



Faculté des sciences économiques, commerciale et des sciences de gestions

Département sciences de gestion

Mémoire de fin de Cycle

Pour l'obtention du diplôme de Master en Sciences de gestion

Option : Management

Thème :

Développement des startups en Algérie

Cas : BL Tenders

Réalisé par :

+ Achat Lydia.

+ Benali Azeddine.

Soutenu le 18/06/2023 devant le jury composé de :

Président	DJEMAI Sabrina	MAA	U.A.M.Bejaia
Encadreur	Dr. GANI Nassima	MCB	U.A.M.Bejaia
Examineur	KEDDARI Nassim	MAA	U.A.M.Bejaia

Année Universitaire : 2022-2023

Remerciements

*Nos remerciements vont de droit à tous ceux qui ont contribué
à la réussite de ce travail :*

*A Dieu tout puissant, pour ça grâce infinie et pour nous avoir
donné le courage,*

*La force et la patience d'achever ce modeste travail. Merci
surtout pour ce souffle de vie et la santé que tu as accordé à
nos familles.*

*On témoigne notre gratitude à **Mme Hamimid** de nous avoir
encadré dans la rédaction de ce présent mémoire.*

*On remercie également les membres du jury pour l'honneur
qu'ils nous font en acceptant de juger ce travail.*

*On remercie également le chef de l'entreprise **BL TENDRES** qui
a répondu à l'enquête, il nous a beaucoup aidé et a répondu à
toutes nos questions.*

*A nos parents, amis et l'ensemble des personnes qui de prêt ou
de loin,*

*Nous ont apportés leur soutien et qui nous ont encouragé à
persévérer*



- A. Benali & L. Achat -

Dédicace

*À mes chers parents A & N, à mes sœurs SARAH, AMEL,
SONIA, YASMINE mon frère MOHAMMED,*

A mon beau-frère YACINE, Ma meilleure amie LYDIA.

*Ce mémoire est dédié à vous, mes piliers les plus solides, ceux
qui ont été à mes côtés à chaque étape de mon parcours
académique.*

*Votre amour, votre soutien indéfectible et votre présence
constante ont été les forces motrices derrière ma réussite.*

*Chers parents, votre inépuisable encouragement, vos sacrifices
silencieux et votre foi inébranlable en moi ont été ma source
d'inspiration.*

*Vous avez toujours cru en mes capacités et m'avez poussé à
viser l'excellence.*

*Votre amour inconditionnel et vos valeurs transmises ont
façonné ma personnalité et m'ont donné la force de persévérer
dans les moments difficiles*



- L.Achat -

Dédicace

À mes chers parents, à mes frères bien-aimés et à mes amis les plus proches,

Ce mémoire est dédié à vous, mes piliers les plus solides, ceux qui ont été à mes côtés à chaque étape de mon parcours académique. Votre amour, votre soutien indéfectible et votre présence constante ont été les forces motrices derrière ma réussite.

Chers parents, votre inépuisable encouragement, vos sacrifices silencieux et votre foi inébranlable en moi ont été ma source d'inspiration. Vous avez toujours cru en mes capacités et m'avez poussé à viser l'excellence. Votre amour inconditionnel et vos valeurs transmises ont façonné ma personnalité et m'ont donné la force de persévérer dans les moments difficiles.

À mes chers frères, vous êtes bien plus que des compagnons de route. Vous êtes mes complices, mes confidents et mes plus grands supporters. Vos encouragements, vos encouragements humoristiques et votre soutien sans faille ont allégé le fardeau des études et ont rendu chaque étape du parcours mémorable. Votre présence joyeuse et vos mots d'encouragement ont été ma bouffée d'air frais lorsque les défis semblaient insurmontables.

Et à mes amis les plus chers, vous êtes mes étoiles brillantes dans le ciel de ma vie. Votre amitié précieuse, vos discussions inspirantes et votre support inconditionnel m'ont donné la

confiance nécessaire pour relever les défis académiques. Vos encouragements constants, vos encouragements chaleureux et vos conseils judicieux ont fait de chaque étape de cette aventure une expérience mémorable.

Ce mémoire est le résultat de notre soutien collectif, de notre amitié indéfectible et de notre amour inconditionnel. Vos encouragements sincères, vos mots d'encouragement et votre croyance en mes capacités ont été des éléments clés dans la réalisation de ce projet.

Que cette dédicace témoigne de ma profonde gratitude envers vous, mes parents aimants, mes frères précieux et mes amis les plus chers. Votre soutien inconditionnel restera à jamais gravé dans mon cœur et continuera de me guider dans mes futurs défis.

Merci du fond du cœur pour tout ce que vous avez fait et continuez de faire pour moi. Ce mémoire est notre victoire collective.

Avec tout mon amour et ma reconnaissance,



A. Benali -

Sommaire

Sommaire

Introduction Générale	1
------------------------------------	----------

Chapitre I

L'état des lieux des startups en Algérie

Introduction	5
Section 01 : Généralités sur des startups.....	6
Section 02 : Les caractéristiques des startups	10
Section 03 : L'évolution du secteur des startups en Algérie	13
Section 04 : Les modèles de développement les plus couramment utilisés par les startups en Algérie.....	16
Conclusion	19

Chapitre II

Ecosystème entrepreneurial pour les startups en Algérie

Introduction	21
Section 01 : Historique et définition de l'écosystème entrepreneurial	21
Section 02 : L'état des lieux de l'écosystème entrepreneurial en Algérie.....	26
Section 03 : Les acteurs clés de l'écosystème entrepreneurial pour les startups en Algérie.....	27
Section 04 : Diagnostic de l'écosystème entrepreneurial des startups en Algérie	35
Conclusion.....	44

Chapitre III

Etude de cas de l'entreprise BL Tenders

Introduction	44
Section 01: Présentation de l'entreprise	45
Sections 02 : Présentation de la méthodologie de l'étude.....	48
Section 03 : Analyse des résultats de l'étude de cas de BL Tendres	49
Section 04 : Discussion et synthèse des résultats.....	55
Conclusion	61
Conclusion Générale.....	61
Référence bibliographiques	65
Annexes.....	70
Tables des matières.....	73

Liste d'abréviation

Liste d'abréviation

ANDPME : Agence Nationale de Développement de la petite moyenne entreprise.

ANGEM : Agence nationale de gestion du microcrédit.

ANPT : Agence nationale de promotion et de développement des parcs technologiques.

ANSEJ : Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes.

APN : Assemblée populaire national.

CNAC : Caisse nationale d'assurance chômage.

DRH : Directeur des ressources humaines.

FAUDITC : Fonds d'appropriation des usages et de développement des technologies de l'information et de la communication.

IBS : Impôt sur les bénéfices des sociétés.

IOT : Internet of things (internet des objets).

IRG : Impôt sur le revenu global.

KPI : Key performance indicator (indicateurs clés de performances).

MNBC : Monnaie numérique de banque centrale.

NTIC : Nouvelle technologies de l'information et de la communication.

ONS : Office national des statistiques.

PANEN : Plan d'action national pour l'économie numérique.

PANPE : Plan d'action national pour la promotion de l'esprit d'entreprise.

PSP : Prestataires de services de paiement.

SaaS : Software as-a-service (logiciel on tant que service).

SARL : Société à Responsabilité Limitée.

SAS : Société par Action Simplifiée.

Liste d'abréviation

SPA : Société Par Action.

TIC : Technologies de l'information et de la communication.

TP : Taxe sur l'activité professionnelle.

TPE : Terminaux de paiement électronique.

TVA : Taxe sur la valeur ajoutée.

VTC : Voiture de transport avec chauffeur.

Liste des figures

Liste des tableaux

Tableau 1: Les critères du label start-up	9
--------------------------------------------------------	---

Liste des figures

Figure 1 : Analyse SWOT	36
--------------------------------------	----

Introduction Générale

Introduction Générale

L'émergence des startups a connu une croissance fulgurante ces dernières années et l'Algérie n'a pas fait exception à cette tendance. Ce secteur innovant est considéré comme un véritable vecteur de développement économique et social dans le pays. En effet, de plus en plus de jeunes entrepreneurs Algériens se lancent dans l'aventure de la création des startups qui en conséquence ont la capacité de créer de la valeur ajoutée, de générer des emplois et de répondre aux besoins croissants des consommateurs en matière de technologies de l'information et de la communication. Le gouvernement Algérien a également reconnu le potentiel des startups pour stimuler l'innovation et la croissance économique, en lançant divers programmes pour soutenir les jeunes entrepreneurs¹.

C'est le cas de la startup Algérienne Yassir qui opère dans le secteur de la technologie et de la mobilité. Fondée en 2017, Yassir s'est rapidement imposée comme une plateforme de transport et de livraison de référence en Algérie. Devenue pionnier du VTC (voiture de transport avec chauffeur) en Algérie et qui en cinq ans plus tard revendique 6 millions d'utilisateurs et plus de 40 000 chauffeurs partenaires. Le groupe qui a levé 30 millions de dollars en 2021 propose déjà ses services à travers le Maghreb, l'Afrique de l'Ouest, l'Europe et le Canada. Il emploie plus de 650 personnes dans le monde dont une grande partie à Alger. Yassir est le premier à avoir lancé le VTC en Algérie et par la suite, il y a eu une concurrence, cela a même créé un marché du VTC en Algérie².

Cependant, malgré l'intérêt croissant pour les startups en Algérie, ce secteur reste encore peu exploré et peu étudié. Ainsi, il est important de comprendre les défis et les obstacles auxquels font face ces entreprises innovantes et de proposer des stratégies pour les soutenir dans leur développement.

Dans ce contexte, la présente étude vise à explorer le développement des startups en Algérie à travers une étude de cas de l'entreprise BL Tenders. L'objectif général est d'analyser les facteurs clés de succès et les défis rencontrés par cette entreprise ainsi que d'évaluer les perspectives de développement pour les startups en Algérie.

¹ Oualid Yacine El-Mehdi, « ENTREPRENEURIAT EN ALGÉRIE : DÉFIS ET OPPORTUNITÉS », startup.dz, <https://startup.dz/entrepreneuriat-en-algerie-defis-et-opportunités/>, (consulté le 01/05/2023)

² Cyril Fournieris, « Les start-up, forces motrices de l'économie de l'Algérie », Euronews., <https://fr.euronews.com/2022/09/05/les-start-up-forces-motrices-de-leconomie-de-lalgerie> (consulté le 01/05/2023)

Introduction Générale

Pour atteindre cet objectif, plusieurs questions de recherche ont été identifiées. La question principale de cette étude est :

Quels sont les facteurs clés de succès et les défis rencontrés par BL Tenders dans le contexte des startups en Algérie ?

Les questions secondaires sont les suivantes :

- Quelles sont les caractéristiques des startups en Algérie ?
- Quels sont les modèles de développement les plus couramment utilisés par les startups en Algérie ?
- Quel est l'état des lieux de l'écosystème d'innovation pour les startups en Algérie ?
- Comment BL Tenders a-t-elle réussi à se développer malgré les défis rencontrés ?
- Quelles sont les perspectives de développement pour les startups en Algérie ?

Sur la base de ces questions de recherche, les hypothèses suivantes ont été formulées :

- BL Tenders a réussi à se développer en s'appuyant sur des facteurs clés de succès tels que l'innovation, la qualité de ses services et la capacité à s'adapter aux besoins des clients.
- Les défis rencontrés par BL Tenders sont liés à l'environnement économique et juridique en Algérie, à la concurrence et à la disponibilité des compétences techniques.
- Les perspectives de développement pour les startups en Algérie dépendent de l'amélioration de l'environnement économique et juridique, de l'investissement dans la formation et le développement des compétences techniques, ainsi que de l'encouragement de l'innovation et de la collaboration entre les entreprises et les institutions publiques.

Pour répondre à ces questions de recherche et tester les hypothèses formulées, une méthodologie de recherche sera mise en place. Cette méthodologie comprendra une enquête qualitative sous forme d'entretiens directifs avec les responsables de l'entreprise BL Tenders. Les résultats de ces enquêtes seront analysés à l'aide d'une analyse de contenu pour répondre aux questions de recherche et tester les hypothèses formulées.

Le mémoire est structuré en trois chapitres, qui aborderont différents aspects de l'étude. Le premier chapitre présente un état des lieux des startups en Algérie, en

Introduction Générale

définissant le concept et en explorant les caractéristiques et les modèles de développement couramment utilisés. Le deuxième chapitre se concentre sur l'écosystème entrepreneurial pour les startups en Algérie, en examinant son historique, son état actuel et les acteurs clés impliqués. Le troisième chapitre présente l'étude de cas de l'entreprise BL Tenders, en analysant les facteurs clés de succès, les défis rencontrés et les perspectives de développement ainsi que, l'analyse et discute des résultats de l'étude, en mettant en évidence les principaux thèmes et en proposant des recommandations.

Cette étude vise donc à contribuer à la compréhension du développement des startups en Algérie, en mettant l'accent sur le cas de BL Tenders et en prenant en compte l'exemple réussi de Yassir. Les résultats et les recommandations de cette recherche pourront servir de base pour soutenir le développement et la croissance des startups en Algérie, en identifiant les opportunités et les défis auxquels elles sont confrontées.

Chapitre I

L'état des lieux des startups en Algérie

Introduction

L'émergence des startups a marqué une véritable révolution dans le monde de l'entrepreneuriat, offrant de nouvelles opportunités et des perspectives de croissance sans précédent. L'Algérie, en tant que pays en plein développement et en quête d'innovation, n'a pas échappé à cette tendance. Dans ce chapitre, nous allons explorer l'état des lieux des startups numériques en Algérie, en examinant leurs caractéristiques, leur évolution, ainsi que les modèles de développement les plus couramment utilisés.

Pour comprendre pleinement le phénomène des startups en Algérie, il est essentiel de commencer par définir ce qu'est une startup. Nous aborderons donc en premier lieu la définition d'une startup, en mettant l'accent sur ses principales caractéristiques telles que l'innovation, la croissance rapide et l'orientation vers le marché.

Ensuite, nous explorerons l'origine du terme "start-up" et son évolution au fil du temps, soulignant son lien avec la révolution numérique et technologique qui a transformé notre société.

En poursuivant notre analyse, nous examinerons les caractéristiques distinctives des startups numériques en Algérie. Quels sont les défis auxquels elles sont confrontées et quelles sont les opportunités qu'elles ont saisies pour prospérer dans un environnement en constante évolution.

Nous aborderons également l'évolution du secteur des startups en Algérie, en analysant les tendances, les réussites et les échecs qui ont marqué son développement au fil du temps. Nous soulignerons les réalisations notables et les facteurs clés qui ont contribué à la croissance de ce secteur prometteur.

Enfin, nous étudierons les modèles de développement les plus couramment utilisés par les startups en Algérie. Nous examinerons leurs stratégies d'innovation, de financement, de partenariats et de croissance, en mettant en évidence les approches qui ont donné les meilleurs résultats.

Section 01 : Généralités sur les startups

I.1. Présentation d'une start-up

Le terme start-up vient des Etats-Unis. Il commence à être largement utilisé vers les années 1990 pour ensuite se répandre dans le monde. Toutefois, si l'usage du terme est admis, sa définition ne fait pas consensus. De nombreuses et divergentes idées portant sur les startups sont apparues dans la littérature, trainant la notion au centre des débats.

I.2. Origine du terme start-up

Pour bien cerner la définition du terme, il convient le mieux de chercher un peu dans l'histoire des faits économiques et remonter à son origine. Comment le mot start-up est-t-il apparu ? Et qu'elle est la première start-up née dans le monde ?

A la fin du 20ème siècle, aux Etats-Unis, des firmes dynamiques spécialisées dans les TIC ont fait apparition en donnant naissance à de grandes inventions numériques qui ont

Connu des succès mondiaux :

- En 1939, à la ville californienne de Palo alto, on enregistre la création du géant de l'informatique HP (Hewlette-Packard), sous l'initiative de David Packard.
- En 1976, c'est au tour de Steve Jobs de lancer son concept d'ordinateur, à côté de son ami Steve Wozniaka. Ensemble, ils ont développé et conçu le tout premier ordinateur d'appel, et par la même occasion, créer leur firme connue sous le même nom. C'est à la même période que Microsoft, un des plus grands concurrents s'est développé.
- En 1997, l'un des plus célèbres des moteurs de recherches Web va voir le jour à la ville californienne de Menlo PARK. Les deux amis Larry Page et Sergey Brein vont concevoir Google qui sera enregistré à la date du 15 septembre 1997.
- D'autres grandes firmes apparaissent encore vers le milieu des années 90 et le début des années 2000, telles que : Amazon en 1994 et facebook en 2004.

Start-up est le nom donné à ces firmes qui étaient à l'origine d'une révolution économique prometteuse dans le domaine de l'innovation et la technologie, le terme est inspiré de leur forte croissance à se répandre sur le continent américaine, et par le biais de l'avènement du phénomène bubble-com. Il devient enfin célèbre dans le monde.

La Silicon Valley³ est l'endroit qui avait concentré toutes ses réussites, un lieu emblématique situé en Californie plus précisément à San Francisco. Avec l'avènement d'autres firmes, la Silicon Valley devient une technopole stratégique de référence.

Confronté à un problème général de définition, la notion start-up est souvent victime de confusion aujourd'hui, En fait, la start-up est une entreprise qui présente des affinités qui la rendent assez particulière en la comparant à d'autres firmes, chose qui s'échappe à certaines définitions. Une grande partie de définitions présentées sur les sites standards de recherches et dictionnaires économiques sont défectueuses, dans la mesure où elles ne mettent pas en avant les caractères essentiels de la start-up, comme dans les cas suivant :

- Une start-up est une jeune entreprise innovante dans le secteur des nouvelles technologies de l'information et de la communication⁴.
- Une start-up est une jeune entreprise innovante, dans le secteur des nouvelles technologies⁵.

I.3. La définition d'une start-up

De nombreuses définitions peuvent être trouvées dans la littérature parlant sur les start-up, cependant les auteures de la Silicon Valley demeurent la référence principale. Sans prétendre à l'exhaustivité nous citons les définitions suivantes :

- La start-up est une institution humaine conçue pour créer un nouveau produit ou service dans des conditions d'incertitude extrême⁶.
- Une start-up est une entreprise destinée à croître rapidement⁷.
- Une start-up est une organisation temporaire à la recherche d'un business model industrialisable et permettant une croissance exponentielle⁸.

³ Valée du silicium : l'appellation tire son origine de la matière première de fabrication des puces électronique,

Composante principales des machine informatique qui étaient à l'origine de la révolution tech aux USA.

⁴ Site de navigation Wikipédia, <https://fr.m.wikipedia.org/start-up>.

⁵ Dictionnaire en ligne économique français, www.larousse.fr, (consulté le 12/04/2023)

⁶ Eric Ries, entrepreneur américain et co-fondateur de l'entreprise IMVU et auteur du bestseller <<The lean start-up >>.

⁷ Julien Piet et Marc Revol, « Rachat des start-up. Des racines françaises, des ailes étrangères », Les Docs de La Fabrique, Paris, Presses des Mines, 2021.

⁸ Steve Blank auteur et entrepreneur de Silicon Valley, professeur d'entrepreneuriat dans plusieurs universités américaines et siège au conseil d'administration de plusieurs autres sociétés.

- Une start-up est généralement définie comme une nouvelle entreprise que les entrepreneurs lancent en combinant des idées commerciales et des ressources⁹.
- Blank & Dorf, ont défini une start-up comme une organisation temporaire conçue pour rechercher un modèle économique reproductible et évolutif.¹⁰

La définition de Steve Blank est celle qui réunit le plus d'experts, d'où on peut tirer grande part des caractéristiques principales, d'une start-up. Steve Blank met en évidence le mot croissance qui aujourd'hui un mot clé qui devra impérativement figurer dans la vraie définition d'une start-up. C'est ce qui donne du sens également à la dénomination choisie de ce type tellement particulier d'entreprise nommées « START-UP ».

I.4. La start-up en Algérie

L'entité start-up est considérée comme une création d'entreprise, mais dans la pratique, elle est essentiellement rattachée à une entreprise innovante à forte croissance et attraction des investisseurs et qui évolue dans le secteur des nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC) sur internet.

Dans la réglementation algérienne, la start-up est désignée par un document institutionnel nommé « Label » qui lui servira de « carte d'identité », et pour l'avoir, la société doit répondre à certains nombre de critères que l'état a annoncé via le décret N° 20-254 publié le 15 septembre 2020 dans le journal officiel de la république qui a eu pour objet la création d'un comité national algérien de labellisation des startups, projets innovants et incubateurs¹¹.

Les conditions nécessaires à l'attribution du label start-up, sont les suivants¹² :

- **Age** : la société ne doit pas exister depuis plus de huit (8) ans.
- **Innovation** : Le modèle d'affaires de la société doit s'appuyer sur des produits/services innovants.

⁹ Samuel Goldstein, « Qu'est-ce qu'une start-up ? », LegalPlace, <https://www.legalplace.fr/guides/start-up-definition/>, (consulté le 12/04/2023)

¹⁰ Aicha BEKADDOUR, « Start-up et écosystème d'accompagnement en Algérie », Annales de l'université de Bechar en sciences économiques, Vol 07, 2020, pp.534.

¹¹ Journal officiel de république Algérienne N°33 du 05/05/2021, décrété par le ministre des finances Abdelaziz Djerad.

¹² Plateforme officielle des startups Algériennes, <http://www.start-up.dz>

- **Potentiel de croissance** : l'entreprise doit avoir un potentiel de croissance important.
- **Chiffre d'affaires** : le chiffre d'affaires annuel ne doit pas dépasser le montant fixé par le comité national.
- **Capital social** : il doit être détenu au moins à 50% par des personnes physique, des fonds d'investissement agréés ou par d'autres société disposant du label << start-up >>.
- **Taille** : la société ne doit pas avoir plus de 250 employés.

Tableau 1: Les critères du label start-up

Age	8 ans
Innovation	Produits/services innovants
Potentiel de croissance	Elevé
Chiffre d'affaire	Fixation par comité national
Capital social	50% personnes physiques
Taille	250 employées

Source : Le programme Algeria Disrupt : <https://startup.dz>

Dans le cadre du développement et d'encouragement à l'émergence des startups en Algérie, des avantages fiscaux leurs sont accordés sous réserves de quelques conditions et modalités fixées par le décret exécutif N° 21-170 du 28 avril 2021, disposer du label start-up fait bénéficier de plusieurs avantages et exonérations¹³ :

- En matière de TVA, les entreprises labellisées << start-up >> bénéficient d'une exonération pour l'acquisition des biens d'équipement entrant directement dans la réalisation de leurs projets d'investissement.

-En matière de TAP, une exonération s'étalant sur une période de quatre (4) ans.

-En matière d'IRG ou IBS, les startups bénéficient également de l'exonération selon qu'il s'agisse, respectivement, de personne physique ou moral, et ce, pour une période de quatre ans, extensible d'une année sous réserve de la présentation d'une décision du renouvellement du label.

¹³ Site officiel de la direction générale des impôts, www.mfdgi.gov.dz, consulté le 12/04/2023.

Les entreprises labélisées start-up peuvent choisir la forme juridique suivant les variantes proposées par la législation algérienne, en l'occurrence le choix peut aller de l'entreprise individuelle à la société par action (SPA). Cependant, dans le cadre de l'instauration d'une start-up Act complet, le ministre de l'économie de la connaissance des startups Yacine Oualid, déclare l'intention de créer une forme juridique adaptée plus aux start-up, il s'agit de SPA-Simplifiée (SAS). Cette forme d'entreprise est inspirée du modèle français, elle se caractérise par une grande souplesse de fonctionnement, et une responsabilité limitée des apporteurs. Selon la plateforme française officielle du ministère de l'économie des finances de relance, dans une société par action simplifiée (SAS), les associés fondateurs déterminent librement dans les statuts du capital social et règles d'organisation de la société, notamment de la révocation des dirigeants et les modalités d'adoption des décisions collectives. Les apports peuvent être en numéraire ou en nature¹⁴. Selon la même source, la SAS présente plusieurs avantages, d'une part en matière de formalité, d'autre part il s'agit d'une structure évolutive qui facilite la transparence vis-à-vis des partenaires (banque, clients, fournisseurs) ce qui facilite à la start-up nouer des rapports de confiance malgré le caractère de risque et incertitude qu'on lui associe toujours.

Section 02 : Les caractéristiques des startups

L'Algérie est témoin d'une émergence rapide d'un écosystème dynamique de startups, apportant avec elles des innovations disruptives et transformant divers secteurs de l'économie. Ces jeunes entreprises audacieuses sont caractérisées par leur capacité à allier technologie et entrepreneuriat, en proposant des solutions novatrices basées sur les avancées numériques.

Dans cet environnement en pleine effervescence, les startups en Algérie se distinguent par un ensemble de caractéristiques qui définissent leur essence et leur dynamisme. Elles sont guidées par un esprit entrepreneurial, prêtes à prendre des risques et à bousculer les conventions établies. Leur passion et leur engagement envers l'innovation technologique les poussent à repousser les limites, à rechercher des solutions créatives et à adopter une approche agile face aux défis.

¹⁴ Plateforme officielle du ministère de l'économie des finances de relance française, www.economie.gouv.fr consulté le 12/04/2023.

Ces startups sont des moteurs d'innovation, intégrant les dernières technologies telles que l'intelligence artificielle, l'Internet des objets, la blockchain, le big data et bien d'autres encore. Elles exploitent ces outils numériques pour développer des produits et des services uniques, répondant aux besoins du marché et transformant les industries traditionnelles.

L'écosystème entrepreneurial en Algérie joue un rôle essentiel dans la croissance des startups. Les incubateurs, les accélérateurs, les investisseurs et les organismes de soutien fournissent un environnement propice à l'innovation, offrant des ressources, un mentorat et des opportunités de réseautage. Cette interaction active avec l'écosystème stimule la créativité et favorise la collaboration entre les acteurs clés, renforçant ainsi la capacité des startups à se développer rapidement.

Dans cette étude, nous explorerons en détail les caractéristiques spécifiques des startups en Algérie ¹⁵:

I.1. Innovation technologique

Les startups se distinguent par leur capacité à proposer des solutions innovantes basées sur les technologies de l'information et de la communication. Elles utilisent des outils numériques tels que les applications mobiles, les plateformes en ligne, l'intelligence artificielle, l'Internet des objets, la blockchain, etc. pour créer de la valeur et résoudre les problèmes existants.

I.2. Agilité et flexibilité

Les startups sont souvent caractérisées par leur capacité à s'adapter rapidement aux changements du marché et à pivoter leur modèle d'affaires lorsque cela est nécessaire. Elles sont agiles et flexibles, ce qui leur permet de réagir rapidement aux opportunités et aux défis qui se présentent.

I.3. Modèle d'affaires évolutif

Les startups ont souvent des modèles d'affaires évolutifs, conçus pour une croissance rapide et une expansion. Elles cherchent à atteindre un large public, à tirer parti de l'échelle et à développer leur activité grâce à des stratégies de monétisation innovantes.

¹⁵DrYahia DJEKIDEL, DrMohammed DOUA, DrRais MERRA, «La startup en Algérie : Caractéristiques et Obligations », Revue d'excellence pour la recherche en économie et en gestion, Vol 05, 2021, pp.419-420

I.4. Esprit entrepreneurial

Les fondateurs et les équipes des startups sont animés par un esprit entrepreneurial fort. Ils sont passionnés par leur vision et sont prêts à prendre des risques pour atteindre leurs objectifs. Ils ont une mentalité de résolution de problèmes, de créativité et de persévérance.

I.5. Utilisation des données

Les startups utilisent souvent des données pour prendre des décisions éclairées et améliorer leurs produits, services et processus. Elles collectent et analysent les données des utilisateurs pour comprendre les besoins et les préférences, et utilisent ces informations pour personnaliser et optimiser leurs offres.

I.6. Interaction avec l'écosystème entrepreneurial

Les startups sont souvent actives au sein de l'écosystème entrepreneurial. Elles participent à des programmes d'incubation, des événements, des conférences et des collaborations avec d'autres acteurs de l'écosystème. Elles cherchent à bénéficier du soutien, des ressources et des opportunités de réseautage offerts par cet écosystème.

I.7. Adaptation aux spécificités du marché local

Les startups doivent tenir compte des particularités du marché algérien, telles que la culture, les habitudes de consommation et les contraintes réglementaires.

Ces caractéristiques contribuent à distinguer les startups en Algérie des autres types d'entreprises et définissent leur approche axée sur l'innovation technologique, la flexibilité et la croissance rapide.

Section 03 : L'évolution du secteur des startups en Algérie

L'évolution et l'acceptation de la numérisation et de la digitalisation des startups en Algérie ont connu une trajectoire intéressante. Avant l'émergence de ces technologies, l'écosystème entrepreneurial en Algérie était principalement axé sur les entreprises traditionnelles, avec une prédominance des activités physiques et des modèles d'affaires classiques.

Ces entreprises étaient principalement axées sur des activités physiques, c'est-à-dire des opérations concrètes qui impliquaient la production, la distribution ou la prestation de services tangibles. Par exemple, cela pouvait inclure des commerces de détail, des restaurants, des usines de fabrication, des agences de voyage, des institutions financières traditionnelles, etc.

Ces entreprises traditionnelles utilisaient généralement des modèles d'affaires classiques, ce qui signifie qu'elles suivaient des méthodes établies depuis longtemps pour générer des revenus. Ces modèles d'affaires étaient souvent basés sur des processus physiques et des transactions en face-à-face avec les clients. Par exemple, une boutique physique vendait ses produits directement aux clients en personne, une institution financière utilisait des agences bancaires pour fournir des services financiers, etc.

Avec l'évolution technologique et l'émergence de la numérisation, les entreprises traditionnelles ont commencé à intégrer progressivement des éléments numériques dans leurs processus et leurs activités. Cependant, les startups numériques se sont distinguées en adoptant des modèles d'affaires entièrement basés sur les technologies de l'information et de la communication, offrant des produits et services innovants en ligne et utilisant des canaux numériques pour interagir avec les clients.

L'évolution du secteur des startups en Algérie a été significative ces dernières années, soutenue par plusieurs facteurs. Tout d'abord, l'accessibilité accrue à Internet et la démocratisation des smartphones ont permis une adoption plus large des services en ligne, créant ainsi une demande croissante pour des solutions numériques. En outre, le gouvernement algérien a progressivement reconnu l'importance de la numérisation pour le développement économique et a mis en place des initiatives visant à encourager l'innovation technologique et l'entrepreneuriat numérique.

Le secteur des startups en Algérie a connu une augmentation du nombre d'entreprises actives dans divers domaines tels que le commerce électronique, les services en ligne, les applications mobiles. Ces startups ont réussi à exploiter les opportunités offertes par les nouvelles technologies pour répondre aux besoins spécifiques du marché algérien.

L'écosystème des startups en Algérie s'est également développé avec la création d'incubateurs et d'espaces de coworking pour accompagner et soutenir les entrepreneurs. Des initiatives gouvernementales ont été mises en place pour favoriser l'innovation et l'entrepreneuriat, ce qui a contribué à la croissance du secteur des startups

Les investissements dans les startups en Algérie ont également augmenté, avec la création de fonds d'investissement, de programmes d'accélération et de concours pour financer et promouvoir les startups les plus prometteuses. Cela a permis aux entrepreneurs algériens de bénéficier du soutien financier nécessaire pour concrétiser leurs idées et développer leurs entreprises.

Les startups en Algérie ont eu un impact économique positif en créant des emplois et en stimulant l'activité économique. Elles ont favorisé l'innovation et la compétitivité du pays en introduisant de nouveaux modèles d'affaires et en encourageant la transformation numérique des secteurs traditionnels.

Cependant, le secteur des startups en Algérie fait encore face à des défis, tels que le manque de financement, les lacunes dans les infrastructures technologiques et les réglementations complexes. Cependant, les efforts continus du gouvernement, des acteurs du secteur privé et des entrepreneurs contribuent à faire progresser le secteur des startups en Algérie et à jouer un rôle clé dans la transformation économique du pays.

Il est important d'adopter une stratégie de numérisation efficace, en particulier dans les secteurs stratégiques tels que l'énergie, la santé, les transports et la défense. Une approche cohérente et une mutualisation des ressources humaines et matérielles sont nécessaires pour maximiser les avantages de la numérisation. En outre, la promotion du commerce électronique et des paiements en ligne peut jouer un rôle essentiel dans la transformation numérique de l'économie algérienne.

En résumé, le secteur des startups en Algérie a connu une évolution significative, soutenue par l'accessibilité à Internet, les initiatives gouvernementales et le succès des

entreprises numériques locales. Les startups ont contribué à stimuler l'innovation, à créer de l'emploi et à renforcer la compétitivité de l'Algérie sur la scène internationale. Elles ont également joué un rôle crucial dans la transformation numérique de secteurs clés tels que le commerce, les services financiers et bien d'autres encore.

¹⁶En outre, les startups ont contribué à l'amélioration de la vie quotidienne des citoyens algériens en proposant des solutions innovantes et pratiques. Par exemple, des applications mobiles ont été développées pour faciliter l'accès aux services de transport, pour fournir des informations en temps réel sur les conditions de circulation, ou encore pour simplifier les transactions financières.

Dans le secteur financier, par exemple, de nouveaux services financiers numériques ont été introduits, ce qui a conduit à une augmentation spectaculaire des paiements en ligne. Les transactions ont augmenté de 95% en 2022, avec un chiffre d'affaires de plus de 16 milliards de DA, soit une hausse de 3200% par rapport à avant la pandémie de Covid.

En ce qui concerne le paiement électronique, le nombre de terminaux de paiement électronique (TPE) a doublé pour atteindre 47 500 TPE à travers le pays depuis avant la pandémie. Les transactions effectuées par ce moyen ont dépassé les 21 milliards de DA, soit une augmentation de 71% par rapport à l'année précédant la Covid.

Le paiement mobile, pour l'instant limité aux transactions intra-bancaires et disponible uniquement pour les clients de quelques banques, a été officiellement lancé en novembre 2022. En seulement 4 mois, il a enregistré plus de 7 millions de transactions et un chiffre d'affaires de plus de 6,5 milliards de DA.

L'application Baridimob d'Algérie Poste a été téléchargée plus de 1,8 million de fois, avec un nombre d'opérations effectuées atteignant 23,8 millions en 2022, comparé à 9,4 millions en 2021 et seulement 1 million en 2020.

Ces mesures de réforme devraient favoriser la création d'un nouvel écosystème concurrentiel pour les entreprises et les start-ups algériennes.

¹⁶Ali KAHLANE, « La transformation numérique en Algérie et liens avec l'Afrique, un état des lieux », cercle d'action et de réflexion pour l'entreprise, mars 2023, pp.5-6.

Le gouvernement algérien continue de jouer un rôle essentiel dans le soutien et la promotion du secteur des startups. Il met en place des politiques et des programmes visant à encourager l'innovation, à faciliter l'accès au financement et à renforcer les infrastructures technologiques. Par exemple, des initiatives telles que la mise en place de fonds d'investissement dédiés aux startups ou l'organisation de concours d'entrepreneuriat contribuent à créer un environnement favorable à l'émergence et à la croissance des startups numériques.

Par ailleurs, la collaboration entre les startups algériennes et les acteurs internationaux est également en expansion. Des partenariats avec des entreprises étrangères, des investissements directs étrangers et des programmes d'échanges permettent aux startups algériennes d'accéder à de nouveaux marchés, à des connaissances et à des ressources supplémentaires.

En conclusion, le secteur des startups en Algérie a connu une évolution significative et prometteuse. Grâce à l'accessibilité à Internet, aux initiatives gouvernementales et à l'esprit d'innovation des entrepreneurs, les startups ont pu émerger et se développer, contribuant ainsi à la transformation économique du pays. Avec un soutien continu du gouvernement, des investissements accrus et des partenariats internationaux, le secteur des startups en Algérie est bien positionné pour continuer à croître et à prospérer dans les années à venir.

Section 04 : Les modèles de développement les plus couramment utilisés par les startups en Algérie

Les startups en Algérie jouent un rôle crucial dans la transformation de l'économie vers le numérique. Elles exploitent les technologies de l'information et de la communication pour développer des produits et des services innovants, offrant ainsi de nouvelles opportunités économiques. L'une des décisions clés que les startups doivent prendre est de choisir le modèle de développement qui correspond le mieux à leur activité et à leurs objectifs.

Un modèle de développement représente la structure et la stratégie selon lesquelles une startup opère et génère des revenus. Il définit la manière dont une startup crée, fournit et capture de la valeur pour ses utilisateurs ou clients. Différents modèles de développement existent, chacun ayant ses propres caractéristiques et avantages.

Les startups en Algérie adoptent souvent des modèles de développement tels que les plateformes, les logiciels en tant que service (SaaS), les places de marché, le modèle Freemium et le développement sur mesure. Chacun de ces modèles offre des opportunités uniques en termes de création de valeur, de monétisation et de croissance.

Les plateformes permettent de connecter des utilisateurs et des fournisseurs de produits ou services, facilitant ainsi les transactions et les interactions. Les startups peuvent également opter pour le modèle SaaS, en fournissant des solutions logicielles accessibles en ligne via des abonnements ou des licences. Les places de marché offrent une infrastructure pour les transactions entre les utilisateurs, tandis que le modèle Freemium combine des fonctionnalités gratuites et payantes dans une application ou un service. Enfin, le développement sur mesure permet aux startups de proposer des solutions personnalisées pour répondre aux besoins spécifiques des clients.

Le choix du modèle de développement dépendra des objectifs commerciaux, des ressources disponibles et du marché ciblé par chaque startup. Comprendre ces différents modèles de développement et choisir celui qui correspond le mieux à leur activité est essentiel pour assurer le succès et la croissance des startups en Algérie.

En résumé, les modèles de développement des startups en Algérie jouent un rôle clé dans leur croissance et leur succès. Chaque modèle offre des avantages spécifiques et il est important pour les startups de choisir celui qui correspond le mieux à leurs besoins. La sélection du bon modèle de développement peut aider les startups à créer de la valeur, à générer des revenus et à prospérer dans l'économie numérique en plein essor de l'Algérie.

Les startups adoptent généralement différents modèles de développement en fonction de leur nature, de leur domaine d'activité et de leurs objectifs. Voici quelques-uns des modèles de développement les plus couramment utilisés par les startups en Algérie :

I.1. Modèle de plateforme

Ce modèle consiste à créer une plateforme en ligne qui facilite la connexion entre les utilisateurs et les fournisseurs de produits ou services. Les startups algériennes peuvent adopter ce modèle dans divers secteurs tels que le commerce électronique, la réservation en ligne, les services à la demande, etc. Ils fournissent une interface conviviale et une

expérience utilisateur fluide pour faciliter les transactions et les interactions entre les parties prenantes¹⁷.

I.2. Modèle de logiciel en tant que service (SaaS)

Les startups en Algérie peuvent développer des solutions logicielles basées sur le modèle SaaS. Ils proposent des applications ou des services en ligne accessibles via un abonnement ou une licence. Ce modèle permet aux utilisateurs d'accéder aux fonctionnalités du logiciel sans avoir à gérer les aspects techniques tels que l'installation, la maintenance ou les mises à jour. Les startups peuvent ainsi proposer des solutions dans des domaines tels que la gestion des ressources humaines, la gestion de projet, le marketing numérique, etc.¹⁸.

I.3. Modèle market place

Ce modèle consiste à créer une plateforme qui permet aux utilisateurs de vendre, d'acheter ou d'échanger des biens ou des services entre eux. Les startups algériennes peuvent développer des places de marché en ligne dans divers secteurs, tels que l'immobilier, la location de voitures, les services professionnels, etc. Ils agissent comme un intermédiaire entre les vendeurs et les acheteurs, facilitant ainsi les transactions et générant des revenus grâce aux commissions ou aux frais de service¹⁹.

I.4. Modèle Freemium, abonnement

Ce modèle combine des fonctionnalités gratuites et payantes dans une application ou un service. Les startups algériennes peuvent proposer une version de base gratuite avec des fonctionnalités limitées pour attirer les utilisateurs, puis offrir des fonctionnalités avancées ou des options premium moyennant des frais. Ce modèle permet de développer une base d'utilisateurs solide tout en générant des revenus grâce aux fonctionnalités premium²⁰.

I.5. Modèle de développement sur mesure

¹⁷Sirine Sabah, Bentayeb Hidayat, « Le crowdfunding : un outil de financement pour les startups en Algérie », Etudes Economiques, 21(02), 2021, pp.6-7.

¹⁸Société Salesforce, « qu'est-ce que le SaaS ? », Slesforce, consulté le 10/05/2023.

¹⁹Samantha Mur, « Le guide complet pour tout savoir sur les places de marché : outils et fonctionnement », appvizer, , (consulté le 11/05/2023)

²⁰Yves Bourgoïn, « Modèle freemium : définition, conseils et exemples », hunspot, , (consulté le 12/05/2023)

Certaines startups en Algérie optent pour le développement sur mesure, en créant des solutions personnalisées en fonction des besoins spécifiques de leurs clients. Ces startups fournissent des services de développement logiciel personnalisés, de consultation ou d'intégration de systèmes pour répondre aux exigences uniques des entreprises.

Il convient de noter que les startups peuvent également adopter une combinaison de modèles de développement en fonction de leur stratégie commerciale et de leur marché cible. Chaque modèle présente ses propres avantages et défis, et le choix du modèle dépendra des objectifs et des ressources de chaque startup.

En conclusion, l'émergence des startups en Algérie témoigne d'un pays en transition vers une économie plus innovante et technologiquement avancée. Les entrepreneurs algériens ont saisi les opportunités offertes par le numérique et ont su créer des entreprises audacieuses et innovantes. Malgré les défis rencontrés, ces startups ont démontré leur résilience et leur potentiel de croissance. L'Algérie doit continuer à soutenir cet écosystème entrepreneurial en favorisant des politiques encouragées et des partenariats stratégiques, afin de favoriser davantage l'innovation et de promouvoir le développement économique du pays dans l'ère numérique.

Chapitre II

Ecosystème

entrepreneurial pour les

startups en Algérie

Introduction

L'écosystème entrepreneurial est un concept dynamique et en constante évolution qui englobe l'ensemble des acteurs, des institutions et des conditions nécessaires pour promouvoir et soutenir l'innovation. Il repose sur des interactions complexes entre les entreprises, les universités, les gouvernements, les investisseurs et d'autres parties prenantes, visant à favoriser la création, l'adoption et la diffusion de nouvelles idées, de technologies et de modèles commerciaux.

À l'échelle mondiale, l'écosystème entrepreneurial est devenu un moteur majeur de la croissance économique et de la compétitivité des nations. Des régions renommées, telles que la Silicon Valley en Californie, ont émergé comme des épices de l'innovation, attirant des entrepreneurs, des investisseurs et des talents du monde entier. Ces écosystèmes dynamiques offrent un environnement favorable à la création de startups, à la recherche de pointe et à la collaboration entre les acteurs clés.

En Algérie, l'écosystème entrepreneurial est en pleine évolution, reflétant les aspirations du pays à diversifier son économie et à encourager l'entrepreneuriat et la créativité. L'Algérie reconnaît l'importance de l'innovation pour stimuler la croissance économique, créer des emplois et répondre aux défis du développement. Ainsi, le pays a mis en place des initiatives et des structures visant à soutenir les startups et à encourager l'innovation numérique.

Dans cet écosystème en Algérie, des acteurs clés tels que les incubateurs, les espaces de coworking et les agences gouvernementales jouent un rôle central dans le soutien aux startups et dans la promotion de l'innovation. Les incubateurs offrent des ressources et des programmes d'accompagnement aux jeunes entrepreneurs, les aidant à développer leurs idées et à concrétiser leurs projets. Les espaces de coworking fournissent un environnement collaboratif où les startups peuvent interagir, échanger des idées et bénéficier d'un soutien mutuel.

Section 01 : Historique et définition de l'écosystème entrepreneurial

II.1. L'émergence du concept écosystème entrepreneurial

L'histoire de l'écosystème entrepreneurial remonte à plusieurs décennies, avec des développements majeurs dans le domaine de l'entrepreneuriat, de la technologie et de l'innovation. Voici un aperçu de l'histoire de l'écosystème entrepreneurial : L'écosystème

entrepreneurial tel que nous le connaissons aujourd'hui a émergé à partir du milieu du XXe siècle avec l'essor de la révolution technologique. Au lendemain de la Seconde Guerre mondiale, les avancées scientifiques et technologiques ont ouvert de nouvelles perspectives pour l'innovation et le développement économique. Les gouvernements, conscients de l'importance de l'innovation pour la compétitivité nationale, ont commencé à investir dans la recherche et le développement (R&D), favorisant ainsi l'émergence d'un écosystème propice à l'innovation.

Dans les années 1950 et 1960, des centres de recherche et des laboratoires universitaires ont été créés dans plusieurs pays pour stimuler l'innovation. Des organismes gouvernementaux ont été établis pour soutenir la R&D, favoriser les partenariats public-privé et encourager le transfert de technologie. Cela a contribué à la naissance de collaborations entre les universités, les entreprises et le secteur public, jetant ainsi les bases d'un écosystème d'innovation dynamique.

Dans les années 1970 et 1980, l'innovation a été de plus en plus associée à l'esprit d'entreprise. Des entrepreneurs audacieux ont commencé à lancer des startups basées sur des idées novatrices. Les gouvernements ont reconnu l'importance de l'entrepreneuriat et ont mis en place des politiques et des incitations pour encourager la création d'entreprises innovantes. Des pôles technologiques et des parcs scientifiques ont été créés pour regrouper les entreprises, les universités et les centres de recherche, favorisant ainsi les échanges et les synergies entre les acteurs de l'innovation.

Dans les années 1990, avec l'avènement de l'Internet et des technologies de l'information, de nouvelles opportunités d'innovation ont émergé. L'économie numérique a ouvert la voie à de nouveaux modèles commerciaux, transformant divers secteurs tels que les communications, le commerce, la finance et les médias. Les startups axées sur la technologie ont connu une croissance exponentielle, soutenues par des investissements en capital-risque et un intérêt croissant pour l'innovation disruptive.

Le concept d'écosystème entrepreneurial trouve ses origines dans les travaux de James F. Moore, un consultant en gestion, qui l'a introduit pour la première fois en 1993 dans son article intitulé "Predators and Prey : A New Ecology of Competition"²¹. Moore utilisait le terme "écosystème" pour décrire les relations complexes entre les entreprises et leurs partenaires, concurrents et clients.

Au cours des deux dernières décennies, l'écosystème entrepreneurial a connu une expansion mondiale sans précédent. Des régions entières se sont positionnées comme des hubs technologiques, attirant des entrepreneurs, des investisseurs et des talents du monde entier. Des clusters technologiques renommés tels que la Silicon Valley aux États-Unis, la Silicon Wadi en Israël et la Tech City de Londres ont émergé, créant des écosystèmes dynamiques où les idées innovantes se transforment rapidement en produits et services commerciaux.

Au fur et à mesure de cette évolution, plusieurs acteurs clés ont émergé pour soutenir l'écosystème entrepreneurial. Les incubateurs et les accélérateurs sont devenus des moteurs essentiels pour aider les startups à se développer, en offrant des conseils, un mentorat et un accès à des réseaux. Les investisseurs en capital-risque ont joué un rôle crucial en fournissant des financements pour soutenir la croissance des startups. Les universités et les centres de recherche ont renforcé leurs collaborations avec l'industrie pour favoriser le transfert de technologie et la commercialisation des découvertes scientifiques.

De nos jours, l'écosystème entrepreneurial est devenu un moteur majeur de l'économie mondiale. Les gouvernements reconnaissent l'importance de créer un environnement propice à l'innovation en mettant en place des politiques favorables, des réglementations adaptées et des infrastructures de soutien. Les grandes entreprises collaborent de plus en plus avec les startups pour stimuler l'innovation ouverte et l'acquisition de nouvelles technologies. Les initiatives d'innovation sociale et durable gagnent également en importance, avec un accent croissant sur la résolution des problèmes sociaux et environnementaux grâce à l'innovation technologique.

L'écosystème entrepreneurial continue d'évoluer rapidement, alimenté par les avancées technologiques telles que l'intelligence artificielle, l'Internet des objets, la

²¹ James F. Moore, « Predators and Prey: A New Ecology of Competition », Harvard Business Review, <https://hbr.org/1993/05/predators-and-prey-a-new-ecology-of-competition>

blockchain et la biotechnologie. La collaboration entre les pays, les régions et les acteurs de l'innovation est devenue essentielle pour relever les défis mondiaux et exploiter les opportunités émergentes.

En conclusion, l'écosystème entrepreneurial a évolué de manière significative au fil des décennies, passant d'une concentration sur la R&D à une approche plus holistique axée sur l'entrepreneuriat, la collaboration et la transformation numérique. Alors que de nouveaux défis se posent, l'innovation continue de jouer un rôle central dans la croissance économique, l'amélioration de la qualité de vie et la résolution des problèmes mondiaux.

II.2. Définition de l'écosystème entrepreneurial :

Plusieurs auteurs ont proposé leurs propres définitions du concept d'écosystème entrepreneurial. Voici quelques-unes d'entre elles :

- Henry Chesbrough²², un expert en innovation ouverte, définit l'écosystème entrepreneurial comme "un réseau de fournisseurs, de distributeurs, de clients, de concurrents, de partenaires de recherche et de développement, ainsi que d'organisations intermédiaires qui soutiennent ou stimulent l'innovation dans une industrie ou une région spécifique".
- Ikujiro Nonaka et Hirotaka Takeuchi, dans leur ouvrage "The Knowledge-Creating Company", décrivent l'écosystème entrepreneurial comme "un système social complexe dans lequel les individus et les organisations échangent, combinent et créent des connaissances nouvelles".
- Wim Vanhaverbeke²³, un spécialiste de l'innovation ouverte, le définit comme "un ensemble d'acteurs interconnectés qui coopèrent et concurrencent pour créer et capturer de la valeur à partir de nouvelles technologies".

Bien que les définitions puissent varier, plusieurs caractéristiques communes peuvent être identifiées dans le concept d'écosystème entrepreneurial. Cela comprend la coopération et la concurrence entre les acteurs, la création et le partage des connaissances, la circulation des ressources (humaines, financières, matérielles), la facilitation de l'accès aux marchés et la régulation des interactions.

²²Chesbrough, Henry. (2003). *Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology*. Boston, MA: Harvard Business School Press. Consulté le 25/04/2023.

²³Wim Vanhaverbeke.(2017). *Managing open innovation in smes*. Consulté le 25/04/2023.

Aujourd'hui, l'écosystème entrepreneurial est devenu un concept clé dans la compréhension et la promotion de l'innovation. Il met l'accent sur l'importance des relations et des interactions entre les acteurs pour favoriser la création, l'adoption et la diffusion de l'innovation.

Section 02 : L'état des lieux de l'écosystème entrepreneurial en Algérie

L'écosystème entrepreneurial en Algérie pour les startups présente actuellement un paysage en pleine évolution, avec une prise de conscience croissante de l'importance de l'innovation et de l'entrepreneuriat. L'État algérien a joué un rôle essentiel dans la promotion de cet écosystème en mettant en place des initiatives et des mesures de soutien.

Tout d'abord, le gouvernement algérien a adopté des politiques et des stratégies visant à encourager l'innovation et l'entrepreneuriat dans le pays. Cela se reflète notamment dans le Plan d'action national pour la promotion de l'esprit d'entreprise (PANPE) et le Plan d'action national pour l'économie numérique (PANEN), qui ont été lancés pour stimuler le développement des startups numériques et favoriser l'innovation dans le secteur²⁴.

De plus, l'État a mis en place des dispositifs d'aide et de soutien à la création d'entreprises, tels que des incubateurs et des pépinières d'entreprises, qui offrent un environnement propice à l'innovation et à l'émergence de startups. Ces structures fournissent aux entrepreneurs un accompagnement technique, financier et administratif, ainsi qu'un accès à des espaces de travail et à des ressources nécessaires à leur développement.

L'implication de l'État se manifeste également par le biais de programmes de financement spécifiques destinés aux startups. Des fonds d'amorçage et des dispositifs de capital-risque ont été créés pour soutenir financièrement les jeunes entreprises innovantes. Ces mécanismes de financement permettent aux startups de se développer, d'investir dans la recherche et le développement, et de faire face aux défis de croissance.

Par ailleurs, la contribution du président de la République est également notable dans la promotion de l'innovation et de l'entrepreneuriat en Algérie. Des discours et des allocutions présidentielles ont souligné l'importance de l'innovation pour le développement économique et social du pays. Des mesures ont été prises pour faciliter l'accès au financement, simplifier les procédures administratives et encourager la collaboration entre les secteurs public et privé.

²⁴Khelil Sabrina, « Analyse de l'écosystème des startups en Algérie (Etat des lieux et Perspectives) », La Revue du développement et des Perspectives Pour Recherches et études, 07(01), 2022, pp.296-300.

En termes de chiffres, les investissements de l'État dans l'innovation et l'écosystème entrepreneurial ont connu une augmentation significative ces dernières années. Des budgets conséquents ont été alloués à la recherche et au développement, à la promotion de l'entrepreneuriat et à la création de startups numériques.

Il convient de noter que malgré ces avancées, des défis subsistent. L'écosystème entrepreneurial en Algérie doit encore relever des obstacles.

Section 03 : Les acteurs clés de l'écosystème entrepreneurial pour les startups en Algérie

L'écosystème entrepreneurial des startups en Algérie repose sur un ensemble d'acteurs clés qui contribuent à la croissance, au soutien et au développement de ces jeunes entreprises technologiques. Ces acteurs jouent un rôle essentiel en fournissant des ressources, des infrastructures, des financements et des conseils stratégiques pour favoriser l'innovation et l'entrepreneuriat numérique dans le pays. Dans cette section, nous explorerons les différents acteurs qui composent cet écosystème, mettant en évidence leur rôle et leur impact sur le développement des startups numériques en Algérie.

II.1. Les incubateurs publics

En premier lieu nous avons les incubateurs et les espaces de coworking en Algérie, qui offrent un environnement propice à la création d'entreprise. Ces structures fournissent des services d'accompagnement, de mentorat, d'accès à un réseau d'experts et de partage de ressources. Ils constituent des lieux d'échange et de collaboration pour les entrepreneurs. Ici on retrouve différents éléments qui les composent²⁵ :

II.1.1. Les pépinières d'entreprises

Les incubateurs d'entreprises, également appelés pépinières, font partie de la politique d'accompagnement mise en place par le ministère algérien des PME afin de soutenir les jeunes porteurs de projets dans la création de leur entreprise. Conformément à

²⁵ Djezila BEKKAL BRIKCI et Amel KHEDIM, « Le rôle de l'incubateur dans l'accompagnement des Start-up en Algérie : cas de l'incubateur de Tlemcen », CERISSt.dz, vol 08, 2022, pp.883-884.

la loi n° 03/78 du 25 février 2003, ces structures sont établies dans les principales villes du pays.

Une pépinière d'entreprises est un organisme public qui fournit une assistance, un soutien et un environnement propice aux promoteurs de projets. Elle offre une gamme de services logistiques, administratifs et de consultation. La durée d'hébergement varie de 24 à 36 mois, avec la possibilité de renouvellement en fonction du degré de maturité des projets et des besoins en accompagnement exprimés par les porteurs de projets. L'assistance fournie aux promoteurs comprend principalement les aspects suivants :

- Fournir un espace d'hébergement temporaire aux porteurs de projet.
- Accompagner les porteurs de projet dans leurs démarches auprès des institutions financières, des fonds d'aide et de soutien, des administrations locales et autres organismes pertinents liés à leurs projets.
- Offrir des conseils personnalisés dans les domaines financier, juridique, fiscal, commercial et technique.
- Organiser des activités d'animation, d'assistance, de formation spécifique et de suivi des porteurs de projets jusqu'à ce que leur projet atteigne sa maturité et que leur entreprise soit créée²⁶.

II.1.2. Les incubateurs des parcs technologiques

Dans le cadre de l'initiative e-Algérie, l'Agence nationale de promotion et de développement des parcs technologiques (ANPT) joue un rôle clé en mettant en œuvre la stratégie nationale de développement des technologies de l'information et de la communication. Elle le fait en établissant des technoparcs (parcs technologiques) qui visent à faciliter la création de start-up. Plusieurs incubateurs ont ainsi été créés à travers le pays dont le Cyberparc Sidi Abdallah d'Alger a été créé en janvier 2010, Ouargla en 2012, Annaba en 2014 et celui Oran lancé en 2017. Ils sont tous dotés d'infrastructures modernes, offrent des espaces de travail, des bureaux équipés, des laboratoires de recherche.

La mission principale des incubateurs de l'ANPT est d'accompagner les porteurs de projets innovants dans le domaine des technologies de l'information et de la

²⁶TAHRI Mohamed, « Start-up et écosystème d'accompagnement en Algérie », Annales del'universite de bechar en sciences economiques, 07(03), 2020, pp.539

communication (TIC) tout au long du processus de création de leur start-up. Ils offrent une expertise, une assistance, un coaching personnalisé et des formations pour soutenir ces entrepreneurs dans leurs initiatives²⁷.

II.1.3. Les incubateurs académiques

En Algérie sont des structures créées au sein des établissements d'enseignement supérieur, tels que les universités et les grandes écoles, dans le but de favoriser l'innovation, l'entrepreneuriat et le développement des start-up. Ils offrent un environnement propice à la création et à la croissance d'entreprises basées sur des idées novatrices développées par des étudiants, des chercheurs et des enseignants.

Ces incubateurs académiques jouent un rôle essentiel dans le soutien et l'accompagnement des projets entrepreneuriaux en leur fournissant des ressources, des conseils et des infrastructures nécessaires à leur développement. Ils permettent aux porteurs de projets de bénéficier d'un écosystème favorable, de mentorat, de formations spécialisées et d'un réseau de partenaires.

Parmi les incubateurs académiques en Algérie, on peut citer l'incubateur ENP-Startup de l'École nationale polytechnique d'Alger. Cet incubateur met l'accent sur les domaines de l'ingénierie et des sciences appliquées. Il accompagne les étudiants et les diplômés dans la création et le développement de start-up à fort potentiel technologique. L'incubateur ENP-Startup offre un soutien technique, financier et commercial, ainsi qu'un espace de travail collaboratif.

Un autre exemple est l'incubateur EM Lyon Alger Business School, qui est affilié à l'École de management de Lyon en France. Cet incubateur vise à promouvoir l'entrepreneuriat et l'innovation parmi les étudiants et les diplômés de l'école en Algérie. Il propose des programmes d'accompagnement personnalisé, des formations spécifiques, des événements de networking et des opportunités de financement pour les projets entrepreneuriaux.

²⁷Anpt, « à propos de nous », <https://anpt.dz/>, (consulté le 15/052023)

Ces incubateurs académiques en Algérie sont des acteurs clés dans l'écosystème entrepreneurial du pays, contribuant à la création d'emplois, à la valorisation de la recherche et à l'émergence de nouvelles entreprises innovantes. Ils favorisent la collaboration entre le monde académique et celui des affaires, permettant aux étudiants et aux chercheurs de concrétiser leurs idées et de transformer leurs connaissances en produits et services commercialisables²⁸.

II.2. Les incubateurs privés

Les incubateurs privés, quant à eux, sont créés et gérés par des entités privées, telles que des entreprises, des investisseurs, des associations ou des organisations à but non lucratif. Ils visent également à soutenir les startups et les entrepreneurs, mais leur financement provient de sources privées, comme des investisseurs privés ou des partenaires commerciaux. Les incubateurs privés peuvent être spécialisés dans des secteurs d'activité spécifiques ou adopter une approche plus générale. Ils offrent des services similaires à ceux des incubateurs publics, tels que l'accès à des espaces de travail, des conseils en affaires, du mentorat et des opportunités de réseautage.

En Algérie, il existe deux importants incubateurs privés qui jouent un rôle essentiel dans la création d'entreprises et de start-up (Alinov et Ooredoo).

II.2.1. L'incubateur Alinov

Est le tout premier incubateur privé d'entreprises innovantes en Algérie. Il a été établi en février 2009 par le cabinet "Alliance Consulting 1AC", avec le soutien du réseau international de consulting Médaf CO-Développement. Les services offerts par l'incubateur Alinov sont entièrement gratuits pour les startups innovantes et les jeunes créateurs d'entreprises, grâce aux soutiens financiers de l'Ambassade Royale de la Norvège à Alger et de la Fondation allemande Friedrich Naumann pour la liberté.

L'objectif principal d'Alinov est de favoriser la création de vingt startups algériennes innovantes chaque année, dans divers secteurs tels que les technologies de l'information et de la communication, la recherche et le développement, le conseil et la formation, les

²⁸TAHRI Mohamed, « Start-up et écosystème d'accompagnement en Algérie », ANNALES DEL'UNIVERSITE DE BECHAR EN SCIENCES ECONOMIQUES, 07(03), 2020, pp.540

énergies renouvelables, l'agriculture et l'agro-alimentaire, ainsi que la protection de l'environnement, le tourisme et les loisirs²⁹.

II.2.2. L'incubateur d'Ooredoo

Dans le cadre de la réalisation de ses programmes tStart (soutien) et Istart (création d'applications mobiles locales et d'objets connectés) initiés en 2013, Ooredoo a établi deux incubateurs à Alger et à Annaba.

L'objectif principal de ces incubateurs est de stimuler l'enthousiasme des jeunes en les encourageant à créer des start-up dans le domaine des technologies de l'information et de la communication (TIC), tels que les logiciels, les télécommunications, le web, la sécurité informatique, ainsi que les technologies vertes et l'énergie³⁰.

II.3. Les accélérateurs

Comme deuxième point on retrouve d'autres structures et programmes d'accompagnements publics ou privés et locaux ou étrangères, telle que les accélérateurs et les investisseurs :

II.3.1. Définition

Les accélérateurs de start-up en Algérie sont des structures qui soutiennent activement les jeunes entreprises en phase de démarrage et leur offrent des ressources, un encadrement et un accompagnement intensif pour favoriser leur croissance et leur succès. Voici une description générale des accélérateurs de start-up en Algérie :

- Objectif : Les accélérateurs visent à accélérer la croissance des start-up en leur fournissant un environnement propice à l'innovation, des conseils d'experts, des ressources financières et un réseau de mentors et d'investisseurs.
- Sélection : Les accélérateurs sélectionnent généralement les start-up les plus prometteuses sur la base de critères spécifiques tels que l'innovation, le potentiel de marché, l'équipe fondatrice et la viabilité du modèle commercial.

²⁹Assia Maameri, « Alinov, incubateur privé d'entreprises innovantes en Algérie », Algerians verseas, (consulté le 15/05/2023)

³⁰Ooredoo, « Historique », tstart ooredoo, (consulté le 15/05/2023)

- Durée du programme : Les programmes d'accélération durent généralement de quelques mois à un an, avec un accompagnement intensif et une série d'activités prévues pour stimuler la croissance et le développement des start-up.
- Mentorat : Les accélérateurs mettent à disposition des entrepreneurs des mentors expérimentés qui offrent un soutien et des conseils personnalisés pour les aider à surmonter les défis et à maximiser leurs chances de réussite.
- Formation et ressources : Les start-up bénéficient de formations spécialisées, d'ateliers, de séminaires et d'un accès à des ressources professionnelles telles que des espaces de travail, des infrastructures technologiques, des services juridiques et des conseils en marketing.
- Réseautage : Les accélérateurs facilitent le réseautage entre les start-up, les mentors, les investisseurs et les partenaires potentiels, ce qui permet aux entrepreneurs de créer des connexions stratégiques et d'explorer des opportunités de collaboration.
- Financement : Certains accélérateurs offrent un financement initial aux start-up sélectionnées, tandis que d'autres les mettent en relation avec des investisseurs et des fonds d'investissement pour soutenir leur croissance financière.
- Suivi et évaluation : Les accélérateurs suivent régulièrement les progrès des start-up et évaluent leurs performances pour s'assurer de l'atteinte des objectifs fixés³¹.

II.3.2. Les accélérateurs publics

On citera le plus connu en Algérie, qui est Algeria venture ou connu sous le nom d'A-venture. Il s'agit d'un réseau d'accélérateurs de startups en Algérie composé d'un groupe d'individus passionnés qui encouragent les startups et les projets innovants à apporter des solutions innovantes aux défis auxquels le pays est confronté à travers l'entrepreneuriat ; créant ainsi des opportunités d'emplois. Promouvant la protection de l'environnement, créant un mouvement culturel et intégrant les minorités dans les processus de développement. Le programme d'Algérie venture s'adresse en particulier aux porteurs de projets innovants passionnés et aux startups. Qui étant capable de développer un esprit entrepreneurial, voient les défis comme des opportunités et des opportunités à saisir.

³¹ SL groupe, « QU'EST-CE QU'UN ACCÉLÉRATEUR DE STARTUP ? », Schoollab, (consulté le 15/05/2023)

Algeria venture a pour vision la promotion de l'entrepreneuriat social pour une société meilleure, régie par des actions individuelles et ainsi un bénéfice commun. Leur but premier est de créer une chaîne sans fin de réactions qui génèrent un changement positif et un développement économique en Algérie.

Leur mission vise à accélérer les aspirations du pays (pour l'industrialisation, l'entrepreneuriat, le numérique, etc). Comblent le fossé entre les idées et les résultats. Vision. Ainsi créer un réseau de startups à travers l'Algérie, de les former, de les accompagner et de les accompagner dans la gestion de leurs entreprises et projets³².

II.3.3. Les accélérateurs privés

The Pivot a été créé en 2018 par L'agence Innopreneurs³³, The Pivot Algérie est une entreprise algérienne spécialisée dans l'accompagnement des startups et des projets innovants. Elle se positionne en tant qu'accélérateur et incubateur, offrant un soutien complet aux entrepreneurs et aux porteurs de projets.

La principale mission de The Pivot Algérie est d'aider les startups à développer leur potentiel et à réussir leur lancement sur le marché. Ils mettent à disposition des entrepreneurs une équipe d'experts qualifiés dans différents domaines tels que le marketing, la finance, la technologie et la gestion de projet.

En tant qu'accélérateur, The Pivot Algérie se concentre sur la croissance rapide des start-ups en leur offrant des ressources et des conseils stratégiques. Ils proposent des programmes d'accélération sur mesure, comprenant des formations, des mentorats, des opportunités de réseautage et des financements pour soutenir la croissance des entreprises.

En parallèle, The Pivot Algérie joue également le rôle d'incubateur en offrant un espace physique et des services logistiques aux jeunes entreprises en phase de démarrage. Ils créent un environnement propice à l'innovation et à la collaboration, favorisant ainsi le développement des idées et des projets.

The Pivot Algérie se distingue par son approche axée sur l'entrepreneuriat agile et l'adaptation au marché. Ils encouragent les entrepreneurs à explorer de nouvelles

³²Alegria venture, «à propos de nous, qui sommes nous, notre vision, notre mission », A-Venture, (consulté le 16/05/2023)

³³Aicha BEKADDOUR, «Start-up et écosystème d'accompagnement en Algérie», ANNALES DE L'UNIVERSITE DE BECHAR EN SCIENCES ECONOMIQUES, 07(03), pp.11

opportunités, à tester rapidement leurs idées et à ajuster leur stratégie en fonction des retours du marché.

En résumé, The Pivot Algérie est un acteur clé de l'écosystème entrepreneurial en Algérie, offrant un accompagnement complet aux startups et aux porteurs de projets. Leur approche personnalisée, combinée à leur expertise et à leur réseau, en fait une ressource précieuse pour les entrepreneurs en quête de succès et de croissance³⁴.

II.3.4. Les investisseurs

Ce sont des investisseurs qui sont aptes et prêts à fournir des fonds d'investissement (capitaux financiers) à des entreprises émergentes et à fort potentiel de croissance, connues sous le nom de start-up.

Il s'agit des investisseurs étrangers et locaux :

- **Les investisseurs étrangers** : Ces dernières années, on a observé une augmentation des investissements directs étrangers en provenance d'Europe, de Chine et d'autres pays arabes. Toutefois, leur intérêt principal reste concentré sur le secteur de l'énergie.
- **Le Maghreb Private Equity Fund** : Il a exprimé son intérêt pour le domaine de l'informatique. Ce fonds est géré par la société Tuninvest Investments Ltd et a pour objectif d'investir un montant total de 80 millions d'euros sous forme d'actions et d'investissements liés aux actions dans des startups basées en Afrique du Nord.
- **Les investisseurs locaux** : pour les investisseurs locaux, la tendance est de les impliquer davantage dans les nouvelles entreprises informatiques. On citera :
- **Casbah business Angels** : est une organisation qui se spécialise dans l'investissement providentiel en Algérie. Les business angels, également appelés "anges investisseurs", sont des personnes fortunées qui investissent leur propre capital dans des startups et des entreprises en phase de démarrage, généralement en échange d'une participation au capital de l'entreprise.

Casbah Business Angels agit en tant que réseau d'investisseurs providentiels en Algérie, offrant des opportunités de financement aux entrepreneurs et aux startups prometteuses. L'organisation vise à soutenir l'innovation, l'entrepreneuriat et le

³⁴«Lancement D'un Nouvel Accélérateur De Start-Up En Algérie », algerian entreprise, janvier 21 2018, (consulté le 02/05/2023)

développement économique en Algérie en fournissant des capitaux, des conseils et des réseaux aux entrepreneurs.

En plus du financement, Casbah Business Angels fournit également un accompagnement et une expertise aux entrepreneurs bénéficiant de leur investissement. Les membres de l'organisation peuvent partager leurs expériences, leurs connaissances et leurs contacts pour aider les startups à croître et à réussir.

L'objectif de Casbah Business Angels est de favoriser l'émergence d'un écosystème entrepreneurial dynamique en Algérie en encourageant l'investissement privé dans les entreprises en démarrage. En soutenant les entrepreneurs locaux, l'organisation contribue à stimuler l'innovation, à créer des emplois et à favoriser le développement économique du pays.

Section 04 : Diagnostic de l'écosystème entrepreneurial des startups en Algérie

L'écosystème entrepreneurial est un ensemble complexe d'éléments interconnectés qui contribuent à sa création et à sa croissance. Il est important de comprendre que la réussite de cet écosystème ne repose pas sur un seul élément, mais sur un ensemble d'initiatives coordonnées.

Chaque élément de l'écosystème doit être adapté au contexte spécifique de l'Algérie, tout en tenant compte des références internationales de réussite. Il est essentiel de s'inspirer des bonnes pratiques et des expériences d'autres pays, tout en les adaptant aux réalités locales.

L'écosystème entrepreneurial doit être conçu de manière à répondre aux besoins des startups à toutes les étapes de leur cycle de vie. Cela implique la mise en place de mesures de soutien, de financement, d'accompagnement et de formation adaptées à chaque phase, depuis la création jusqu'à la croissance et l'expansion.

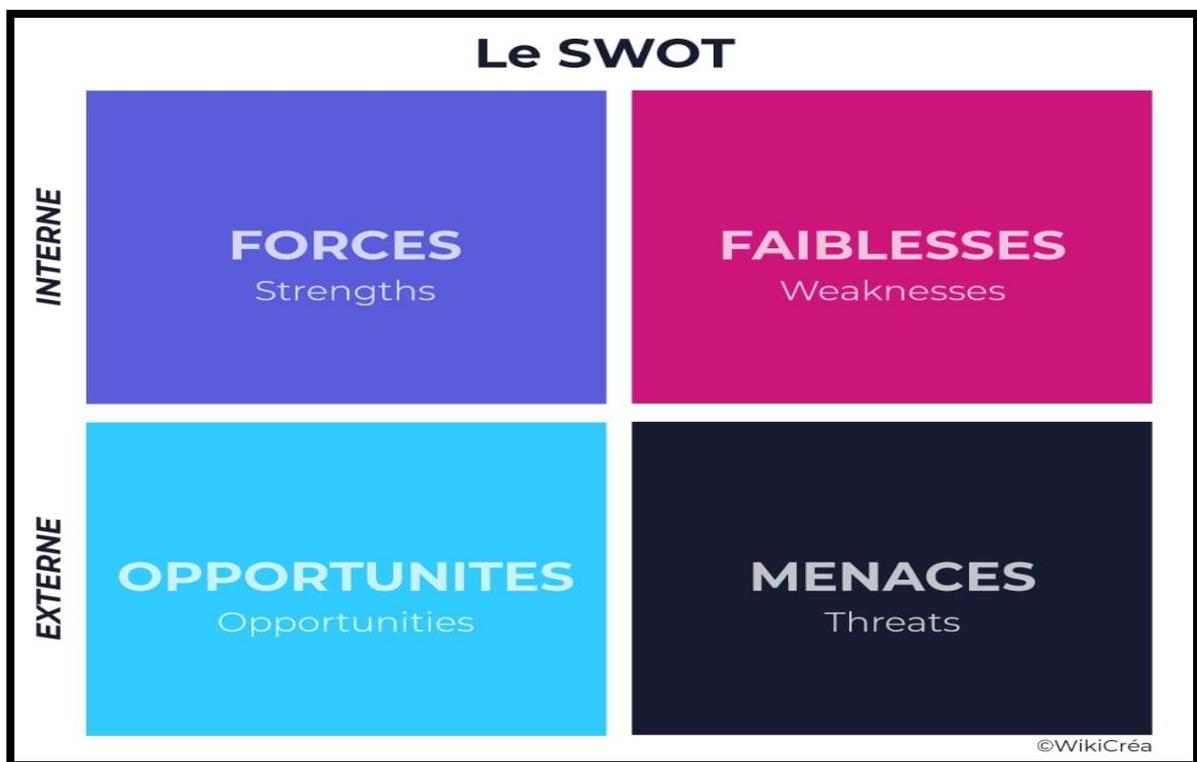
Pour garantir la pérennité de l'écosystème, il est nécessaire d'établir une stratégie claire avec une vision à long terme. Cette stratégie doit être élaborée en collaboration avec des partenaires qui partagent la même vision et qui sont engagés dans le développement de l'entrepreneuriat en Algérie.

Il est également important de tirer des leçons des expériences passées, d'identifier les obstacles rencontrés et d'apporter les ajustements nécessaires. L'adaptabilité et la capacité à réessayer sont essentielles pour améliorer continuellement l'écosystème et favoriser la croissance des startups.

En résumé, la création et le développement d'un écosystème entrepreneurial en Algérie nécessitent une approche holistique, une adaptation au contexte local et une collaboration étroite entre les acteurs clés. En apprenant des expériences, en réadaptant les approches et en persévérant, l'Algérie peut créer un écosystème dynamique et favorable à l'entrepreneuriat.

II.1. Analyse SWOT de l'écosystème entrepreneurial des startups en Algérie

Figure 1 : Analyse SWOT



Source : <https://www.ecommerce-nation.fr/analyse-swot/>

II.1.1. Les forces

– **Population jeune et instruite :** La présence d'une population jeune et bien éduquée constitue un avantage pour les startups. Elle offre un vivier de talents, de compétences et

de connaissances technologiques, favorisant ainsi l'innovation et la créativité au sein de l'écosystème.

- **Volonté politique :** La volonté politique de soutenir le développement des startups démontre une prise de conscience de leur rôle clé dans la croissance économique et la création d'emplois. Cela se traduit par des politiques et des mesures gouvernementales visant à promouvoir l'entrepreneuriat et à faciliter la création et le développement des startups³⁵.
- **Manifestations startups organisées auparavant :** La tenue de plusieurs manifestations dédiées aux startups témoigne de l'intérêt et de l'engagement de la communauté entrepreneuriale. Ces événements offrent des opportunités de networking, de partage de connaissances et de visibilité pour les startups.
- **Cadre réglementaire établi :** La présence d'un cadre réglementaire spécifique aux startups constitue une force. Un environnement juridique clair et adapté à la confiance des investisseurs et des entrepreneurs, favorise ainsi l'innovation et la croissance des startups.
- **Caisse de subventions mise en place par le gouvernement :** La mise en place d'une caisse de subventions par le gouvernement offre un soutien financier aux startups. Cela peut faciliter leur développement initial, réduire les risques et favoriser l'entrepreneuriat.
- **Implication de la communauté intellectuelle :** L'implication de la communauté intellectuelle, telle que les universités et les centres de recherche, est un atout pour l'écosystème des startups. La collaboration entre les startups et les institutions académiques peut stimuler l'innovation, la recherche et le développement de produits technologiques³⁶.

II.1.2. Faiblesses

³⁵Membre la commission GAAN startups, « écosystème diagnostic startups en Algérie », Commission Startups GAAN, 2017, pp.11-17.

³⁶Membre la commission GAAN startups, « écosystème diagnostic startups en Algérie », Commission Startups GAAN, 2017, pp.11-17

- **Bureaucratie, lenteur administrative, cadre juridique inadapté, faible numérisation de l'administration publique :** La présence de bureaucratie et de lourdeurs administratives peut entraver la croissance des startups. Un cadre juridique inadapté et une faible numérisation de l'administration publique peut rendre les procédures complexes et lentes, ce qui nuit à l'efficacité et à la compétitivité des startups.
- **Système financier à moderniser, ouverture et facilité d'accès au paiement en ligne aux startups :** L'accès aux financements et aux services bancaires reste un défi pour de nombreuses startups. La modernisation du système financier, y compris l'ouverture et la facilité d'accès aux paiements en ligne, est nécessaire pour soutenir la croissance et le développement des startups.
- **Amélioration de l'infrastructure TIC :** La qualité de l'infrastructure des technologies de l'information et de la communication (TIC) en Algérie nécessite des améliorations. Des problèmes tels que la faible couverture de la fibre optique, le faible débit Internet et le manque de centres de données peuvent limiter la capacité des startups à se connecter, à développer et à fournir leurs services.
- **Très faible présence de fournisseurs de services de TIC ou de gadgets électroniques :** La faible présence de fournisseurs de services TIC et de gadgets électroniques peut limiter les options et les partenariats pour les startups, en particulier celles opérant dans le domaine technologique.
- **Taux de présence des grandes entreprises très faible :** La présence limitée des grandes entreprises dans l'écosystème des startups peut avoir un impact sur les opportunités de collaboration, d'investissement et de mentorat pour les startups.
- **Manque de laboratoires de recherche :** Le manque de laboratoires de recherche spécialisés peut réduire les opportunités de collaboration entre les startups et les institutions de recherche. Cela peut limiter l'innovation et le développement de technologies avancées.

- **Faible présence d'infrastructures d'accompagnement en régions intérieures :** Les régions intérieures de l'Algérie peuvent souffrir d'un manque d'infrastructures

d'accompagnement, telles que les incubateurs, les espaces de coworking et les centres d'innovation. Cela peut limiter les opportunités pour les entrepreneurs et les startups dans ces régions³⁷.

II.2. Opportunités

– **Marché vierge en solution technologique** : L'Algérie offre un marché relativement vierge pour les solutions technologiques. Il existe des opportunités pour les startups algériennes de développer et de fournir des produits et services innovants répondant aux besoins spécifiques du marché local.

– **Faible niveau d'automatisation des entreprises** : Le faible niveau d'automatisation des entreprises en Algérie ouvre des possibilités pour les startups proposant des solutions technologiques pour améliorer l'efficacité, la productivité et la gestion des entreprises.

– **Les entreprises algériennes tendent vers la digitalisation de leurs activités** : Les entreprises algériennes commencent à prendre conscience de l'importance de la digitalisation et de l'adoption de nouvelles technologies pour rester compétitives. Cela crée une demande croissante pour les solutions numériques proposées par les startups.

– **Le citoyen est à la recherche de solutions qui modifient son quotidien** : Les citoyens algériens recherchent des solutions innovantes qui réagissent leur vie quotidienne. Les startups ont l'opportunité de répondre à ces besoins en proposant des applications, des plateformes et des services centrés sur les utilisateurs.

II.3. Menaces

– **Nouveaux entrants** : L'arrivée de sociétés étrangères sur le marché algérien peut représenter une menace pour les startups locales. Ces entreprises étrangères peuvent bénéficier de ressources financières plus importantes, d'expériences internationales et de réseaux établis, ce qui pourrait entraîner une concurrence accrue pour les startups locales.

– **Incompréhension du concept de startup** : L'incompréhension ou la méconnaissance du concept de startup parmi certains acteurs et institutions peut entraîner

³⁷Membre la commission GAAN startups, « écosystème diagnostic startups en Algérie », Commission Startups GAAN, 2017, pp.11-17.

des défis supplémentaires pour les startups, notamment en termes de financement, de réglementation et de soutien.

– **Inefficacité de la cohésion** : Dans le contexte économique actuel en Algérie, il peut exister des obstacles à la cohésion entre les différents acteurs de l'écosystème des startups. Cela peut inclure une coordination insuffisante entre les universités, les entreprises, les organismes gouvernementaux, les investisseurs et les entrepreneurs. L'absence de synergies et de collaborations efficaces peut entraver le développement des startups, en limitant leur accès à des ressources clés telles que le financement, l'expertise technique, les partenariats et les opportunités de croissance³⁸.

Malgré, les défis et les obstacles qui se dressent sur leurs chemins, de nombreuses start-up ont su relever le défi et surpasser ces entraves. Grâce à leur ingéniosité, leur persévérance et leur capacité d'adaptation, ces entreprises ont pu trouver des solutions novatrices, explorer de nouveaux marchés et atteindre des sommets jusque-là inimaginables.

Exemple des startups qui ont réussi en Algérie :

– **Ouedkniss** : est créée en 2006 par Hichem Soudah, Amine Benmouffok, Ahmed Bouaouina, Mehdi Mounis Bouzid et Djamel Eddine Dib, alors encore lycéens, ont été témoins impuissants de la fermeture du marché de la rue Oued kniss, nommée en référence au cours d'eau Oued kniss. Ce marché animé était un lieu de rencontre important pour les habitants du quartier et sa fermeture a été ressentie comme une grande perte. C'est à partir de cette expérience que les fondateurs ont décidé de créer le premier site d'annonces gratuites en Algérie, pour offrir une plateforme en ligne où les gens peuvent acheter, vendre et échanger des biens. <https://fr.wikipedia.org/wiki/Ouedkniss>

– **Légal doctrine** : est une start-up legaltech qui collecte et met en ligne les législations, réglementations et décisions de justice des pays en Afrique, à commencer par l'Algérie depuis février 2018. Dans le but de permettre l'accès à ces données, nous analysons les textes juridiques au moyen d'algorithmes d'intelligence artificielle puissants. Nous rendons les informations disponibles et exploitables via un moteur de recherche et un système de veille juridique automatisé. Legal Doctrine a été récompensée pour ses

³⁸Membre la commission GAAN startups, « écosystème diagnostic startups en Algérie », Commission Startups GAAN, 2017, pp.11-17

innovations en récompensé à deux reprises le titre de « Best African Legaltech Startup » en 2018 à Zurich et en 2019 à Tunis. Sa mission est d'assurer la transparence et l'accessibilité du droit en Afrique pour les entreprises et les administrations. <https://legal-doctrine.com/about/>

II.4. Recommandations et orientations

L'état a un important rôle de régulateur dans l'écosystème :

- **Construction d'un cadre juridique adapté aux startups :** L'État doit jouer un rôle essentiel en tant que régulateur en élaborant un cadre juridique adapté aux startups, en consultant les représentants des différents secteurs. Cela permettra de clarifier les responsabilités des organismes publics afin d'éviter les redondances et d'améliorer l'efficacité, tels que l'Incubateur de Sidi Abdellah, les pépinières d'entreprises, les centres de facilitation, les maisons d'entrepreneuriat dans les universitaires, etc.
- **Encouragement des domaines à forte valeur ajoutée :** Il est important d'orienter les jeunes entrepreneurs vers des domaines clés des technologies de l'information et de la communication (TIC) tels que l'e-servicing, le Cloud, l'IoT et l'IA. Il convient de prioriser les projets qui positionnent l'Algérie en tant que leader dans le domaine numérique.
- **Promotion de la création de réseaux d'investisseurs :** des mesures incitatives à l'investissement individuel et un cadre juridique favorable aux investisseurs providentiels (anges) et aux fonds de capital-risque doivent être adoptés. Il est essentiel de faciliter les processus d'entrée et de sortie des investisseurs dans le capital des startups. La création d'un réseau d'investisseurs algériens spécialisés dans l'économie numérique doit être encouragée. Les procédures de financement des startups doivent être normalisées, en s'appuyant sur des études de rentabilité et des projections futures réalisées par des experts en économie numérique.
- **Élimination de la bureaucratie :** Il est nécessaire d'introduire une plus grande souplesse administrative et de numériser les différentes administrations afin de faciliter les procédures de création d'entreprise. Le développement de lois spécifiques à l'économie numérique est essentiel pour normaliser et protéger à la fois les startups et les utilisateurs. L'amélioration de l'accès à l'information, notamment en mettant à jour le site de l'Office National des Statistiques (ONS), est également important pour permettre aux startups d'accéder aux données nécessaires pour leurs études de marché.

– **Mise en place de KPI/Objectifs** : Il est recommandé d'établir des indicateurs clés de performance (KPI) ou des objectifs pour mesurer les progrès de ce programme de transformation de l'écosystème des startups en Algérie³⁹.

A partir de ces recommandations, il est important de souligner l'importance de prendre des mesures spécifiques pour soutenir les startups, de favoriser l'innovation et d'améliorer l'environnement des affaires dans le pays.

En conclusion, l'écosystème d'innovation des startups numériques est en constante évolution. L'Algérie a pris conscience de l'importance de promouvoir l'innovation et l'entrepreneuriat dans le secteur numérique, ce qui a conduit à la création d'un environnement favorable aux startups. De même, il est en transition avec des opportunités et des défis. Cependant, avec les actions appropriées et le soutien continu des parties prenantes, il a le potentiel de devenir un environnement florissant pour les startups numériques, contribuant ainsi à la croissance économique et à la création d'emplois dans le pays.

.

³⁹Membre la commission GAAN startups, « écosystème diagnostic startups en Algérie », Commission Startups GAAN, 2017, pp.20-22.

Chapitre III

Etude de cas de l'entreprise BL Tenders

Introduction

Dans ce troisième chapitre, nous nous concentrerons sur l'étude de cas de l'entreprise BL Tenders, une startup algérienne opérant dans un domaine spécifique. L'objectif de cette étude est d'analyser les facteurs clés de succès, les défis rencontrés et les perspectives de développement de BL Tenders, afin d'obtenir des insights précieux sur le parcours d'une startup en Algérie.

Nous commencerons par présenter l'organisme d'accueil, BL Tenders, en fournissant des informations contextuelles sur son historique, son secteur d'activité et ses principaux services. Ensuite, nous examinerons en détail les facteurs clés de succès qui ont contribué à la croissance et à l'évolution de BL Tenders dans le paysage des startups en Algérie.

Par la suite, nous aborderons les défis rencontrés par BL Tenders tout au long de son parcours entrepreneurial. Nous identifierons les obstacles spécifiques liés à l'environnement économique et juridique en Algérie, à la concurrence sur le marché des startups, ainsi qu'à la disponibilité des compétences techniques nécessaires pour soutenir la croissance et l'innovation de l'entreprise.

Dans la partie suivante de ce chapitre, nous procéderons à une analyse approfondie des résultats de l'étude de cas de BL Tenders, en mettant l'accent sur les facteurs clés de succès, les pratiques innovantes adoptées, la qualité de ses services, ainsi que la capacité de l'entreprise à s'adapter aux besoins changeants des clients. Nous comparerons ensuite ces résultats avec la littérature existante sur les startups, en examinant comment les facteurs clés de succès identifiés chez BL Tenders se comparent aux facteurs généralement cités dans la recherche académique. Nous discuterons des similitudes, des différences et des nouvelles perspectives émergentes, en tenant compte du contexte spécifique des startups en Algérie.

Ensuite, nous évaluerons les défis auxquels BL Tenders a été confrontée, en analysant les obstacles liés à l'environnement économique et juridique en Algérie, à la concurrence dans le secteur des startups et à la disponibilité des compétences techniques. Nous examinerons également les mesures prises par BL Tenders pour surmonter ces défis et les leçons apprises tout au long du processus.

Dans la partie finale de ce chapitre, nous synthétiserons les résultats obtenus et engagerons une discussion approfondie. Nous analyserons les implications de ces résultats,

en les situant dans le contexte plus large des startups en Algérie et en les comparant aux conclusions de la littérature existante. Nous discuterons des opportunités et des limites identifiées, des recommandations pour les startups numériques similaires à BL Tenders, ainsi que des pistes de recherche futures pour approfondir notre compréhension de ce domaine.

En conclusion, nous mettrons en évidence les principaux enseignements tirés de notre analyse et soulignerons leur contribution à la littérature sur les startups en Algérie. Nous évaluerons dans quelle mesure nos résultats soutiennent les hypothèses formulées au début de notre étude et discuterons des implications plus larges de notre recherche pour le domaine des startups en Algérie.

En résumé, ce chapitre constitue une étape cruciale de notre recherche, où nous analysons les résultats de l'étude de cas de l'entreprise BL Tenders et engageons une discussion approfondie en les comparant à la littérature existante. Cette analyse comparative contribuera à enrichir notre compréhension des startups en Algérie et fournira des insights précieux pour soutenir leur développement futur.

Section 01 : Présentation de l'entreprise

BL Tenders Algérie est une startup et un outil de Brothers Lab SARL du type SaaS (Software as a service) spécialisée dans les services de gestion des marchés publics en Algérie. Fondée en 2021 l'entreprise s'est rapidement positionnée comme un acteur clé dans le domaine, offrant des solutions technologiques avancées pour simplifier et optimiser le processus d'appels d'offres et de contrats, ainsi en créant une véritable veille sur les marchés publics et privé en Algérie. Elle est Accessible en multiplateforme depuis le site BLTendres.com ou application natives pour les smartphones.

III.1. Mission

La mission de BL Tenders Algérie est de faciliter l'accès aux marchés publics pour les entreprises en Algérie en fournissant une multiplateforme depuis le site BLTendres.com ou application natives pour les smartphones, intuitive, sécurisée et efficace pour la gestion complète du cycle des marchés publics. L'entreprise s'engage à offrir des solutions innovantes qui simplifient les processus, réduisent les délais et améliorent la transparence dans les procédures de passation des marchés publics.

L'intelligence artificielle est utilisée pour atteindre des résultats pertinents et des fonctionnalités inédites. Leurs services s'appuient sur des technologies brevetés qui réconcilient des données structurées et non structurées : linguistique, sémantique, indexation et traitement de gros volumes de données.

Elle propose une offre annuelle unique tout inclus avec accès illimité à tous les secteurs et donc faisant gagner du temps en collectant les marchés sur plus de 200 sources.

La collecte et le traitement des appels d'offres s'effectuent de manière automatique. Cette approche technologique nous permet de réduire nos coûts et vous offrir un service performant au plus juste prix.

III.2. Services proposés

BL Tenders Algérie propose une gamme complète de services pour la gestion des marchés publics, comprenant :

- **Veille des appels d'offres** : BL Tenders Algérie surveille en permanence les sources d'informations sur les marchés publics en Algérie, collecte et classe les appels d'offres pertinents, permettant ainsi aux entreprises de rester informées des opportunités commerciales.
- **Gestion des appels d'offres** : L'entreprise fournit une plateforme en ligne conviviale qui permet aux utilisateurs de rechercher, filtrer et suivre les appels d'offres correspondant à leurs critères, grâce à ses algorithmes de recherche qui réconcilient des données structurées et non structurées : linguistique, sémantique, indexation et traitement de gros volumes de données. Elle permet également la soumission électronique des offres et fournit des outils d'analyse pour évaluer la compétitivité des offres.
- **Gestion des contrats** : BL Tenders Algérie propose une solution de gestion des contrats qui facilite la création, la négociation, la gestion et le suivi des contrats. Cela permet aux entreprises de rationaliser leurs processus contractuels et de garantir le respect des obligations contractuelles.

III.3. Avantages compétitifs

BL Tenders Algérie se distingue par les avantages compétitifs suivants :

- **Plateforme technologique avancée** : L'entreprise dispose d'une plateforme technologique robuste et sécurisée, intégrant des fonctionnalités avancées telles que la recherche intelligente, la soumission électronique et l'analyse des données, offrant ainsi aux utilisateurs une expérience optimale.
- **Expertise sectorielle** : L'équipe de BL Tenders Algérie comprend des experts chevronnés du domaine des marchés publics en Algérie, qui possèdent une connaissance approfondie des réglementations et des meilleures pratiques, permettant ainsi à l'entreprise de fournir des conseils stratégiques adaptés aux besoins des clients.
- **Réseau de partenaires** : BL Tenders Algérie a établi des partenariats solides avec des organismes gouvernementaux, des institutions financières et d'autres acteurs clés du secteur, ce qui lui permet d'accéder à des ressources supplémentaires et de fournir des services complémentaires à ses clients.
- **Engagement envers la transparence et l'intégrité** : L'entreprise met l'accent sur la transparence et l'intégrité dans tous ses processus. Elle s'engage à respecter les normes éthiques les plus élevées et à promouvoir une culture d'intégrité dans le domaine des marchés publics.

BL Tenders Algérie est une entreprise innovante et dynamique qui joue un rôle clé dans la transformation numérique des marchés publics en Algérie. Grâce à sa plateforme technologique avancée, son expertise sectorielle et son engagement envers la transparence, l'entreprise est bien positionnée pour continuer à croître et à contribuer au développement économique en facilitant l'accès aux marchés publics pour les entreprises en Algérie.

Sections 02 : Présentation de la méthodologie de l'étude

Dans le cadre de cette étude, nous cherchons à comprendre les facteurs clés de succès et les défis rencontrés par BL Tenders, une startup numérique en Algérie. Notre objectif est d'explorer comment BL Tenders a réussi à se développer et à s'adapter dans un environnement concurrentiel en se concentrant sur l'innovation, la qualité de ses services, ainsi que sa capacité à répondre aux besoins des clients. Nous examinons également les défis auxquels l'entreprise est confrontée, tels que l'environnement économique et juridique, la concurrence et la disponibilité des compétences techniques. Enfin, nous analysons les perspectives de développement pour les startups en Algérie, en soulignant l'importance de l'amélioration de l'environnement économique et juridique, de l'investissement dans la formation et le développement des compétences techniques, ainsi que de la promotion de l'innovation et de la collaboration entre les entreprises et les institutions publiques.

III.1. Méthodologie

- **Sélection des participants** : Nous avons sélectionné un échantillon de participants comprenant des membres clés de l'équipe de BL Tenders, tels que le fondateur, le responsable de l'innovation et du développement des produits, ayant une connaissance approfondie des défis et des facteurs clés de succès de l'entreprise.
- **Conduite des entretiens** : Les entretiens seront menés individuellement avec chaque participant, en suivant les questions préparés. Les entretiens seront enregistrés avec le consentement des participants pour une analyse plus approfondie.
- **Analyse des données** : Les enregistrements des entretiens seront transcrits et analysés de manière qualitative. L'analyse se concentrera sur l'identification des thèmes récurrents, des tendances et des opinions exprimées par les participants. Une analyse de contenu sera faite pour extraire les informations pertinentes et pour interpréter les résultats.

III.2. Limitations de l'étude

Il est important de noter que cette étude se concentre spécifiquement sur BL Tenders et ses facteurs clés de succès ainsi que ses défis dans le contexte des startups en Algérie. En raison de contraintes de temps, nous n'avons pas pu élargir notre analyse à d'autres entreprises du même secteur. Par conséquent, les résultats obtenus doivent être interprétés dans le cadre de cette limitation. Une étude plus approfondie impliquant un échantillon

plus large d'entreprises similaires pourrait fournir une perspective plus complète et une meilleure compréhension de l'écosystème entrepreneurial des startups en Algérie.

En utilisant une méthodologie d'entretien semi-directif, cette étude vise à comprendre les facteurs clés de succès et les défis de BL Tenders dans le contexte des startups numériques en Algérie.

Section 03 : Analyse des résultats de l'étude de cas de BL Tenders

III.1. Les facteurs clés de succès de BL Tenders

Les facteurs clés de succès sont des éléments essentiels qui contribuent à la réussite d'une entreprise. Dans le cas de BL Tenders, plusieurs facteurs clés ont joué un rôle déterminant dans son développement et sa croissance dans le contexte des startups numériques en Algérie. Les principaux facteurs clés de succès de BL Tenders à partir de l'entretien fait avec eux on a pu déduire des avantages gouvernementaux et ceux offert par le marché Algérien qui sont les suivants :

– **Financement** : BL Tenders bénéficie des dispositions de la LF 2021 qui visent à soutenir le financement des startups en Algérie. La création du Fonds d'appui et de développement de l'écosystème start-up, établi par le compte d'affectation spéciale du trésor, permet d'assurer le financement des crédits bancaires des startups, y compris la bonification des taux d'intérêt. Ce fonds soutient également le financement des étapes d'amorçage, des études de faisabilité, de l'élaboration du business plan, des assistantes techniques et des frais liés à la création d'un prototype. Grâce à ces mesures de financement, BL Tenders peut bénéficier d'un soutien financier essentiel pour développer ses activités et faire face aux défis de financement auxquels les startups sont souvent confrontées.

– **Avantages fiscaux** : BL Tenders disposant du label « Startup » a pu être exonérées de la taxe sur l'activité professionnelle (TAP), de l'impôt sur le revenu global (IRG) ou de l'impôt sur les bénéfices des sociétés (IBS) pour une durée de quatre (4) ans, à compter de la date d'obtention du label « Startup », avec une (1) année supplémentaire, en cas de renouvellement. Article 86 de la loi de finance 2021.

- **Avantages aux investisseurs :** BL Tenders a également bénéficié des avantages fiscaux prévus par la LF 2023 pour les investisseurs dans les startups. Selon cette réglementation, les dépenses engagées dans la recherche et développement au sein de l'entreprise, ainsi que les dépenses liées aux programmes d'innovation ouverte avec des entreprises disposant du label Start-up ou Incubateur, peuvent être déduites du revenu ou du bénéfice des investisseurs. Cela offre des incitations financières aux investisseurs, les encourageant à soutenir BL Tenders et contribuant ainsi à sa croissance
- **Innovation et technologie :** BL Tenders a réussi à se démarquer sur le marché en proposant des solutions innovantes basées sur les dernières technologies numériques. L'entreprise a su développer des plateformes et des outils performants pour la gestion des appels d'offres, offrant ainsi des fonctionnalités avancées et une expérience utilisateur optimale.
- **Adaptabilité aux besoins des clients :** BL Tenders a su s'adapter aux besoins spécifiques des clients en offrant des solutions personnalisées et flexibles. L'entreprise comprend les défis et les exigences du marché des appels d'offres en Algérie et a su proposer des fonctionnalités spécifiques répondant aux besoins des différentes parties prenantes, telles que les entreprises, les organismes publics et les fournisseurs.
- **Qualité des produits et services :** BL Tenders accorde une grande importance à la qualité de ses produits et services. La plateforme offre une interface conviviale, des fonctionnalités complètes et des informations fiables sur les appels d'offres. La précision des données et la pertinence des informations sont des éléments clés qui ont contribué à la confiance accordée par les utilisateurs.
- **Marché favorable :** L'Algérie offre un marché prometteur pour les startups, en tant que plus grand pays d'Afrique avec une population nombreuse. Cette taille de marché crée un potentiel significatif pour les startups comme BL Tenders, qui peuvent répondre aux besoins et aux demandes des consommateurs locaux. Malgré une économie relativement développée, il existe encore de nombreux besoins non satisfaits dans divers secteurs en Algérie, offrant ainsi des opportunités pour les startups d'introduire des solutions innovantes. BL Tenders peut se démarquer sur le marché en proposant des services numériques spécialisés dans les appels d'offres, répondant ainsi à un besoin spécifique et en forte demande.

III.2. Les défis rencontrés par BL Tenders

BL Tenders Algérie, en tant que start-up évoluant dans le secteur des appels d'offres et des marchés publics, doit faire face à plusieurs défis pour assurer sa croissance et sa compétitivité. Chacun de ces défis nécessite une stratégie et des efforts spécifiques de la part de BL Tenders pour relever les défis et saisir les opportunités qui se présentent. Pour ce faire voici ces défis :

– La labellisation par l'ASF (Algerian Startups Funds) est un défi pour BL Tenders car c'est une étape indispensable pour bénéficier de leur financement basé sur le capital-risque. BL Tenders doit passer par un processus d'évaluation rigoureux et être approuvée par l'ASF. La labellisation dépend de critères spécifiques tels que la nature du projet, le secteur d'activité et les besoins de financement. Une fois labellisée, BL Tenders devient partenaire de l'ASF, partageant les bénéfices et les pertes. L'ASF accompagne également BL Tenders depuis le lancement jusqu'à sa croissance ciblée. Cela nécessite une préparation et une adaptation appropriées pour répondre aux critères de labellisation et gérer la relation de partenariat avec l'ASF.

– **Accès à l'information :** L'obtention d'informations précises et à jour sur les appels d'offres peut être un défi en raison du manque de transparence et de l'accessibilité limitée des organismes publics. Pour relever ce défi, BL Tenders Algérie doit mettre en place des mécanismes solides de collecte d'informations, établir des partenariats clés avec des organismes publics et investir dans la surveillance et la veille pour garantir la pertinence et l'actualité des données fournies à ses utilisateurs.

– **Réglementations et procédures complexes :** Les marchés publics en Algérie sont régis par des réglementations et des procédures complexes. BL Tenders Algérie doit avoir une compréhension approfondie des exigences légales et des normes réglementaires en vigueur. Elle doit également fournir des conseils clairs aux entreprises clientes pour les aider à naviguer dans ces réglementations, en expliquant les étapes à suivre, les documents requis et les délais à respecter.

– **Concurrence :** Le marché des appels d'offres et des marchés publics en Algérie est concurrentiel, avec la présence d'autres acteurs et plateformes similaires. Pour se démarquer, BL Tenders Algérie doit développer une stratégie de différenciation claire, mettant en avant ses avantages concurrentiels tels que l'excellente expérience utilisateur de sa plateforme, la qualité de ses informations et services, ainsi que son expertise sectorielle. La surveillance continue de la concurrence, l'adaptation aux évolutions du marché et l'innovation sont essentielles pour maintenir sa position de leader.

– **Réglementations et politiques gouvernementales** : BL Tenders peut être influencée par différentes réglementations et politiques gouvernementales relatives aux appels d'offres et aux marchés publics en Algérie. Parmi celles-ci, le Code des marchés publics définit les règles et les procédures à suivre, favorisant la transparence et la concurrence dans les processus d'adjudication. De plus, les politiques de numérisation des marchés publics initiées par le gouvernement peuvent avoir un impact sur BL Tenders, nécessitant une adaptation de sa plateforme technologique et de ses services aux exigences numériques.

– **Financement** : BL Tenders peut bénéficier du financement de l'ASF (Algerian Startups Funds) en obtenant le label start-up. L'ASF offre un financement basé sur le capital-risque, contrairement aux modes de financement traditionnels. Le montant de l'investissement dépend de la nature du projet, du secteur d'activité et des besoins de financement spécifiques, avec des paliers fixés jusqu'à 20 millions de dinars. En devenant partenaire de l'entreprise, l'ASF partage les bénéfices et les pertes, accompagnant les startups financées depuis le lancement jusqu'à leur croissance ciblée.

– **Ressources financières limitées** : Les start-ups en Algérie peuvent rencontrer des difficultés à obtenir des financements suffisants pour soutenir leur croissance. Le manque de capitaux et d'investisseurs disponibles peut restreindre les possibilités d'expansion et de développement de BL Tenders.

– **Talent et recrutement** : Il peut être difficile pour les start-ups de trouver et de recruter des talents qualifiés en Algérie. La concurrence avec les grandes entreprises et le manque de spécialistes dans certains domaines peuvent rendre le recrutement de personnel compétent un défi pour BL Tenders.

– **Cadre réglementaire et administratif** : Les procédures administratives complexes et les réglementations bureaucratiques peuvent représenter un défi pour les start-ups en Algérie. BL Tenders doit naviguer dans ce cadre réglementaire tout en respectant les lois et règlements applicables.

– **Infrastructure technologique** : L'accès à une infrastructure technologique fiable et de qualité peut être un défi pour les start-ups en Algérie. Une connectivité Internet stable et à haut débit, ainsi que des services d'hébergement et de cloud performants, sont essentiels pour le bon fonctionnement et la croissance de BL Tenders.

– **Sensibilisation et confiance des clients** : En tant que start-up, BL Tenders peut être confrontée au défi de sensibiliser les clients potentiels à ses services et de gagner leur

confiance. Établir une réputation solide et démontrer la valeur ajoutée de la plateforme peut nécessiter des efforts de marketing et de communication ciblés.

– **Évolution du marché :** Les start-ups doivent rester adaptées aux évolutions du marché et aux besoins changeants des clients. BL Tenders doit surveiller attentivement les tendances du secteur des appels d'offres et des marchés publics en Algérie, anticiper les changements et ajuster sa stratégie en conséquence.

III.3. Les perspectives de développement pour BL Tenders

– **Croissance du marché des appels d'offres et des marchés publics :** Le marché des appels d'offres et des marchés publics en Algérie offre de nombreuses opportunités de croissance. En mettant en valeur l'expertise de BL Tenders, sa plateforme technologique avancée et ses services de qualité, l'entreprise peut attirer de nouveaux clients et se positionner comme un acteur clé dans ce secteur en plein essor.

– **Expansion régionale :** BL Tenders Algérie peut envisager d'étendre ses activités au-delà de l'Algérie en se concentrant sur d'autres marchés de la région. L'entreprise peut identifier les pays voisins qui présentent des opportunités similaires en matière d'appels d'offres et de marchés publics, et adapter sa plateforme et ses services pour répondre à leurs besoins spécifiques.

– **Diversification des services :** Pour stimuler sa croissance, BL Tenders Algérie peut élargir sa gamme de services en proposant des solutions complémentaires. Cela peut inclure des outils d'analyse de données, des services de conseil stratégique approfondi ou même des services de gestion complète des appels d'offres pour les entreprises clientes.

– **Adoption de technologies émergentes :** BL Tenders Algérie peut tirer parti des technologies émergentes pour renforcer sa position sur le marché. Par exemple, l'application de l'intelligence artificielle et de l'apprentissage automatique peut permettre à la plateforme de fournir des recommandations personnalisées aux utilisateurs, d'améliorer la précision des informations sur les appels d'offres et de simplifier les processus de soumission.

Soutien du gouvernement à l'entrepreneuriat et à l'innovation : Le gouvernement algérien a mis en place des initiatives pour encourager l'entrepreneuriat et l'innovation, notamment en soutenant financièrement les start-ups technologiques. BL Tenders peut

bénéficiaire de ces mesures de soutien, ce qui lui offre des opportunités supplémentaires pour son développement et sa croissance.

Partenariats stratégiques et alliances : La start-up peut chercher à établir des partenariats stratégiques avec des acteurs clés de l'écosystème des marchés publics, tels que des agences gouvernementales, des organisations sectorielles et des experts en droit des marchés publics. Ces alliances peuvent renforcer la crédibilité de BL Tenders Algérie, étendre son réseau d'influence et ouvrir de nouvelles opportunités de croissance.

Expansion des services aux entreprises privées : Outre les marchés publics, BL Tenders Algérie peut explorer des opportunités de croissance en élargissant ses services aux entreprises privées. Cela peut inclure la fourniture d'informations sur les appels d'offres du secteur privé, l'assistance à la préparation des propositions commerciales et la mise en relation des entreprises avec des opportunités d'affaires privées.

Section 04 : Discussion et synthèse des résultats

Analyse des résultats de l'étude de cas de BL Tenders :

III.1. Pour les facteurs clés de succès de BL Tenders

En comparant les facteurs clés de succès identifiés dans la littérature existante sur les startups en Algérie avec les résultats de notre étude de cas sur BL Tenders, plusieurs similitudes et divergences ont été observés.

D'après la littérature, les facteurs clés de succès couramment mentionnés pour les startups en Algérie incluent l'écosystème entrepreneurial et d'accompagnement mis en place pour les startups en Algérie, comme l'innovation technologique soutenu par des institutions gouvernementales, qui ont joué un rôle essentiel dans la promotion de l'innovation et de l'entrepreneuriat numérique. Elles mettent en place des politiques et des programmes visant à soutenir les startups, à faciliter leur création et à encourager leur croissance. Ces institutions fournissent des incitations fiscales, des subventions et des facilités administratives pour encourager l'investissement dans les startups. Ainsi que des institutions d'incubation, d'accélération et des espaces de coworking qui offrent un environnement propice à la création d'entreprise. On ajoute à cela la mise en place d'une caisse de subventions par le gouvernement offre un soutien financier aux startups, la qualité des produits et services, la connaissance approfondie du marché cible, la capacité à s'adapter rapidement aux besoins changeants des clients, ainsi que la gestion efficace des ressources disponibles.

Dans le cas de BL Tenders, nous avons constaté que l'innovation technologique était effectivement l'un de leurs principaux atouts. Leur plateforme numérique propose des fonctionnalités avancées et une interface conviviale, ce qui leur permet de se démarquer de la concurrence et d'offrir une valeur ajoutée à leurs clients.

De plus, la qualité des produits et services offerts par BL Tenders est également en ligne avec les facteurs clés de succès identifiés dans la littérature. Leur plateforme fournit des informations précises et à jour sur les appels d'offres, ce qui répond aux besoins des entreprises en quête d'opportunités commerciales dans le secteur public

Toutefois, nous avons noté quelques différences par rapport à la littérature. Par exemple, bien que la connaissance approfondie du marché soit souvent mentionnée comme un facteur clé de succès, BL Tenders a mis davantage l'accent sur l'acquisition et la gestion

des données relatives aux appels d'offres plutôt que sur une analyse approfondie du marché.

De plus, BL Tenders a fait preuve d'une capacité d'adaptation rapide aux besoins changeants des clients en mettant en place des mécanismes solides de collecte d'informations et en investissant dans la surveillance et la veille pour garantir la pertinence des données fournies. Cette agilité opérationnelle est un facteur clé de succès pour BL Tenders, bien qu'il ne soit pas souvent mentionné dans la littérature existante.

Bien que BL Tenders partage certains facteurs clés de succès avec la littérature sur les startups en Algérie, tels que l'innovation technologique et la qualité des produits et services, nous avons également identifié des spécificités propres à leur approche. Cette analyse comparative souligne l'importance de prendre en compte les particularités de chaque entreprise lors de l'évaluation des facteurs clés de succès, et offre des perspectives nouvelles pour la compréhension du développement des startups numériques en Algérie.

III.2. Pour les défis rencontrés par BL Tenders

En comparant les défis auxquels BL Tenders fait face avec ceux mentionnés dans la littérature existante sur les startups en Algérie, plusieurs similitudes et divergences ont été observées.

D'après la littérature, les défis couramment cités pour les startups en Algérie incluent l'accès à l'information, les réglementations et procédures complexes, la concurrence, les réglementations et politiques gouvernementales, les ressources financières limitées, le talent et le recrutement, le cadre réglementaire et administratif, ainsi que l'infrastructure technologique.

Dans le cas de BL Tenders, nous avons constaté que certains de ces défis étaient effectivement présents. Par exemple, l'accès à l'information a été identifié comme un défi majeur pour BL Tenders, en raison du manque de transparence et de l'accessibilité limitée des organismes publics. Cela a nécessité la mise en place de mécanismes solides de collecte d'informations et l'établissement de partenariats clés pour garantir la pertinence et l'actualité des données fournies.

De plus, les réglementations et procédures complexes régissant les marchés publics en Algérie ont également été un défi pour BL Tenders. Ils ont dû développer une

compréhension approfondie de ces exigences légales, fournir des conseils clairs aux entreprises clientes et s'adapter aux évolutions du cadre réglementaire.

Toutefois, nous avons également identifié des divergences par rapport à la littérature. Par exemple, bien que la concurrence soit souvent mentionnée comme un défi, BL Tenders a pu se démarquer en mettant en avant ses avantages concurrentiels tels que l'excellente expérience utilisateur de sa plateforme, la qualité de ses informations et services, ainsi que son expertise sectorielle.

De plus, bien que les ressources financières limitées soient généralement un défi pour les startups, BL Tenders a pu bénéficier du financement de l'ASF (Algerian Startups Funds) en obtenant le label startup. Cela leur a permis de surmonter partiellement ce défi et d'obtenir un soutien financier basé sur le capital-risque.

Bien que BL Tenders partage certains défis avec la littérature sur les startups numériques en Algérie, tels que l'accès à l'information et les réglementations complexes, nous avons également identifié des spécificités propres à leur situation. Cette analyse comparative met en évidence l'importance d'examiner les défis spécifiques auxquels chaque entreprise est confrontée et d'adapter les stratégies en conséquence, pour surmonter les obstacles et favoriser le développement des startups numériques en Algérie

III.3. Pour les perspectives de développement de BL Tenders

Dans cette section, nous allons examiner les perspectives de développement de BL Tenders en les comparant à la littérature existante sur les startups en Algérie. Nous identifierons les similitudes et les divergences entre les perspectives mentionnées dans la littérature et celles spécifiques à BL Tenders.

Selon la littérature sur les startups en Algérie, les perspectives de développement incluent l'amélioration de l'environnement économique et juridique, l'investissement dans la formation et le développement des compétences techniques, ainsi que l'encouragement de l'innovation et de la collaboration entre les entreprises et les institutions publiques.

En analysant les perspectives de développement de BL Tenders, nous avons identifié plusieurs points importants. Tout d'abord, BL Tenders peut tirer parti de son label startup et de son partenariat avec l'ASF (Algerian Startups Funds) pour bénéficier du financement nécessaire à sa croissance ciblée. Cela lui offre une opportunité unique d'investir dans ses ressources et de développer de nouvelles fonctionnalités pour sa plateforme.

Deuxièmement, BL Tenders peut exploiter son expertise sectorielle et son expérience utilisateur exceptionnelle pour se différencier sur le marché des appels d'offres et des marchés publics en Algérie. En mettant l'accent sur la qualité de ses informations et services, BL Tenders peut renforcer sa réputation et attirer davantage d'utilisateurs et d'entreprises clientes.

En outre, BL Tenders peut envisager d'explorer de nouvelles opportunités de croissance, telles que l'expansion vers d'autres marchés régionaux ou la diversification de ses services pour répondre à des besoins spécifiques non encore adressés dans le domaine des appels d'offres.

En comparant les perspectives de développement mentionnées dans la littérature avec celles spécifiques à BL Tenders, nous pouvons conclure que BL Tenders a déjà mis en place certaines stratégies et initiatives alignées sur les perspectives générales du secteur des startups numériques en Algérie. Cependant, il existe également des opportunités uniques pour BL Tenders, telles que l'accès au financement de l'ASF et l'exploitation de ses avantages concurrentiels.

Pour optimiser ses perspectives de développement, BL Tenders peut envisager de renforcer ses partenariats avec des organismes publics, d'investir dans la recherche et le développement pour innover continuellement, et de s'engager dans des initiatives de collaboration avec d'autres acteurs du secteur. En adoptant une approche proactive et en restant attentif aux évolutions du marché, BL Tenders peut consolider sa position de leader et saisir les opportunités de croissance dans le domaine des startups en Algérie.

III.4. Synthèses des résultats obtenus

BL Tenders, en tant que startup numérique en Algérie, présente plusieurs facteurs clés de succès qui ont contribué à son développement. Parmi ces facteurs, on retrouve l'innovation, la qualité des services proposés, ainsi que la capacité de l'entreprise à s'adapter aux besoins des clients. Ces éléments sont en cohérence avec la littérature existante sur les startups en Algérie, soulignant ainsi l'importance de ces facteurs pour réussir dans le secteur.

Cependant, BL Tenders est également confronté à certains défis liés à l'environnement économique et juridique en Algérie, à la concurrence et à la disponibilité des compétences techniques. Ces défis sont communs aux startups en Algérie, et ils nécessitent des stratégies et des actions spécifiques pour être surmontés. BL Tenders doit naviguer dans cet environnement complexe en s'adaptant aux réglementations en vigueur, en renforçant sa compétitivité et en investissant dans le développement des compétences de son équipe.

En ce qui concerne les perspectives de développement, BL Tenders bénéficie d'opportunités intéressantes. Son partenariat avec l'ASF lui permet d'accéder à des financements et de devenir un acteur majeur dans le domaine des appels d'offres en Algérie. De plus, BL Tenders peut capitaliser sur son expertise sectorielle et son expérience utilisateur pour se différencier sur le marché. L'expansion vers d'autres marchés régionaux et la diversification de ses services sont également des pistes de croissance à explorer.

BL Tenders a réussi à se développer en s'appuyant sur des facteurs clés de succès tels que l'innovation et la qualité de ses services, tout en faisant face à des défis inhérents à l'environnement des startups en Algérie. Les perspectives de développement pour BL Tenders reposent sur l'amélioration de l'environnement économique et juridique, l'investissement dans les compétences techniques, l'innovation et la collaboration avec d'autres acteurs du secteur. En adoptant une approche proactive et en tirant parti de ses avantages concurrentiels, BL Tenders peut saisir de nouvelles opportunités et consolider sa position sur le marché des startups en Algérie.

La conclusion de ce chapitre met en évidence les principaux résultats de l'analyse approfondie de l'étude de cas de l'entreprise BL Tenders, en les situant dans le contexte plus large des startups en Algérie et en les comparant aux conclusions de la littérature existante.

L'analyse des facteurs clés de succès de BL Tenders a révélé plusieurs éléments qui ont contribué à la croissance et à la réussite de l'entreprise. Parmi ces facteurs, on retrouve les pratiques innovantes adoptées par BL Tenders, la qualité de ses services, ainsi que sa

capacité à s'adapter aux besoins changeants des clients. Ces résultats sont en accord avec les conclusions généralement citées dans la recherche académique sur les startups.

Cependant, l'étude a également mis en évidence les défis auxquels BL Tenders a été confrontée tout au long de son parcours. Les obstacles liés à l'environnement économique et juridique en Algérie, la concurrence dans le secteur des startups et la disponibilité des compétences techniques ont été identifiés comme des défis significatifs. Néanmoins, BL Tenders a pris des mesures pour surmonter ces obstacles et a tiré des leçons précieuses de ces expériences.

La discussion approfondie a permis de comparer les résultats de l'étude de cas avec la littérature existante. Cette comparaison a révélé des similitudes, des différences et des nouvelles perspectives émergentes, en tenant compte du contexte spécifique des startups en Algérie. Ces insights ont des implications importantes pour les startups similaires à BL Tenders, en offrant des recommandations et des pistes de recherche futures pour soutenir leur développement et leur succès.

En conclusion, cette analyse approfondie de l'étude de cas de BL Tenders a fourni une compréhension détaillée des facteurs clés de succès, des défis et des perspectives de développement des startups en Algérie. Les résultats ont confirmé l'importance des pratiques innovantes, de la qualité des produits et services, ainsi que de l'adaptabilité aux besoins des clients. Toutefois, les défis liés à l'environnement économique et juridique, à la concurrence et à la disponibilité des compétences techniques doivent être pris en compte et surmontés.

Ces résultats et insights enrichissent la littérature sur les startups en Algérie et fournissent des orientations précieuses pour soutenir leur croissance future. La recherche continue dans ce domaine permettra de renforcer notre compréhension et d'apporter de nouvelles contributions pour favoriser l'évolution et le succès des startups en Algérie.

Conclusion Générale

Conclusion Générale

En conclusion, cette étude a permis d'approfondir notre compréhension de l'écosystème des startups en Algérie et de mettre en évidence les facteurs clés de succès ainsi que les défis auxquels les entreprises telles que BL Tenders sont confrontées. Nous avons examiné en détail les différents aspects de ce contexte dynamique et en constante évolution.

Tout d'abord, nous avons dressé un état des lieux des startups en Algérie en définissant leur nature et en mettant en évidence leurs caractéristiques distinctives. Nous avons observé leur évolution au fil du temps et étudié les modèles de développement les plus couramment utilisés. Cette analyse a permis de mettre en évidence le potentiel et l'importance croissante des startups dans l'économie algérienne.

Ensuite, nous nous sommes penchés sur l'écosystème entrepreneurial qui soutient ces startups en Algérie. Nous avons retracé son historique et défini ses composantes clés. Nous avons également réalisé un diagnostic de cet écosystème, en évaluant ses forces et ses faiblesses. Il est apparu clairement que des efforts supplémentaires doivent être déployés pour renforcer cet écosystème et créer un environnement propice à l'émergence et à la croissance des startups.

Dans le cadre de notre étude de cas sur BL Tenders, nous avons identifié les facteurs clés de succès qui ont permis à cette entreprise de se développer et de prospérer. L'innovation constante, la qualité des services offerts, ainsi que la capacité à s'adapter aux besoins changeants des clients ont été des éléments essentiels de son succès. Cependant, nous avons également identifié les défis auxquels BL Tenders est confrontée, notamment l'environnement économique et juridique complexe, la concurrence féroce et la disponibilité limitée de compétences techniques qualifiées.

Enfin, nous avons discuté des perspectives de développement pour les startups en Algérie. Il est clair que des mesures doivent être prises pour améliorer l'environnement économique et juridique afin de favoriser l'innovation et l'entrepreneuriat. De plus, l'investissement dans la formation et le développement des compétences techniques, ainsi que la promotion de la collaboration entre les entreprises et les institutions publiques, sont essentiels pour stimuler la croissance et le succès des startups.

Cependant, il convient de mentionner certaines limites de l'étude qui pourraient être prises en compte pour des recherches futures.

Conclusion Générale

Il est important de noter que cette étude s'est principalement concentrée sur BL Tenders et ses spécificités en tant qu'entreprise dans le secteur des appels d'offres numériques en Algérie. Les résultats obtenus peuvent ne pas être généralisables à l'ensemble des startups du pays. Des recherches supplémentaires incluant un échantillon plus large d'entreprises pourraient fournir des perspectives plus approfondies sur les facteurs clés de succès, les défis et les perspectives de développement dans ce domaine.

Bien que l'entretien réalisé avec BL Tenders ait fourni des informations importantes sur les facteurs clés de succès, les défis et les perspectives de développement spécifiques à l'entreprise, il convient de reconnaître que les réponses obtenues sont subjectives et peuvent être influencées par des biais individuels. Une approche mixte combinant des données quantitatives et qualitatives provenant de différentes sources pourrait renforcer la validité des résultats.

En ce qui concerne les recommandations, il est crucial de renforcer l'écosystème entrepreneurial en Algérie pour favoriser le développement des startups. Les décideurs et les acteurs concernés devraient collaborer pour améliorer l'environnement économique et juridique, en simplifiant les procédures administratives et en facilitant l'accès au financement. De plus, des initiatives de formation et de développement des compétences techniques sont nécessaires pour combler le fossé existant et promouvoir l'innovation dans le secteur.

Il existe plusieurs pistes de recherche futures dans ce domaine. Il serait intéressant d'approfondir l'étude des modèles de développement les plus couramment utilisés par les startups en Algérie et d'évaluer leur efficacité. Une analyse comparative entre différentes startups pourrait également fournir des informations précieuses sur les meilleures pratiques et les leçons apprises. De plus, une exploration plus poussée des facteurs externes tels que les politiques gouvernementales, les partenariats public-privé et les opportunités de financement pourrait enrichir notre compréhension de l'écosystème des startups en Algérie.

Conclusion Générale

En somme, ce mémoire met en évidence l'importance des startups en Algérie et la nécessité de soutenir leur développement. BL Tenders, en tant qu'étude de cas, incarne à la fois les opportunités et les défis auxquels sont confrontées ces entreprises. Il est impératif que les décideurs, les entrepreneurs et les acteurs de l'écosystème entrepreneurial travaillent en collaboration pour créer un environnement favorable à l'épanouissement des startups, contribuant ainsi à la croissance économique du pays. Ces recommandations et pistes de recherche futures pourraient servir de base pour des études plus approfondies et des actions concrètes.

Référence bibliographiques

A. Ouvrages

1. ABDERRAHMANE Abedou, BOUYACOUB Ahmed, LALLEMENT Michel, MADOUY Mohamed : Entrepreneurs et PME : Approches algéro-françaises, Éditions L'Harmattan Condé sur noireau 2004.
2. ABDERRAHMANE Abedou, BOUYACOUB Ahmed, EL KAINA Hammache : L'entrepreneuriat féminin en Algérie, Une réalité en construction, Éditions Cread-Konrad Adenauer Stiftung Alger 2019.
3. COHEN Raphael : Concevoir et lancer un projet : De l'idée au succès, éditions d'organisations Paris 2006.
4. DEVILLARD Olivier, REY Dominique : Culture d'entreprise : un actif stratégique, efficacité et performance collective, Éditions Dunod Paris 2008.
5. DJELLAL. F, & GALLOUJ. F (2017). L'innovation dans les services. La découverte. <https://www.cairn.info/l-innovation-dans-les-services--9782707194785.htm>
6. JANSSEN Frank : Entreprendre : Une introduction à l'entrepreneuriat, Éditions De Boeck Paris 2009.
7. LABROUCHE Geoffroy : La gestion des projets innovants, Éditions Ellipses, Paris, 2021.
8. LEGER-JARNIOU Catherine : Le grand livre de l'entrepreneuriat, Éditions Dunod, Paris, 2013.
9. MAIRE Claude : Méthodologie du business plan, Éditions d'Organisation, Paris, 2002.
10. MESSEGHEM Karim, TORRES Olivier : Les grands auteurs en entrepreneuriat et PME, Éditions EMS Paris 2015.
11. RIES Eric : Devenir une entreprise moderne en adoptant le management entrepreneurial, Éditions Pearson Paris 2018.

12. ZAGHAL Riadh : L'entrepreneuriat : Théories, acteurs, pratiques, Éditions Sanabil Med SA Tunis 2007.

B. Articles

1. BEKADDOUR Aicha, « Start-up et écosystème d'accompagnement en Algérie », annales de l'université de bechar en sciences économiques, 07(03), pp.11
2. BENYOUCEF. A, «The Role of Business Angels in Supporting Startups in Algeria", International Journal of Management and Applied Research, vol. 6, no. 4, pp. 312-320, 2019.
3. BOUKHEMIS, «Challenges and Opportunities for Startups in Algeria", International. Journal of Innovation and Economic Development, vol. 5, no. 3, pp. 47-53, 2019.
4. CHESBROUGH. H, (2010). Business model innovation: opportunities and barriers. Long range planning, 43(2-3), 354-363. <https://doi.org/10.1016/j.lrp.2009.07.010>
5. CHESBROUGH Henry, (2003). Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology. Boston, MA: Harvard Business School Press
6. DJEKIDEL Yahia, DOUA Mohammed, MERRA Rais, « La startup en Algérie : Caractéristiques et Obligations », Revue d'excellence pour la recherche en économie et en gestion, Vol 05, 2021, pp.419-420
7. GANI Nassima, « écosystème des startups numériques en Algérie : défis et opportunités pour le développement », communication nationale au colloque intitulé : PME, startups et diversification économique hors hydrocarbures en Algérie : stratégies et facteurs d'expansion, université de bejaia, le 30 mai 2023.
8. HAMDANI. H, " Business Incubators in Algeria: Support for Innovation and Entrepreneur ship", Journal of Business and Management Sciences, vol. 7 no. 4, pp.121-129, 2019.
9. HIDAYAT Bentayeb, « Le crowdfunding : un outil de financement pour les startups en Algérie », Etudes Economiques, 21(02), 2021, pp.6-7.
10. KAHLANE Ali, « La transformation numérique en Algérie et liens avec l'Afrique, un état des lieux », cercle d'action et de réflexion pour l'entreprise, mars 2023, pp.5-6

11. KHELIL Sabrina, « Analyse de l'écosystème des startups en Algérie (Etat des lieux et Perspectives) », La Revue des développements et des Prospectives Pour Recherches et études.
12. Membre la commission GAAN startups, « écosystème diagnostic startups en Algérie », Commission Startups GAAN, 2017, pp.11-17.
13. NAMBISAN. S, & BARON R. A., (2013). Entrepreneurship in innovation ecosystems: entrepreneurs' self-regulatory processes and their implications for new venture success. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 37(5), 1071-1097. <https://doi.org/10.1111/etap.12037>
14. SABAH Sirine, HIDAYAT Bentayeb, « Le crowdfunding : un outil de financement pour les startups en Algérie », *Etudes Economiques*, 21(02), 2021, pp.6-7.
15. TAHRI Mohamed, « Start-up et écosystème d'accompagnement en Algérie », *ANNALES DEL'UNIVERSITE DE BECHAR EN SCIENCES ECONOMIQUES*, 07(03), 2020, pp.539

C. SITE WEB

1. Agence national de gestion du microcrédit : www.angem.dz, présentation.
2. Algeria venture, « à propos de nous, qui somme nous, notre vision, notre mission », A-Venture.
3. Alinov, incubateur privé d'entreprises innovantes en Algérie », *Algerians verseas*.
5. Anpt, « à propos de nous », <https://anpt.dz>
6. ANDPME : www.andpme.dz, présentation.
7. BOURGOIN Yves, « Modèle freemium : définition, conseils et exemples », *hunspot*.
8. FOURNERIS Cyril, « Les start-up, forces motrices de l'économie de l'Algérie », *euronews*.
9. L' ; entrepreneuriat numérique en Afrique : état des lieux et perspectives
Auteur : Lemaître, A.
10. Maameri Assia, « Alinov, incubateur privé d'entreprises innovantes en Algérie », *Algerians verseas*.
11. MUR Samantha, « Le guide complet pour tout savoir sur les places de marché : outils et fonctionnement », *appvizer*.
12. Ooredoo, « Historique », *tstart ooredoo*, <https://tstart.ooredoo.dz/about>

Référence bibliographiques

13. Plateforme officielle du ministère de l'économie des finances de relance française, www.economie.gouv.fr
14. SL groupe, « QU'EST-CE QU'UN ACCÉLÉRATEUR DE STARTUP ? », Schoollab,
15. Société Salesforce, « qu'est-ce que le SaaS ? », Salesforce.

Annexes

Annexe 01

Les questions de mon entretien avec le gérant de la start-up BL Tenders Algérie :

1. Quel est le nom de votre entreprise et quel est votre secteur d'activité ?
2. Quels sont les produits ou services que votre entreprise propose ?
3. Quelles sont les principales réalisations de BL Tenders depuis son lancement et comment cela a-t-il contribué à sa croissance ?
4. Quelle est la mission ou la vision de votre entreprise ?
5. Quels sont les marchés ou les industries que vous ciblez avec vos produits ou services ?
6. Quel est le profil de votre clientèle cible ?
7. Quels sont les besoins en ressources humaines de votre entreprise pour soutenir sa croissance ?
8. Comment recrutez-vous des talents dans votre équipe ?
9. Comment votre entreprise gère-t-elle l'innovation et le développement de nouveaux produits/services ?
10. Quelle est votre stratégie de marketing et de vente ?
11. Comment gérez-vous les finances de votre entreprise ?
12. Quelles sont vos sources de financement actuelles et comment envisagez-vous de les diversifier à l'avenir ?
13. Comment votre entreprise utilise-t-elle la technologie pour améliorer ses opérations et créer de la valeur pour vos clients ?
14. Comment mesurez-vous la satisfaction de vos clients et quelles sont les actions que vous entreprenez pour améliorer leur expérience avec votre entreprise ?
15. Quelles sont les réglementations et les politiques gouvernementales qui ont un impact sur le développement et la croissance des startups en Algérie ?
16. Quels sont les avantages que vous offre le gouvernement en tant que startup ?
17. Quels sont les avantages que vous offre le marché Algérien en tant que startup ?
18. Quels sont vos avantages compétitifs ?
19. Quels sont les facteurs externes, tels que les réglementations, les politiques gouvernementales ou les tendances du marché, qui peuvent avoir un impact sur la croissance de votre startup en Algérie ?
20. Pouvez-vous identifier les opportunités spécifiques sur le marché algérien qui pourraient favoriser la croissance de votre startup ?

21. Quels sont les principaux défis auxquels votre entreprise est confrontée actuellement ? Comment gérez-vous ces défis ?
22. Quels sont les défis liés à l'accès au financement ?
23. Comment BL Tenders aborde les défis liés à la propriété intellectuelle et à la protection des données ?
24. En ce qui concerne l'analyse SWOT (forces, faiblesses, opportunités, menaces), quelles sont les principales forces et faiblesses de votre startup en Algérie ?
25. Quelles sont les opportunités et les menaces externes qui peuvent avoir un impact sur la croissance de votre startup en Algérie ?
26. Quelle est la vision globale de BL Tenders et comment cela se reflète-t-il dans vos objectifs à court et à long terme ?
27. Quelles sont les perspectives de croissance de votre entreprise pour les prochaines années ?
28. Quelles sont les opportunités que vous identifiez dans votre marché ou votre industrie ?
29. Quelle est l'importance de la collaboration et de la mise en réseau entre les startups en Algérie ?

Tables des matières

Remerciements

Dédicace

Sommaire

Liste d'abréviation

Liste des tableaux

Liste des figures

Introduction Générale..... 1

Chapitre I

L'état des lieux des startups en Algérie

Introduction 5

Section 01 : Définition des startups..... 6

I.1. Présentation d'une start-up..... 6

I.2. Origine du terme start-up 6

I.3. La définition d'une start-up..... 7

I.4. La start-up en Algérie..... 8

Section 02 : Les caractéristiques des startups..... 10

I.1. Innovation technologique..... 11

I.2. Agilité et flexibilité 11

I.3. Modèle d'affaires évolutif 11

I.4. Esprit entrepreneurial 12

I.5. Utilisation des données..... 12

I.6. Interaction avec l'écosystème entrepreneurial..... 12

I.7. Adaptation aux spécificités du marché local..... 12

Section 03 : L'évolution du secteur des startups en Algérie 13

Section 04 : Les modèles de développement les plus couramment utilisés par les startups en Algérie..... 16

I.1. Modèle de plateforme..... 17

I.2. Modèle de logiciel en tant que service (SaaS) 18

I.3. Modèle market place 18

I.4. Modèle Freemium, abonnement..... 18

I.5. Modèle de développement sur mesure 18

Conclusion.....21

Chapitre II

Ecosystème entrepreneurial pour les startups en Algérie

Introduction	21
Section 01 : Historique et définition de l'écosystème entrepreneurial	21
II.1. L'émergence du concept écosystème entrepreneurial	21
II.2. Définition de l'écosystème entrepreneurial :	24
Section 02 : L'état des lieux de l'écosystème entrepreneurial en Algérie.....	26
Section 03 : Les acteurs clés de l'écosystème entrepreneurial pour les startups en Algérie.....	27
II.1. Les incubateurs publics.....	27
II.1.1. Les pépinières d'entreprises.....	27
II.1.2. Les incubateurs des parcs technologiques	28
II.1.3. Les incubateurs académiques.....	29
II.2. Les incubateurs privés.....	30
II.2.1. L'incubateur Alinov	30
II.2.2. L'incubateur d'Ooredoo.....	31
II.3. Les accélérateurs	31
II.3.1. Définition	31
II.3.2. Les accélérateurs publics	32
II.3.3. Les accélérateurs privés	33
II.3.4. Les investisseurs	34
Section 04 : Diagnostic de l'écosystème entrepreneurial des startups en Algérie	35
II.1. Analyse SWOT de l'écosystème entrepreneurial des startups en Algérie.....	36
II.1.1. Les forces	36
II.1.2. Faiblesses	37
II.2. Opportunités.....	39
II.3. Menaces	39
II.4. Recommandations et orientations	41
Conclusion.....	44

Chapitre III

Etude de cas de l'entreprise BL Tenders

Introduction	44
---------------------------	-----------

Table des matières

Section 01: Présentation de l'entreprise	45
III.1. Mission	45
III.2. Services proposés	46
III.3. Avantages compétitifs	47
Sections 02 : Présentation de la méthodologie de l'étude.....	48
III.1. Méthodologie.....	48
III.2. Limitations de l'étude	48
Section 03 : Analyse des résultats de l'étude de cas de BL Tendres	49
III.1. Les facteurs clés de succès de BL Tendres.....	49
III.2. Les défis rencontrés par BL Tendres	50
III.3. Les perspectives de développement pour BL Tendres	53
Section 04 : Discussion et synthèse des résultats.....	55
III.1. Pour les facteurs clés de succès de BL Tendres	55
III.2. Pour les défis rencontrés par BL Tendres.....	56
III.3. Pour les perspectives de développement de BL Tendres	57
III.4. Synthèses des résultats obtenus	58
Conclusion Générale.....	61
Référence bibliographiques	65
Annexes.....	72
Tables des matières.....	75

Développement des startups en Algérie

Résumé

Le présent mémoire se concentre sur le développement des startups en Algérie, en mettant l'accent sur le cas de BL Tenders. L'objectif principal de cette étude est d'analyser les facteurs clés de succès et les défis auxquels fait face BL Tenders dans le contexte des startups en Algérie.

Nous formulons deux hypothèses pour guider notre analyse. Premièrement, nous supposons que BL Tenders a réussi à se développer en s'appuyant sur des facteurs clés de succès tels que l'innovation, la qualité des produits et services, ainsi que sa capacité à répondre aux besoins des clients. Deuxièmement, nous présumons que les défis auxquels est confronté BL Tenders sont liés à l'environnement économique et juridique, à la concurrence et à la disponibilité des compétences techniques.

Pour atteindre nos objectifs, nous avons adopté une méthodologie d'étude qualitative basée sur des entretiens semi-directifs sous forme de questionnaires. Notre échantillon de participants se compose de membres clés de l'équipe de BL Tenders. Les données collectées seront analysées de manière qualitative en identifiant les thèmes récurrents et les tendances.

Les résultats de cette étude contribueront à une meilleure compréhension des facteurs clés de succès et des défis auxquels font face les startups en Algérie, en mettant particulièrement l'accent sur le cas de BL Tenders. De plus, ces résultats permettront d'améliorer l'écosystème des startups en Algérie en soulignant l'importance de l'environnement économique et juridique, de l'investissement dans la formation des compétences techniques, ainsi que de la promotion de l'innovation et de la collaboration avec les institutions publiques.

En conclusion, cette étude vise à fournir des informations précieuses pour soutenir le développement et la croissance des startups en Algérie, en identifiant les opportunités et les défis auxquels elles sont confrontées.

Mots clé : Start-up, Start-up numérique, BL Tenders, Ecosystème, développement, Incubateur, Accélérateur,

Abstract

This dissertation focuses on the development of digital startups in Algeria, with a specific emphasis on the case of BL Tenders. The main objective of this study is to analyze the key success factors and challenges faced by BL Tenders within the context of digital startups in Algeria.

We formulate two hypotheses to guide our analysis. Firstly, we assume that BL Tenders has achieved growth by leveraging key success factors such as innovation, product and service quality, as well as its ability to meet customer needs. Secondly, we presume that the challenges faced by BL Tenders are related to the economic and legal environment, competition, and the availability of technical skills.

To achieve our objectives, we have adopted a qualitative research methodology based on semi-structured interviews in the form of questionnaires. Our sample of participants consists of key members of the BL Tenders team. The collected data will be qualitatively analyzed by identifying recurring themes and trends.

The results of this study will contribute to a better understanding of the key success factors and challenges faced by digital startups in Algeria, with a specific focus on the case of BL Tenders. Furthermore, these findings will help improve the ecosystem for digital startups in Algeria by emphasizing the importance of the economic and legal environment, investment in technical skills training, as well as the promotion of innovation and collaboration with public institutions.

In conclusion, this study aims to provide valuable insights to support the development and growth of digital startups in Algeria by identifying the opportunities and challenges they face.

Keywords: Start-Up, Digital, BL Tenders, Ecosystem, Development, Incubator, Accelerator.