o Diplôme universitaire (licence, maîtrise, etc.)
   - o Doctorat
7. Votre startup a-t-elle obtenu le label "startup" attribué par les autorités compétentes ?
   - o Oui
   - o Non
   - o En cours de demande
8. Effectif actuel de votre startup :
   - o 1 à 5 employés
   - o 6 à 10 employés
   - o 11 à 50 employés
   - o Plus de 50 employés

1 : Le rôle des réseaux informels dans le succès des startups en Algérie

1. Dans quelle mesure les contacts personnels (amis, famille, collègues) ont-ils contribué à l'obtention de financements pour votre startup ?
   o Pas du tout
   o Très faiblement
   o Modérément
   o Fortement
   o Très fortement
2. Par l'intermédiaire de vos contacts personnels, avez-vous pu obtenir des ressources clés pour le développement de votre startup (financement, équipements, conseils, etc.) ?
   o Pas du tout
   o Très faiblement
   o Modérément
   o Fortement
   o Très fortement
3. Dans quelle mesure avez-vous utilisé des réseaux informels (amis, famille, investisseurs privés, etc.) pour financer ou soutenir le lancement de votre startup, en comparaison avec des aides ou subventions publiques ?
   o Pas du tout
   o Très faiblement
   o Modérément
   o Fortement
   o Très fortement
4. Les relations avec votre entourage (famille, amis, collègues) influencent-elles vos décisions stratégiques pour l'entreprise ?
   o Pas du tout
   o Très faiblement
   o Modérément
   o Fortement
   o Très fortement
5. Estimez-vous que les réseaux informels sont plus efficaces pour résoudre des problèmes urgents que les institutions officielles (banques, organismes de financement, administrations publiques) ?
   o Pas du tout
   o Très faiblement
   o Modérément
   o Fortement
   o Très fortement
6. Dans quelle mesure les partenaires d'affaires identifiés grâce à vos contacts personnels ont-ils contribué à la réussite de votre startup ?
   o Pas du tout
   o Très faiblement
   o Modérément
   o Fortement
   o Très fortement

7. Utilisez-vous les réseaux informels pour recruter des employés ou trouver des prestataires de services ?
   o Pas du tout
   o Très faiblement
   o Modérément
   o Fortement
   o Très fortement
8. Dans quelle mesure utilisez-vous les réseaux sociaux numériques comme principal moyen de communication avec vos clients ?
   o Pas du tout
   o Très faiblement
   o Modérément
   o Fortement
   o Très fortement
9. Pourquoi avez-vous choisi les réseaux sociaux numériques comme plateforme de communication pour votre startup ?
   o Facilité d'accès
   o Coût faible ou nul
   o Grandes audiences
   o Interaction directe avec les clients
   o Autre (précisez) : _____
10. Dans quelle mesure estimez-vous que les réseaux sociaux favorisent la création de relations de confiance avec vos clients ?
    o Pas du tout
    o Très faiblement
    o Modérément
    o Fortement
    o Très fortement
11. Estimez-vous que les réseaux sociaux sont un outil efficace pour la promotion de vos produits/services ?
    o Pas du tout
    o Très faiblement
    o Modérément
    o Fortement
    o Très fortement
12. Quels types de contenus publiez-vous principalement sur les réseaux sociaux numériques pour attirer des clients ?
    [Réponse libre]
13. Estimez-vous que les réseaux informels sont utilisés de manière plus intensive dans certaines régions d'Algérie que dans d'autres ?
    o Pas du tout
    o Très faiblement
    o Modérément
    o Fortement
    o Très fortement
14. L'absence d'accès à des financements ou à des aides publiques a-t-elle limité vos choix ou stratégies de développement, ou avez-vous trouvé des alternatives via des réseaux informels ?
    o Pas du tout
    o Très faiblement

o Modérément
o Fortement
o Très fortement

15. Pensez-vous que les réseaux informels sont essentiels pour réussir en affaires en Algérie ?
    o Pas du tout
    o Très faiblement
    o Modérément
    o Fortement
    o Très fortement
16. Quelles ressources ou formes de soutien avez-vous reçues spécifiquement grâce à vos contacts personnels (financement, équipements, conseils, partenariats, etc.) ?
    [Réponse libre]

---

2 : L'influence de la culture locale sur l'entrepreneuriat en Algérie

1. Dans quelle mesure avez-vous suivi une formation académique en entrepreneuriat ou dans un domaine lié à votre startup ?
    o Pas du tout
    o Très faiblement
    o Modérément
    o Fortement
    o Très fortement
2. Estimez-vous que votre formation académique vous a bien préparé à créer et gérer une startup ?
    o Pas du tout
    o Très faiblement
    o Modérément
    o Fortement
    o Très fortement
3. Avez-vous rencontré des difficultés spécifiques liées à un manque de formation académique dans la création de votre startup ?
    o Pas du tout
    o Très faiblement
    o Modérément
    o Fortement
    o Très fortement
4. Les universités ou institutions académiques en Algérie offrent-elles suffisamment de ressources et d'opportunités pour encourager la création de startups ?
    o Pas du tout
    o Très faiblement
    o Modérément
    o Fortement
    o Très fortement
5. Les contacts établis au sein de votre université ont-ils facilité le développement de votre startup ?
    o Pas du tout
    o Très faiblement

- o Modérément
- o Fortement
- o Très fortement

6. Les valeurs familiales et communautaires influencent-elles vos choix d'affaires ?
   - o Pas du tout
   - o Très faiblement
   - o Modérément
   - o Fortement
   - o Très fortement
7. Les traditions locales influencent-elles la manière dont vous gérez votre startup ?
   - o Pas du tout
   - o Très faiblement
   - o Modérément
   - o Fortement
   - o Très fortement
8. Prenez-vous souvent des décisions d'affaires en concertation avec votre famille ou des proches ?
   - o Pas du tout
   - o Très faiblement
   - o Modérément
   - o Fortement
   - o Très fortement
9. La culture locale vous pousse-t-elle à privilégier des relations d'affaires à long terme, basées sur la confiance, plutôt que des transactions rapides ?
   - o Pas du tout
   - o Très faiblement
   - o Modérément
   - o Fortement
   - o Très fortement
10. L'innovation dans votre entreprise est-elle influencée par des pratiques traditionnelles ou modernes ?
    - o Pratiques traditionnelles
    - o Pratiques modernes
    - o Un mélange des deux
11. Dans quelle mesure la famille joue-t-elle un rôle dans la gestion de votre startup ?
    - o Pas du tout
    - o Très faiblement
    - o Modérément
    - o Fortement
    - o Très fortement
12. Avez-vous déjà ressenti des pressions sociales pour adopter des pratiques d'affaires spécifiques en raison de la culture locale ?
    - o Pas du tout
    - o Très faiblement
    - o Modérément
    - o Fortement
    - o Très fortement
13. Pensez-vous que la culture locale rend l'entrepreneuriat plus difficile ou plus facile ?
    - o Pas du tout
    - o Très faiblement

o Modérément
o Fortement
o Très fortement

14. Dans quelle mesure estimez-vous que la culture des grandes entreprises en Algérie influence négativement l'innovation et le développement des petites entreprises ?
    o Pas du tout
    o Très faiblement
    o Modérément
    o Fortement
    o Très fortement
15. Avez-vous l'impression que les grandes entreprises bénéficient d'un meilleur accès au financement que les petites entreprises ou startups en Algérie ?
    o Pas du tout
    o Très faiblement
    o Modérément
    o Fortement
    o Très fortement
16. Estimez-vous que les politiques gouvernementales en Algérie soutiennent davantage les grandes entreprises que les petites entreprises ou startups ?
    o Pas du tout
    o Très faiblement
    o Modérément
    o Fortement
    o Très fortement
17. Pensez-vous que la culture de gestion des grandes entreprises en Algérie, centrée sur la hiérarchie et la centralisation, freine l'agilité et l'innovation nécessaires à l'émergence des startups ?
    o Pas du tout
    o Très faiblement
    o Modérément
    o Fortement
    o Très fortement
18. Les procédures administratives et réglementaires en Algérie favorisent-elles davantage les grandes entreprises que les petites entreprises ou startups ?
    o Pas du tout
    o Très faiblement
    o Modérément
    o Fortement
    o Très fortement
19. Quels sont les principaux défis auxquels votre startup fait face dans son secteur d'activité ?
    [Réponse libre]

Annexe 03 :

Questionnaire sur l'influence des réseaux de relations informelles sur les pratiques de rente et de clientélisme adressé à un échantillon de fondateurs de startups en Algérie.

***Partie 01 :* Accès aux opportunités et environnement concurrentiel**

1. Comment les opportunités d'affaires sont-elles généralement accessibles dans votre secteur ou région ? L'accès est-il ouvert à tous ou existe-t-il, selon vous, des cercles restreints ou des réseaux privilégiés qui facilitent cet accès ?
2. Pensez-vous que certains entrepreneurs bénéficient d'un accès facilité aux marchés publics, aux aides ou aux financements en raison de leurs relations personnelles ou politiques ? Si oui, pouvez-vous illustrer par un exemple concret (sans nommer de personnes si possible) ?
3. Comment cela influence-t-il votre propre stratégie ou vos chances de croissance ?

***Partie 02* : *Clientélisme*, favoritisme et prises de décision**

4. Avez-vous déjà observé ou été confronté à des pratiques de clientélisme dans votre écosystème entrepreneurial (par exemple : favoritisme dans l'octroi de marchés, subventions, soutiens institutionnels) ?
5. Selon vous, dans un environnement marqué par le clientélisme, favorise-t-on les idées les plus innovantes ou plutôt les entrepreneurs les mieux connectés ? Pourquoi ?
6. Avez-vous déjà ressenti le besoin d'entretenir des « relations utiles » avec des responsables, fonctionnaires, ou décideurs locaux... etc., pour faire avancer votre projet? Si oui, dans quel type de situation ?

Partie 03 : Impact sur l'innovation

7. À votre avis, un entrepreneur innovant mais sans réseau d'influence ou de rente a-t-il des chances de réussir dans le contexte actuel ? Pourquoi (pour oui ou non)?
8. Avez-vous déjà renoncé à un projet ou à une innovation parce que l'accès à certaines ressources était réservé à des personnes ayant des relations ?
9. Selon vous, les pratiques de rente et de clientélisme dans votre environnement encouragent-elles l'innovation et la prise de risque, ou plutôt leur évitement ? Pourquoi ?

Partie 04 : Stratégies de contournement et résilience

10. Quels moyens avez-vous trouvés pour contourner ou limiter l'impact de ces pratiques sur votre développement ?
11. À votre avis, quelles seraient les conditions nécessaires pour que les idées innovantes soient valorisées indépendamment des réseaux informels ?

***Partie05 :*Culture entrepreneuriale et normalisation des pratiques informelles**

12. Selon vous, dans le milieu entrepreneurial algérien, les pratiques de rente et de clientélisme sont-elles perçues comme un problème, une normalité ou une ressource ?

13. Comment les autres entrepreneurs réagissent-ils aux pratiques de clientélisme et de rente ? Les jeunes créateurs ont-ils tendance à les rejeter ou à s'y adapter ?
14. Dans quel sens la culture locale renforce-t-elle (ou pas) ces pratiques ?

Clôture de l'entretien

15. En vous projetant dans les années à venir, pensez-vous que les réseaux informels et les pratiques de rente vont diminuer, se transformer ou se renforcer ? Pourquoi ?

Annexe 04 :

Questionnaire sur l'écosystème entrepreneurial des startups en Algérie

---

Partie 1 : Informations Générales

1. Nom de l'organisation/incubateur :
   (Réponse ouverte)
2. Durée d'activité de votre organisation/incubateur :
   • Moins de 1 an
   • 1 à 3 ans
   • 4 à 5 ans
   • Plus de 5 ans

Partie 2 : Éléments clés du modèle de l'écosystème entrepreneurial

A. Environnement réglementaire et institutionnel

3. Sur une échelle de 1 à 5, comment évaluez-vous l'adéquation des politiques publiques en Algérie pour soutenir les startups ?
   • 1 (Très faible)
   • 2
   • 3 (Moyenne)
   • 4
   • 5 (Très élevée)
4. Quelles sont, selon vous, les principales barrières institutionnelles ou réglementaires qui freinent le développement des startups en Algérie ?
   (Réponse ouverte)

B. Accès au financement

5. Quels types de financement sont les plus recherchés par les startups dans votre incubateur ?
   • Prêts bancaires
   • Investissement privé (business angels)
   • Fonds publics
   • Subventions
   • Autre (préciser) : _____
6. Sur une échelle de 1 à 5, comment évaluez-vous l'efficacité des dispositifs de financement existants en Algérie pour répondre aux besoins des startups ?
   • 1 (Très faible)
   • 2
   • 3 (Moyenne)
   • 4
   • 5 (Très élevée)

7. Quelles améliorations proposez-vous pour améliorer l'accès au financement pour les startups algériennes ?
   (Réponse ouverte)

C. Culture entrepreneuriale et écosystème social

8. Sur une échelle de 1 à 5, dans quelle mesure les entrepreneurs bénéficient-ils de réseaux d'appui (mentorat, collaboration avec d'autres entrepreneurs, etc.) en Algérie ?
   • 1 (Très faible)
   • 2
   • 3 (Moyenne)
   • 4
   • 5 (Très élevée)
9. À votre avis, quel rôle les réseaux informels jouent-ils dans le succès des startups en Algérie ?
   (Réponse ouverte)
10. Quelles suggestions feriez-vous pour améliorer la collaboration entre les acteurs de l'écosystème entrepreneurial (incubateurs, startups, entreprises, institutions publiques, etc.) en Algérie ?
    (Réponse ouverte)

D. Innovation, leadership entrepreneurial et numérisation

11. Sur une échelle de 1 à 5, comment évaluez-vous la capacité des startups algériennes à innover dans leurs secteurs respectifs ?
    • 1 (Très faible)
    • 2
    • 3 (Moyenne)
    • 4
    • 5 (Très élevée)
12. Quels sont, selon vous, les principaux obstacles à l'innovation au sein des startups algériennes ?
    (Choix multiples)
    • Manque de financement
    • Accès limité à la technologie
    • Faible culture de l'innovation
    • Barrières réglementaires
    • Manque de ressources humaines qualifiées
    • Autre (préciser) : _____
13. Quels secteurs ou industries avez-vous identifiés comme les plus prometteurs pour l'innovation entrepreneuriale en Algérie ?
    (Réponse ouverte)

    14. Sur une échelle de 1 à 5, comment jugez-vous l'état d'avancement de la numérisation dans les services administratifs, économiques et éducatifs en Algérie ?
    • 1 (Très faible)
    • 2

• 3 (Moyenne)
• 4
• 5 (Très élevée)

15. Selon vous, dans quelle mesure l'accès à des infrastructures numériques fiables (internet haut débit, hébergement cloud, cybersécurité, etc.) influence-t-il le développement des startups en Algérie ?
(Réponse ouverte)

16. Quels sont, d'après votre expérience, les défis techniques liés à la fiabilité des réseaux informatiques rencontrés par les entrepreneurs dans leur parcours ?
(Réponse ouverte)

17. Existe-t-il des plateformes logistiques (physiques ou numériques) d'appui à la création et au développement des startups dans votre région ? Si oui, lesquelles utilisez-vous ou recommandez-vous ?
(Réponse ouverte)

18. Quelles recommandations formuleriez-vous pour améliorer la logistique et l'infrastructure technique de soutien aux startups ?
(Réponse ouverte)

Partie 3 : Évaluation des freins et des opportunités dans l'écosystème entrepreneurial algérien

19. Quels sont, selon vous, les principaux freins à l'entrepreneuriat en Algérie ? (Choix multiples)
    • Accès au financement
    • Manque de formation spécialisée
    • Barrières administratives
    • Faible culture entrepreneuriale
    • Autre (préciser) : _____
20. Quels sont les principaux leviers d'opportunités pour favoriser l'entrepreneuriat et le succès des startups en Algérie ?
    (Réponse ouverte)
21. Comment percevez-vous le rôle des universités et des incubateurs dans la création de l'écosystème entrepreneurial en Algérie ?
    • Très important
    • Important
    • Moyennement important
    • Peu important
    • Pas du tout important
22. Quelles initiatives ou actions spécifiques seraient nécessaires pour renforcer l'écosystème entrepreneurial algérien ?
    (Réponse ouverte)

Partie 4 : Autres éléments

23. Avez-vous des commentaires ou suggestions supplémentaires concernant l'écosystème entrepreneurial en Algérie ?
    (Réponse ouverte)

Remerciements
Nous vous remercions sincèrement pour votre temps et votre contribution à cette étude. Vos réponses permettront de mieux comprendre les enjeux actuels de l'écosystème entrepreneurial en Algérie et d'élaborer des recommandations concrètes pour soutenir son développement durable et inclusif.

<u>Annexe 05 :</u> Travail réalisé avec SPSS.

```
GET
  FILE='D:\PROJECT 25\MEMOIRS.25\تحليلاحصائي\spssmangmant\Sans titre3.sav'.
DATASET NAME Jeu_de_données2 WINDOW=FRONT.
DATASET ACTIVATE Jeu_de_données1.
COMPUTE
alll=MEAN(a1,a2,a3,a4,a5,a6,a7,a8,a9,a10,a11,a12,a13,a14,a15,a16,b1,b2,b3,b
4,b5,b6,b7,b8,b9,
    b10,b11,b12,b13,b14,b15,b16,b17,b18,b19,b20).
EXECUTE.
COMPUTE ch1=MEAN(a1,a2,a3,a4,a5,a6,a7,a8,a9,a10,a11,a12,a13,a14,a15,a16).
EXECUTE.
COMPUTE
ch2=MEAN(b1,b2,b3,b4,b5,b6,b7,b8,b9,b10,b11,b12,b13,b14,b15,b16,b17,b18,b19
,b20).
EXECUTE.
DATASET CLOSE Jeu_de_données2.
RELIABILITY
  /VARIABLES=a1 a2 a3 a4 a5 a6 a7 a8 a9 a10 a11 a12 a13 a14 a15 a16 b1 b2
b3 b4 b5 b6 b7 b8 b9 b10
    b11 b12 b13 b14 b15 b16 b17 b18 b19
  /SCALE('ALL VARIABLES') ALL
/MODEL=ALPHA.
```

Fiabilité

Remarques

Sortie obtenue		07-JUN-2025 11:01:07
Commentaires		
Entrée	Jeu de données actif	Jeu_de_données1
	Filtre	<sans>
	Pondération	<sans>
	Scinder un fichier	<sans>
	N de lignes dans le fichier de travail	50
	Entrée de la matrice	
Gestion des valeurs manquantes	Définition de la valeur manquante	Les valeurs manquantes définies par l'utilisateur sont traitées comme étant manquantes.
	Observations utilisées	Les statistiques reposent sur l'ensemble des observations dotées de données valides pour toutes les variables dans la procédure.

Syntaxe		RELIABILITY /VARIABLES=a1 a2 a3 a4 a5 a6 a7 a8 a9 a10 a11 a12 a13 a14 a15 a16 b1 b2 b3 b4 b5 b6 b7 b8 b9 b10 b11 b12 b13 b14 b15 b16 b17 b18 b19 /SCALE('ALL VARIABLES') ALL /MODEL=ALPHA.
Ressources	Temps de processeur	00:00:00,00
	Temps écoulé	00:00:00,01

Echelle : ALL VARIABLES

Récapitulatif de traitement des observations

		N	%
Observations	Valide	50	100,0
	Exclue[a]	0	,0
	Total	50	100,0

a. Suppression par liste basée sur toutes les variables de la procédure.

Statistiques de fiabilité

Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments
,971	35

```
RELIABILITY
  /VARIABLES=b1 b2 b3 b4 b5 b6 b7 b8 b9 b10 b11 b12 b13 b14 b15 b16 b17 b18
b19
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL
  /MODEL=ALPHA.
```

Fiabilité

Remarques

Sortie obtenue		07-JUN-2025 11:02:16
Commentaires		
Entrée	Jeu de données actif	Jeu_de_données1
	Filtre	<sans>
	Pondération	<sans>
	Scinder un fichier	<sans>
	N de lignes dans le fichier de travail	50
	Entrée de la matrice	
Gestion des valeurs manquantes	Définition de la valeur manquante	Les valeurs manquantes définies par l'utilisateur sont traitées comme étant manquantes.
	Observations utilisées	Les statistiques reposent sur l'ensemble des observations dotées de données valides pour toutes les variables dans la procédure.
Syntaxe		RELIABILITY /VARIABLES=b1 b2 b3 b4 b5 b6 b7 b8 b9 b10 b11 b12 b13 b14 b15 b16 b17 b18 b19 /SCALE('ALL VARIABLES') ALL /MODEL=ALPHA.
Ressources	Temps de processeur	00:00:00,00
	Temps écoulé	00:00:00,00

Echelle : ALL VARIABLES

Récapitulatif de traitement des observations

		N	%
Observations	Valide	50	100,0
	Exclue[a]	0	,0
	Total	50	100,0

a. Suppression par liste basée sur toutes les variables de la procédure.

Statistiques de fiabilité

Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments
,962	19

```
RELIABILITY
  /VARIABLES=a1 a2 a3 a4 a5 a6 a7 a8 a9 a10 a11 a12 a13 a14 a15 a16
  /SCALE('ALL VARIABLES') ALL
  /MODEL=ALPHA.
```

Fiabilité

Remarques

Sortie obtenue		07-JUN-2025 11:02:36
Commentaires		
Entrée	Jeu de données actif	Jeu_de_données1
	Filtre	<sans>
	Pondération	<sans>
	Scinder un fichier	<sans>
	N de lignes dans le fichier de travail	50
	Entrée de la matrice	
Gestion des valeurs manquantes	Définition de la valeur manquante	Les valeurs manquantes définies par l'utilisateur sont traitées comme étant manquantes.
	Observations utilisées	Les statistiques reposent sur l'ensemble des observations dotées de données valides pour toutes les variables dans la procédure.
Syntaxe		RELIABILITY /VARIABLES=a1 a2 a3 a4 a5 a6 a7 a8 a9 a10 a11 a12 a13 a14 a15 a16 /SCALE('ALL VARIABLES') ALL /MODEL=ALPHA.
Ressources	Temps de processeur	00:00:00,02
	Temps écoulé	00:00:00,00

Echelle : ALL VARIABLES

Récapitulatif de traitement des observations

		N	%
Observations	Valide	50	100,0
	Exclue[a]	0	,0
	Total	50	100,0

a. Suppression par liste basée sur toutes les variables de la procédure.

Statistiques de fiabilité

Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments
,933	16

```
CORRELATIONS
  /VARIABLES=alll ch1 ch2
  /PRINT=TWOTAIL NOSIG
  /MISSING=PAIRWISE.
```

Corrélations

Remarques

Sortie obtenue		07-JUN-2025 11:04:12
Commentaires		
Entrée	Jeu de données actif	Jeu_de_données1
	Filtre	<sans>
	Pondération	<sans>
	Scinder un fichier	<sans>
	N de lignes dans le fichier de travail	50

Gestion des valeurs manquantes	Définition de la valeur manquante	Les valeurs manquantes définies par l'utilisateur sont traitées comme étant manquantes.
	Observations utilisées	Les statistiques associées à chaque paire de variables sont basées sur l'ensemble des observations contenant des données valides pour cette paire.
Syntaxe		CORRELATIONS /VARIABLES=alll ch1 ch2 /PRINT=TWOTAIL NOSIG /MISSING=PAIRWISE.
Ressources	Temps de processeur	00:00:00,08
	Temps écoulé	00:00:00,02

Corrélations

		alll	ch1	ch2
alll	Corrélation de Pearson	1	,951**	,969**
	Sig. (bilatérale)		,000	,000
	N	50	50	50
ch1	Corrélation de Pearson	,951**	1	,846**
	Sig. (bilatérale)	,000		,000
	N	50	50	50
ch2	Corrélation de Pearson	,969**	,846**	1
	Sig. (bilatérale)	,000	,000	
	N	50	50	50

**. La corrélation est significative au niveau 0.01 (bilatéral).

```
FREQUENCIES VARIABLES=sexe age q3 q4 q5 q6 q7 q8
  /ORDER=ANALYSIS.
```

Fréquences

Remarques

Sortie obtenue	07-JUN-2025 11:05:42

Commentaires		
Entrée	Jeu de données actif	Jeu_de_données1
	Filtre	<sans>
	Pondération	<sans>
	Scinder un fichier	<sans>
	N de lignes dans le fichier de travail	50
Gestion des valeurs manquantes	Définition de la valeur manquante	Les valeurs manquantes définies par l'utilisateur sont traitées comme étant manquantes.
	Observations utilisées	Les statistiques sont basées sur toutes les observations comportant des données valides.
Syntaxe		FREQUENCIES VARIABLES=sexe age q3 q4 q5 q6 q7 q8 /ORDER=ANALYSIS.
Ressources	Temps de processeur	00:00:00,00
	Temps écoulé	00:00:00,01

Statistiques

		sex	age	Secteur principal d'activité de votre startup	Type de clientèle principale de votre startup	Date de création de votre startup	fo
N	Valide	50	50	50	50	50	
	Manquant	0	0	0	0	0	

Table de fréquences

sex

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Masculin	38	76,0	76,0	76,0
	Féminin	12	24,0	24,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

age

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	18 à 24 ans	1	2,0	2,0	2,0
	25 à 34 ans	24	48,0	48,0	50,0
	35 à 44 ans	25	50,0	50,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Secteur principal d'activité de votre startup

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Agriculture	3	6,0	6,0	6,0
	Industrie (production, fabrication)	4	8,0	8,0	14,0
	Technologie	30	60,0	60,0	74,0
	Services	13	26,0	26,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Type de clientèle principale de votre startup

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Particuliers (consommateurs)	17	34,0	34,0	34,0
	Entreprises (B2B)	28	56,0	56,0	90,0
	Administration publique	5	10,0	10,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Date de création de votre startup

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Moins de 1 an	3	6,0	6,0	6,0
	1 à 3 ans	18	36,0	36,0	42,0
	4 à 5 ans	13	26,0	26,0	68,0
	Plus de 5 ans	16	32,0	32,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Niveau d'étude du fondateur de la startup

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Pas de diplôme	1	2,0	2,0	2,0
	Diplôme universitaire (licence, maîtrise, etc.)	47	94,0	94,0	96,0
	Doctorat	2	4,0	4,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Votre startup a-t-elle obtenu le label "startup" attribué par les autorités compétentes ?

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	oui	31	62,0	62,0	62,0
	non	19	38,0	38,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Effectif actuel de votre startup

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	1 à 5 employés	13	26,0	26,0	26,0
	6 à 10 employés	24	48,0	48,0	74,0
	11 à 50 employés	10	20,0	20,0	94,0
	Plus de 50 employés	3	6,0	6,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

```
DESCRIPTIVES VARIABLES=a1 a2 a3 a4 a5 a6 a7 a8 a9 a10 a11 a12 a13 a14 a15
a16 b1 b2 b3 b4 b5 b6 b7
    b8 b9 b10 b11 b12 b13 b14 b15 b16 b17 b18 b19
/STATISTICS=MEAN STDDEV.
```

Descriptives

Remarques

Sortie obtenue	07-JUN-2025 11:35:54

Commentaires		
Entrée	Jeu de données actif	Jeu_de_données1
	Filtre	<sans>
	Pondération	<sans>
	Scinder un fichier	<sans>
	N de lignes dans le fichier de travail	50
Gestion des valeurs manquantes	Définition de la valeur manquante	Les valeurs manquantes définies par l'utilisateur sont traitées comme étant manquantes.
	Observations utilisées	Toutes les données non manquantes sont utilisées.
Syntaxe		DESCRIPTIVES VARIABLES=a1 a2 a3 a4 a5 a6 a7 a8 a9 a10 a11 a12 a13 a14 a15 a16 b1 b2 b3 b4 b5 b6 b7 b8 b9 b10 b11 b12 b13 b14 b15 b16 b17 b18 b19 /STATISTICS=MEAN STDDEV.
Ressources	Temps de processeur	00:00:00,02
	Temps écoulé	00:00:00,01

Statistiques descriptives

	N	Moyenne	Ecart type
Dans quelle mesure les contacts personnels (amis, famille, collègues) ont-ils contribué à l'obtention de financements pour votre startup ?	50	3,7200	,88156
Par l'intermédiaire de vos contacts personnels, avez-vous pu obtenir des ressources clés pour le développement de votre startup (financement, équipements, conseils, etc.) ?	50	3,1000	1,11117
Dans quelle mesure avez-vous utilisé des réseaux informels (amis, famille, investisseurs privés, etc.) pour financer ou soutenir le lancement de votre startup, en comparaison avec des aides ou subventions publiques ?	50	3,3200	1,11465

Les relations avec votre entourage (famille, amis, collègues) influencent-elles vos décisions stratégiques pour l'entreprise ?	50	3,3200	1,23619
Estimez-vous que les réseaux informels sont plus efficaces pour résoudre des problèmes urgents que les institutions officielles (banques, organismes de financement, administrations publiques) ?	50	3,7000	,95298
Dans quelle mesure les partenaires d'affaires identifiés grâce à vos contacts personnels ont-ils contribué à la réussite de votre startup ?	50	3,5200	1,03490
Utilisez-vous les réseaux informels pour recruter des employés ou trouver des prestataires de services ?	50	3,4000	1,06904
Dans quelle mesure utilisez-vous les réseaux sociaux comme principal moyen de communication avec vos clients ?	50	3,4200	1,16216
Dans quelle mesure utilisez-vous les réseaux sociaux comme principal moyen de communication avec vos clients ?	50	3,7600	1,00122
Dans quelle mesure estimez-vous que les réseaux sociaux favorisent la création de relations de confiance avec vos clients ?	50	3,5000	,93131
Estimez-vous que les réseaux sociaux sont un outil efficace pour la promotion de vos produits/services ?	50	3,6800	,91339
Quels types de contenus publiez-vous principalement sur les réseaux sociaux pour attirer des clients ?	50	3,6600	,87155

Estimez-vous que les réseaux informels sont utilisés de manière plus intensive dans certaines régions d'Algérie que dans d'autres	50	3,6800	,93547
L’absence d’accès à des financements ou à des aides publiques a-t-elle limité vos choix ou stratégies de développement, ou avez-vous trouvé des alternatives via des réseaux informels ?	50	3,3600	1,10213
Pensez-vous que les réseaux informels sont essentiels pour réussir en affaires en Algérie ?	50	3,2400	1,07968
Quelles ressources ou formes de soutien avez-vous reçues spécifiquement grâce à vos contacts personnels (financement, équipements, conseils, partenariats, etc.) ?	50	3,4000	1,08797
Dans quelle mesure avez-vous suivi une formation académique en entrepreneuriat ou dans un domaine lié à votre startup ?	50	3,8600	,94782
Estimez-vous que votre formation académique vous a bien préparé à créer et gérer une startup ?	50	3,3600	1,00529
Avez-vous rencontré des difficultés spécifiques liées à un manque de formation académique dans la création de votre startup ?	50	3,5200	,99468
Les universités ou institutions académiques en Algérie offrent-elles suffisamment de ressources et d’opportunités pour encourager la création de startups ?	50	3,2400	1,04119
Les contacts établis au sein de votre université ont-ils facilité le développement de votre startup ?	50	3,5400	,97332
Les valeurs familiales et communautaires influencent-elles vos choix d'affaires ?	50	3,5400	,90824

Les traditions locales influencent-elles la manière dont vous gérez votre startup	50	3,6800	1,01900
Prenez-vous souvent des décisions d'affaires en concertation avec votre famille ou des proches ?	50	3,4000	,88063
La culture locale vous pousse-t-elle à privilégier des relations d'affaires à long terme, basées sur la confiance, plutôt que des transactions rapides ?	50	3,4000	,90351
L'innovation dans votre entreprise est-elle influencée par des pratiques traditionnelles ou modernes ?	50	3,3400	,96065
Dans quelle mesure la famille joue-t-elle un rôle dans la gestion de votre startup ?	50	3,6000	,90351
Avez-vous déjà ressenti des pressions sociales pour adopter des pratiques d'affaires spécifiques en raison de la culture locale ?	50	3,4000	,92582
Pensez-vous que la culture locale rend l'entrepreneuriat plus difficile ou plus facile ?	50	3,4000	1,04978
Dans quelle mesure estimez-vous que la culture des grandes entreprises en Algérie influence négativement l’innovation et le développement des petites entreprises ?	50	3,4800	,90891
Avez-vous l'impression que les grandes entreprises bénéficient d’un meilleur accès au financement que les petites entreprises ou startups en Algérie ?	50	3,5000	1,05463
Avez-vous l'impression que les grandes entreprises bénéficient d’un meilleur accès au financement que les petites entreprises ou startups en Algérie ?	50	3,6200	,87808

Estimez-vous que les politiques gouvernementales en Algérie soutiennent davantage les grandes entreprises que les petites entreprises ou startups ?	50	3,4600	1,05386
Les procédures administratives et réglementaires en Algérie favorisent-elles davantage les grandes entreprises que les petites entreprises ou startups ?	50	3,7800	,86402
Quels sont les principaux défis auxquels votre startup fait face dans son secteur d'activité ?	50	3,5600	,95105
N valide (liste)	50		

```
DATASET ACTIVATE Jeu_de_données0.
DATASET ACTIVATE Jeu_de_données0.

SAVE OUTFILE='D:\PROJECT 25\MEMOIRS.25\مذكراتماستر\الإعلانالرقمي\Sans
titre1.sav'
  /COMPRESSED.
DATASET ACTIVATE Jeu_de_données1.
DATASET CLOSE Jeu_de_données0.
COMPUTE rii=mn*20/100.
EXECUTE.
NEW FILE.
DATASET NAME Jeu_de_données3 WINDOW=FRONT.
FREQUENCIES VARIABLES=q1 q2 A1 A2 B1 B2 B3 C1 C2 C3 E1 E2 X1 X2 X3 X4 X5 Z1
Z2 Z3 Z4 Y
  /ORDER=ANALYSIS.
```

Fréquences

Remarques

Sortie obtenue		07-JUN-2025 23:38:16
Commentaires		
Entrée	Jeu de données actif	Jeu_de_données3
	Filtre	<sans>
	Pondération	<sans>
	Scinder un fichier	<sans>

	N de lignes dans le fichier de travail	20
Gestion des valeurs manquantes	Définition de la valeur manquante	Les valeurs manquantes définies par l'utilisateur sont traitées comme étant manquantes.
	Observations utilisées	Les statistiques sont basées sur toutes les observations comportant des données valides.
Syntaxe		FREQUENCIES VARIABLES=q1 q2 A1 A2 B1 B2 B3 C1 C2 C3 E1 E2 X1 X2 X3 X4 X5 Z1 Z2 Z3 Z4 Y /ORDER=ANALYSIS.
Ressources	Temps de processeur	00:00:00,02
	Temps écoulé	00:00:00,03

[Jeu_de_données3]

N	Valide	20	20	20	20	
	Manquant	0	0	0	0	

Table de fréquences

Nom de l'organisation/incubateur

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumu
Valide	Incubateur UMMTO	1	5,0	5,0	5
	incubateur de l'universite de bouira	1	5,0	5,0	10
	ENSM Incubator	1	5,0	5,0	15
	Consultant en management	2	10,0	10,0	25
	Incubateur ENSH	1	5,0	5,0	30
	SARL DigitservZ	1	5,0	5,0	35
	Incubateur biopharmacrsp	1	5,0	5,0	40
	Incubateur Régional de Béjaïa – IRB	1	5,0	5,0	45

	Incubateur Universitaire de l'Université Abdelhamid Mehri - Constantine 02	1	5,0	5,0	50
	Touhfa web market/Anpt sidi abdallah	1	5,0	5,0	55
	ENSTI Incubator	1	5,0	5,0	60
	Le Jujube - Incubateur du Centre de Recherche en Environnement	1	5,0	5,0	65
	ENP Incubator	1	5,0	5,0	70
	Incubateur universitaire 4.2 Tipaza	1	5,0	5,0	75
	Incubateur ESM	1	5,0	5,0	80
	LeanCubator / Leanovator	1	5,0	5,0	85
	Incubateur Universitaire de Tlemcen	1	5,0	5,0	90
	ESGEE-Oran	1	5,0	5,0	95
	Incubateur Universitaire de Relizane.	1	5,0	5,0	100
	Total	20	100,0	100,0	

Durée d'activité de votre organisation/incubateur

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Moins de 1 an	4	20,0	20,0	20,0
	1 à 3 ans	10	50,0	50,0	70,0
	4 à 5 ans	3	15,0	15,0	85,0
	Plus de 5 ans	3	15,0	15,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

. **Sur une échelle de 1 à 5, comment évaluez-vous l'adéquation des politiques publiques en Algérie pour soutenir les startups ?**

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	faibele	3	15,0	15,0	15,0
	moyenne	11	55,0	55,0	70,0
	élevée	2	10,0	10,0	80,0
	tres élevée	4	20,0	20,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Quelles sont, selon vous, les principales barrières institutionnelles ou réglementaires qui freinent le développement des startups en Algérie ?

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumu
Valide	Lourdeurs administratives et instabilité réglementaire	5	25,0	25,0	25
	Cadre institutionnel rigide et manque de coordination	3	15,0	15,0	40
	Contraintes liées au financement	6	30,0	30,0	70
	Défis technologiques et numériques	6	30,0	30,0	100
	Total	20	100,0	100,0	

Quels types de financement sont les plus recherchés par les startups dans votre incubateu ?

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumu
Valide	• Prêts bancaires, • Fonds publics, • Subventions, Capital risque	1	5,0	5,0	5
	• Investissement privé (business angels), capital risque (fonds algerien des startups)-la bourse	1	5,0	5,0	10
	• Prêts bancaires, • Investissement privé (business angels)	2	10,0	10,0	20
	• Investissement privé (business angels)	14	70,0	70,0	90
	• Prêts bancaires, • Fonds publics	1	5,0	5,0	95
	nous n'avont pas encore de projets startups vivables	1	5,0	5,0	100
	Total	20	100,0	100,0	

Sur une échelle de 1 à 5, comment évaluez-vous l'efficacité des dispositifs de financement existants en Algérie pour répondre aux besoins des startups ?

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	tresbaibele	3	15,0	15,0	15,0
	faibele	15	75,0	75,0	90,0
	moyenne	1	5,0	5,0	95,0
	élevée	1	5,0	5,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Quelles améliorations proposez-vous pour améliorer l'accès au financement pour les startups algériennes ?

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumu
Valide	Diversification et activation des sources de financement	2	10,0	10,0	10
	Soutien au financement participatif et aux business angels	6	30,0	30,0	40
	Création d'une structure financière dédiée aux startups	3	15,0	15,0	55
	Encouragement du partenariat public-privé	5	25,0	25,0	80
	Simplification administrative et adaptation des produits financiers	4	20,0	20,0	100
	Total	20	100,0	100,0	

Sur une échelle de 1 à 5, dans quelle mesure les entrepreneurs bénéficient-ils de réseaux d'appui (mentorat, collaboration avec d'autres entrepreneurs, etc.) en Algérie ?

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	tresbaibele	1	5,0	5,0	5,0
	faibele	18	90,0	90,0	95,0
	élevée	1	5,0	5,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

À votre avis, quel rôle les réseaux informels jouent-ils dans le succès des startups en Algérie ?

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumu
Valide	Contournement des obstacles institutionnels	5	25,0	25,0	25
	Accès à des ressources et à des opportunités	6	30,0	30,0	55
	Soutien social et échange d'expériences	6	30,0	30,0	85
	Limites liées au manque de structuration	3	15,0	15,0	100
	Total	20	100,0	100,0	

Quelles suggestions feriez-vous pour améliorer la collaboration entre les acteurs de l'écosystème entrepreneurial (incubateurs, startups, entreprises, institutions publiques, etc en Algérie ?

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumu
Valide	Création de plateformes collaboratives et digitales	4	20,0	20,0	20
	Décentralisation et coordination territoriale	7	35,0	35,0	55
	Renforcement des partenariats public-privé et intersectoriels	3	15,0	15,0	70
	Valorisation des talents et simplification de l'environnement réglementaire	6	30,0	30,0	100
	Total	20	100,0	100,0	

Sur une échelle de 1 à 5, comment évaluez-vous la capacité des startups algériennes à innover dans leurs secteurs respectifs ?

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	tresbaibele	1	5,0	5,0	5,0
	faibele	5	25,0	25,0	30,0
	moyenne	1	5,0	5,0	35,0
	élevée	13	65,0	65,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Quels sont, selon vous, les principaux obstacles à l'innovation au sein des startups algériennes ?

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumu
Valide	Manque de financement	6	30,0	30,0	30
	Accès limité à la technologie	5	25,0	25,0	55
	Faible culture de l'innovation	2	10,0	10,0	65
	Manque de ressources humaines qualifiées	7	35,0	35,0	100
	Total	20	100,0	100,0	

Quels secteurs ou industries avez-vous identifiés comme les plus prometteurs pour l'innovation entrepreneuriale en Algérie ?

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumu
Valide	service	2	10,0	10,0	10

	la piece de rechange automobile,	2	10,0	10,0	20
	Secteur technologique, Plateformes et applications , Environnement, Santé...	3	15,0	15,0	35
	l'Algérie a des besoins dans toutes les industries sans exception	4	20,0	20,0	55
	Agriculture et Finance	2	10,0	10,0	65
	Informatique et IA	3	15,0	15,0	80
	Domaine de la tech en général	4	20,0	20,0	100
	Total	20	100,0	100,0	

Selon vous, dans quelle mesure l'accès à des infrastructures numériques fiables (internet haut débit, hébergement cloud, cybersécurité, etc.) influence-t-il le développement des startups en Algérie ?

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumu
Valide	Accès au financement	4	20,0	20,0	20
	Manque de formation spécialisée	5	25,0	25,0	45
	Barrières administratives	4	20,0	20,0	65
	Faible culture entrepreneuriale	4	20,0	20,0	85
	Absence de base solide	3	15,0	15,0	100
	Total	20	100,0	100,0	

Quels sont, d'après votre expérience, les défis techniques liés à la fiabilité des réseaux informatiques rencontrés par les entrepreneurs dans leur parcours ?

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumu
Valide	Volonté de l'écosystème	3	15,0	15,0	15
	L'encouragement et l'accompagnement	2	10,0	10,0	25
	Encouragement des jeunes et surtout des universitaires	2	10,0	10,0	35
	Soutien financier, accompagnement(incubateurs et accélérateurs), digitalisation de l économie	5	25,0	25,0	60
	Les opportunités incluent	2	10,0	10,0	70
	Mettre à jour la politique réglementaire	6	30,0	30,0	100
	Total	20	100,0	100,0	

Existe-t-il des plateformes logistiques (physiques ou numériques) d'appui à la création et a développement des startups dans votre région ? Si oui, lesquelles utilisez-vous ou recommandez-vous ?

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumu
Valide	• Moyennement important	1	5,0	5,0	5
	• Important	5	25,0	25,0	30
	• Peu important	1	5,0	5,0	35
	• Très important	13	65,0	65,0	100
	Total	20	100,0	100,0	

Quelles recommandations formuleriez-vous pour améliorer la logistique et l'infrastructure technique de soutien aux startups ?

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumu
Valide	Libérer les énergies et de de conformer aux pratiques universelles	1	5,0	5,0	5
	Implication de l'ensemble de la communauté universitaire	3	15,0	15,0	20
	Formation spécialisée	6	30,0	30,0	50
	Créer un cadre juridique incitatif pour les startups	7	35,0	35,0	85
	Encourager la collaboration entre universités,	3	15,0	15,0	100
	Total	20	100,0	100,0	

Quels sont, selon vous, les principaux freins à l'entrepreneuriat en Algérie ? (Choix multiples)

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumu
Valide	Favoriser l'innovation au sein de l'université	3	15,0	15,0	15
	Un accompagnement adéquat rendra notre demain meilleur	3	15,0	15,0	30
	L'écosystème entrepreneurial en Algérie	4	20,0	20,0	50
	L'écosystème entrepreneurial en Algérie a un grand potentiel,	10	50,0	50,0	100
	Total	20	100,0	100,0	

Quels sont les principaux leviers d'opportunités pour favoriser l'entrepreneuriat et le succès des startups en Algérie ?

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	tresbaibele	1	5,0	5,0	5,0
	faibele	2	10,0	10,0	15,0
	moyenne	2	10,0	10,0	25,0
	élevée	4	20,0	20,0	45,0
	tres élevée	11	55,0	55,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Comment percevez-vous le rôle des universités et des incubateurs dans la création de l'écosystème entrepreneurial en Algérie ?

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumu
Valide	La création de la valeur ces dernières années repose sur ces infrastructures	6	30,0	30,0	30
	2,00	6	30,0	30,0	60
	Ça leur sera d une grande aide et facilitera leur travail et perpétuel innovation	8	40,0	40,0	100
	Total	20	100,0	100,0	

Quelles initiatives ou actions spécifiques seraient nécessaires pour renforcer l'écosystème entrepreneurial algérien ?

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumu
Valide	Manque de techniciens	5	25,0	25,0	25
	Manque de formation en IoT, Intelligence Artificielle, etc.	4	20,0	20,0	45
	etre a jour pas uniquement en équipements	7	35,0	35,0	80
	Les entrepreneurs font face à des défis techniques tels que l'instabilité de l'internet,	4	20,0	20,0	100
	Total	20	100,0	100,0	

Oui, nous collaborons avec l'ANPT,

Pour le moment aucune
Oui, certaines structures comme Algeria Venture
Oui, des incubateurs comme LeanCubator et Leanovator