
Comment l'innovation et l'entrepreneuriat à travers les projets startups influent le paysage économique en Algérie : une étude qualitative d'un projet de création d'une startup à l'incubateur de l'université de BOUIRA

How innovation and entrepreneurship through startup projects influence the economic landscape in Algeria: a qualitative study of a startup creation project at the BOUIRA University incubator

Yahiaoui Ahmed*

Laboratoire de politique de
développement et d'études prospectives,
Université Akli Mohand Oulhadj-Bouira
- Algérie

a.yahiaoui@univ-bouira.dz

Date de soumission: 12/11/2024

AIT FELLA YANIS

Laboratoire territoire, entrepreneuriat et
innovation, Université Akli Mohand
Oulhadj-Bouira - Algérie

y.aitfella@univ-bouira.dz

Date d'acceptation: 27/11/2024

Mermet Nabila

Laboratoire de politique de
développement et d'études prospectives,
Université Akli Mohand Oulhadj-Bouira
- Algérie

n.mermet@univ-bouira.dz

Date de publication: 15/12/2024

Résumé:

Cet article examine l'impact de l'innovation et de l'entrepreneuriat à travers les startups dans l'économie algérienne en utilisant une étude qualitative sur la réalisation d'un projet de création d'une startup au sein de l'incubateur de l'université de Bouira. L'article analyse un cas de création de projet startup à l'incubateur de l'université de BOUIRA, les difficultés auxquelles ont été confrontés les créateurs de ce projet, les opportunités offertes par l'écosystème des startups en Algérie et les mesures à prendre pour renforcer ce secteur économique vital.

Mots clés: Startup; entrepreneuriat; innovation ;incubateur ;Algérie.

Jel Classification Codes: O31, L26.

Abstract:

This article explores the effects of innovation and entrepreneurship through startups on the Algerian economy, drawing on a qualitative study conducted on a company development project at the incubator of BOUIRA University. With an emphasis on a specific instance at the BOUIRA University incubator, the paper examines the difficulties faced by the project's founders, the prospects presented by Algeria's startup scene, and the steps that must be taken to provide additional assistance to this vital industry.

Keywords: Startup; entrepreneurship; innovation; incubator; Algeria.

Jel Classification Codes: O31, L26.

* Auteur correspondant.

1. Introduction:

L'émergence de startups innovantes en Algérie connaît une dynamique de plus en plus favorable. Un environnement encourageant, une volonté politique claire et affirmée, ainsi qu'une population jeune et de plus en plus connectée, ces facteurs contribuent à l'émergence de ces nouvelles entreprises.

En effet, l'innovation et l'entrepreneuriat sont deux éléments essentiels qui façonnent rapidement l'économie algérienne. Pour commencer, l'innovation technologique est devenue un élément crucial dans la stratégie d'expansion économique du pays. Les startups en Algérie sont encouragées à jouer un rôle clé dans cette stratégie, en créant des emplois pour de nombreux jeunes diplômés, en permettant de mettre en place des solutions innovantes pour répondre aux besoins locaux et en contribuant à stimuler l'investissement privé.

Au cours de l'année 2022, diverses actions ont été mises en œuvre en Algérie pour promouvoir le développement de ces jeunes firmes innovantes, comme l'établissement d'espaces collaboratifs, d'incubateurs et des programmes de financement dédiés aux jeunes entrepreneurs. De plus, des mesures ont été prises pour faciliter les démarches administratives associées au lancement d'une entreprise.

En outre, l'instauration du décret ministériel n°12-75 du 27 septembre 2022 qui vise à donner à l'université algérienne une autre dimension devenant une locomotive à la création des projets startups à travers le projet « un diplôme=une startup », a ouvert une autre voie à l'intégration des jeunes diplômés universitaires dans le domaine de l'entrepreneuriat et la tentative d'échapper à l'attitude salariale prédominante dans le pays.

Cependant, les startups sont confrontées à une multitude de défis, en particulier, les questions de financement se manifestent par la recherche des sources de financement initiales pour démarrer l'activité et assurer sa croissance ultérieure est souvent l'un des défis majeurs, aussi, la validation du marché en s'assurant qu'il existe une demande réelle pour le produit ou le service proposé par la startup et comprendre les besoins des clients potentiels sont des aspects cruciaux pour éviter l'échec, et en fin, construire une marque et une réputation par l'établissement d'une présence solide sur le marché et gagner la confiance des clients et des partenaires.

Ainsi, cette étude qualitative sur un projet de création d'une startup à l'incubateur de l'université de BOUIRA est réalisée dans un contexte d'exploration pour mieux appréhender le processus d'établissement de cette startup, les défis auxquels elle a fait face pendant son développement, les nouvelles technologies utilisées dans le projet et sa contribution au développement social et économique en Algérie.

1.1. Problématique de recherche :

Au cours de cette recherche, nous tenterons de résoudre la question suivante : comment une étude qualitative peut-elle aider à appréhender la démarche de création d'une startup dans l'incubateur universitaire de BOUIRA en Algérie ? Quels sont les obstacles impliqués dans ce processus, quelles sont les technologies

innovantes utilisées et quel impact la startup envisagée pourrait-elle avoir sur le développement social et économique de la région

1.2. Objet de recherche :

Cette étude vise à comprendre comment une étude qualitative peut simplifier la compréhension du processus d'établissement d'une startup dans l'incubateur universitaire de BOUIRA. Cela nécessite de repérer les obstacles rencontrés dans ce processus, d'examiner l'emploi des technologies novatrices et d'apprécier l'effet éventuel de la startup sur le progrès social et économique de la zone.

1.3. Revue de littérature :

Au cours de son entretien avec le PDG de General Electric JEFF IMMELT, Eric Ries s'est interrogé sur un ensemble de questions à savoir : Supposons qu'un salarié possède une vision innovante qui pourrait garantir à la société des opportunités de développement extraordinaires, comment pourrait-il la mettre en œuvre ? Un processus automatique pour l'expérimentation de nouveaux concepts existe-t-il ? L'entreprise dispose-t-elle des instruments de gestion nécessaires pour les mettre en œuvre à grande échelle afin d'optimiser leur impact, même lorsqu'ils dépassent son domaine d'activité habituel ? (Ries.E, 2018, p. 26)

Effectivement, la réponse à ces interrogations donne naissance au concept de l'entreprise moderne s'appuyant sur la mise en valeur de la créativité et des compétences propres à chaque individu.

De plus, d'après SCHMITT et al en 2009, penser le développement économique mène inévitablement à envisager l'entrepreneuriat, ce qui nécessite la génération de valeur durable par le biais de la capacité d'innovation. (PHILIPPART.P, 2016, p. 167)

Dans ce contexte, les startups sont souvent intimement liées à l'innovation, qu'il s'agisse de la création de produits ou services innovants, du recours à des technologies récentes et de l'élaboration de stratégies commerciales novatrices.

Le mot startup est un mot emprunté de la langue anglaise qui veut dire « Démarrer », autrement dit dans le jargon économique « un business qui vient de naître ».

Dans le monde professionnel, elle est assimilée à une entreprise innovante qui propose quelque chose d'inexistant sur le marché pour résoudre ou faire face à une difficulté rencontrée dans la société en utilisant les technologies de l'information et de la communication (TIC) pour résoudre ce problème. (Beggah.M, 2023, p. 640)

De nombreux écrivains ont tenté d'apporter une explication de ce concept, D'après Blank en 2013, une startup représente un dispositif provisoire qui cherche un modèle économique qui lui permettra de continuer à croître de manière exponentielle et scalable. (ISMAIL.S & HARAOUIBIA.I.E, 2021, p. 442).

En outre, ERIC RIES souligne dans son ouvrage « THE Learn startup », qu'une startup est conçue pour délivrer un nouveau produit ou service dans un contexte caractérisé par un niveau d'incertitude élevé.

D'autres chercheurs comme McClure, en se basant sur les recherches de Blank (2013), indiquent qu'une startup est une entreprise qui cherche son business model, d'où elle n'a pas identifié sa clientèle, et à la quête de sa rentabilité.

Cependant, Il est important de souligner que le terme « startup » n'a ni une définition objective ni une catégorie juridique. (Flécher.M, 2019, p. 39)

A travers les différentes lectures recensées sur les caractéristiques et les principes d'une startup, nous retenons les suivantes :

- **Temporaire** : comme le souligne Peter Thiel (un entrepreneur renommé de la Silicon Valley), il est question d'une progression de zéro vers un, une startup est souvent considérée comme une entité temporaire parce qu'elle est créée avec l'intention de se développer rapidement et de devenir une entreprise établie, mais il n'est pas clair quand elle durera. Certaines startups prospèrent rapidement, tandis que d'autres échouent en raison de leur taux de mortalité élevé. (TEGAOUA.R & CHOUAM.B, 2023, p. 457)
- **Recherche d'un business model** Les startups sont généralement créées pour trouver une solution à un problème ou exploiter une opportunité sur le marché. Ils sont actuellement en phase de recherche et développement de leur modèle économique, ce qui implique d'expérimenter divers produits, services et stratégies afin de déterminer un modèle qui soit rentable et viable. (BEKADDOUR.A, 2021, p. 534)
- **Scalable** : Le potentiel de croissance rapide et de scalabilité est une caractéristique essentielle des startups. Cela signifie qu'ils peuvent augmenter rapidement sans augmenter proportionnellement leurs coûts fixes. Les startups recherchent fréquemment des produits ou services qui peuvent être reproduits et distribués à grande échelle avec un investissement relativement faible par unité
- **Principe de la fonction manquante** : selon le principe de la fonction manquante, une startup doit répondre à un besoin ou à un problème sur le marché qui n'a pas encore été satisfait. La startup peut obtenir un avantage compétitif et attirer des clients ou des utilisateurs potentiels en trouvant cette « fonction manquante » et en proposant une solution innovante. En d'autres termes, le produit ou le service d'une startup remplit un vide sur le marché

La montée du principe de l'économie de la connaissance à travers notamment les startups est inévitablement liée à la révolution digitale, cette dernière à casser les barrières concernant l'utilisation du numérique auparavant destiné seulement aux grandes entreprises, actuellement s'étend aux PME, et aux startups. (DEIRA.A, 2022, p. 858)

KOLTER (2007) décrit l'entreprise qui ne participe pas à la technologie comme une erreur mortelle, selon la théorie des coûts de transaction, l'effet potentiel de la technologie sur la productivité se manifeste par une

diminution des dépenses liées à la coordination et une facilitation du suivi des performances.. (MEDJANI.F & OUACHERINE.H, 2019, p. 28).

Il est largement admis que la révolution numérique et les startups sont liées. Les startups sont fréquemment en tête de l'innovation technologique et tirent parti des progrès numériques pour concevoir de nouveaux biens et services. Selon une recherche menée par CB Insights en 2019, cinq-vingt-cinq pour cent (55%) des startups échouent suite à des problèmes liés au marché, à la concurrence ou à un déficit de compétences.

Les critères fondamentaux pour l'évaluation d'une startup peuvent différer en fonction des objectifs spécifiques de l'évaluation, mais les critères les plus courants sont mentionnés dans le tableau suivant :

Tableau N°1 : Les critères de l'évaluation d'une startup.

1. Equipe fondatrice	L'expérience, les compétences des membres de l'équipe fondatrice sont souvent considérées comme un facteur clé dans le succès potentiel d'une startup.
2. Produit ou service	L'innovation, l'apport de valeur et la distinction du produit ou service offert par la startup constituent des critères cruciaux. Il est crucial de considérer la demande sur le marché et la pertinence de la solution proposée.
3. Marché visé	Il est important de considérer la dimension, l'expansion et la compétitivité du marché visé. En général, une startup qui vise un marché en croissance peu concurrentiel aura des opportunités de développement plus favorables.
4. Modèle de croissance	Il est crucial d'examiner la viabilité et l'expansion du modèle économique de la startup. Il est crucial de saisir comment la startup envisage d'obtenir des revenus et de préserver son efficacité sur le long terme.
5. Traction	Des mesures de traction comme le nombre d'utilisateurs, les recettes produites, les collaborations instaurées, etc. peuvent fournir des informations précieuses sur la performance actuelle de la startup et son potentiel de croissance future.

Source : élaboré par les auteurs en s'inspirant de l'ouvrage (MERCER.C & SCHEL.R, 2018)

L'avènement de l'ère des startups en Algérie s'est fécondé au début de la crise politique de 2014, Le gouvernement algérien aspire à consolider sa stratégie de développement économique en favorisant la formation des petites et moyennes entreprises (PME) et des startups, dans le but de mener une transformation économique vers un modèle plus innovant et pérenne.

L'État algérien a mis en œuvre ces mesures en instaurant le décret n°20-254 le 15 septembre 2020, qui prévoit la création d'un comité national pour la labellisation des startups au sein du pays. De plus, il a également mis en place un ministère de l'Économie de la Connaissance, chargé principalement de promouvoir et d'établir un environnement propice à la création de ces entreprises innovantes.(ISMAIL.S & HARAOUIBIA.I.E, 2021).

Effectivement, l'implication des pouvoirs publics dans la promotion de l'innovation technologique s'est affirmée à travers le monde, nous citons à guise d'exemple le programme startup America instauré en 2011 pour soutenir les startups sous la direction du président OBAMA, en France lors des élections présidentielles de 2018,

le président actuel Emanuel Macro appelait à une transformation de l'action publique par la startup et auparavant au cours de l'année 2013 la création de FRENCH TECH un écosystème dédié pour faciliter la coordination entre les start-uppers et les investisseurs en France. (Cérilier.LAURE & ARFAOUI.MEHDI, 2021, p. 44).

En Algérie plusieurs mesures ont été prise pour soutenir les startups nous citons à guise d'exemple la création en 2018 du fonds national du capital risque (FNCR), aussi en 2019 l'instauration du fonds national d'investissement doté de 1.5 milliard d'euros pour le financement des projets innovants, et d'autres programme d'accompagnement tel que les incubateurs et les accélérateurs...etc. (AITFELLA.Y & AITAKKACHE.S, 2024, p. 918) Dans le processus de création d'une startup, l'étude qualitative est une méthode d'étude scientifique importante étant donné qu'elle favorise une connaissance détaillée des besoins, des attentes et du comportement des clients potentiels. Elle facilite l'acquisition d'informations pertinentes pour le développement de produits, la stratégie marketing et la gestion des opérations par les entrepreneurs.

2. 2. Hypothèses et méthodologie de recherche

2.2.1 Les suppositions d'études :

- **H1** : Les créateurs de la startup repèrent un besoin spécifique sur le marché auquel aucune solution existante ne répond de manière satisfaisante à ce besoin.

Cette supposition cherche à déterminer si le projet d'établissement de la startup choisie pour mener cette recherche répond à la résolution d'un problème rencontré dans la société, cette lacune dans l'offre actuelle incite les fondateurs de ce projet startup à développer une nouvelle solution ou un nouveau produit pour combler cette fonction manquante.

- **H2** : Les porteurs de projet rencontrent des défis liés à l'accès aux ressources financières pour le développement de leur startup.

Cette hypothèse a pour objet l'identification des défis rencontrés lors de la création de ce projet startup, notamment celles concernant les financements, du fait des contraintes économiques et des politiques de financement limitatives en Algérie d'une part, et d'autre part, pour essayer d'identifier d'autres obstacles que la startup pourrait rencontrer.

2.2. Moyens d'investigations :

Pour la vérification de nos deux hypothèses, nous mènerons une étude qualitative auprès d'un fondateur de projet startup à l'incubateur de l'université de BOUIRA, et cela à l'aide d'un questionnaire.

Ce questionnaire est de nature ouvert, il va permettre au fondateur de s'exprimer sur son projet, et à nous de faire le trait sur l'origine de l'idée de la création, sur l'innovation introduite par cette startup, aussi de constater les principaux défis rencontrés pendant la création et le développement de la startup, en outre

d'identifier l'engagement de la startup vis-à-vis des autorités, et de ses différents partenariats, et en fin de s'interroger sur son impact sur le développement économique de la région, et comment elle mesure son succès au delà des indicateurs financiers.

3. L'étude qualitative sur le projet de création d'une startup choisit à l'incubateur de l'université de BOUIRA

3.1. Présentation du projet startup :

Le projet choisit pour l'étude s'agit d'un projet de création d'une startup qui porte sur « l'élaboration d'un mécanisme efficace de gestion des services publics de transport en commun, notamment les bus, en Algérie » au sein de l'incubateur universitaire BOUIRA.

La conception de cette startup est apparue à travers l'identification des problèmes rencontrés quotidiennement dans le secteur du transport public par l'équipe du projet, et pour le résoudre elle propose une solution innovante comme le suivi instantané des trajets, et des méthodes de paiement flexibles, et elle a obtenue son label startup à la date 17/12/2023.

L'équipe de ce projet est constituée de trois membres, leur statut professionnel est mentionné dans le tableau suivant.

Tableau N°2 : Profil de l'équipe du projet start-up.

Projet innovant	Formation d'origine du ou des porteur(s)
Un dispositif performant de gestion des services de transport en commun, notamment les bus. en Algérie.	-PhD computer Science, Developper, Systemdesigner, Project Management. -Master Informatique, Développer front end Mobile, Web -Développer front-end Web, background dans le Transports public

Source : Réalisé par nous même.

Le profil des créateurs de la startup en lien avec le projet innovant qu'ils envisageaient d'élaborer correspond parfaitement aux exigences du projet. Les fondateurs détiennent les aptitudes techniques et sectorielles requises pour la création et la mise en place d'un système de gestion efficace des transports publics. Ils possèdent un doctorat en informatique, une maîtrise du développement de systèmes, des aptitudes en design front-end mobile et web, ainsi qu'une expérience dans le secteur du transport public.

3.2. Investigation à l'aide d'un questionnaire auprès des fondateurs du projet startup Et ainsi de suite jusqu'au dernier titre de l'article

Le tableau ci-après illustre l'investigation menée en utilisant un questionnaire auprès du créateur de la startup dans l'incubateur universitaire de BOUIRA.

Tableau N°3 : Questionnaire mené auprès du fondateur de la startup sélectionnée pour l'étude.

Question	Réponse
1. Quel a été le processus de mise en œuvre de votre startup et comment a-t-il vu le jour ?	Notre startup a vu le jour suite aux exigences et aux difficultés quotidiennes rencontrées dans le secteur du transport. Voici les phases nécessaires pour sa réalisation : - Évaluation de la viabilité (Analyse du marché, recherche de rivaux, détermination des exigences des usagers, formulation des buts du projet). - Élaboration et planification (Élaboration de l'interface utilisateur (UI/UX), Plan de développement, Choix des technologies, Élaboration de l'interface administrateur). - Élaboration de l'application mobile. - Élaboration du site internet d'administration. - Tests et correction de bogues. - Analyse Financière et Préparation pour le Lancement. - Lancement. - Suivi et Amélioration Continue.
2. Quelles innovations spécifiques la startup a-t-elle introduites dans le secteur ou le marché qu'elle vise ?	- Incorporation des technologies innovantes dans le domaine du transport public en Algérie, comme le Suivi instantané des trajets, et des méthodes de paiement flexibles.
3. Quelles ont été les difficultés majeures auxquelles la startup a fait face lors de sa création et de son développement ?	- Considération de l'industrie : Faire croire aux intervenants reconnus du domaine des transports que notre solution est efficace. Un accord ou des conventions signées par la MT seront extrêmement bénéfiques pour l'évolution de notre Startup. -Financement: Garantir un financement adéquat pour le développement et la commercialisation.
4. Comment la startup interagit-elle avec les autorités et quel soutien a-t-elle reçu du gouvernement ?	Notre startup interagit de manière proactive avec les autorités en Algérie, particulièrement la direction du transport de la wilaya de Bouira. Pour collaborer sur l'amélioration du secteur du transport public interurbain. En outre, Elle a reçu le soutien de l'université sous forme de formations professionnelles et d'attribution de bureaux au sein de l'université.
5. Comment l'entreprise participe-t-elle au progrès social et économique en Algérie ?	- En simplifiant l'administration des services de transport.
6. Quelle est la stratégie économique de votre startup et comment produit-elle des bénéfices ?	Notre entreprise génère ses recettes grâce à la publicité et aux abonnements.
7. Quels sont les projets de développement pour la startup sur le court et le long terme ?	- Expansion géographique.
8. Comment la startup s'engage-t-elle dans la	La startup pourrait envisager Des formations en ligne destinées aux

formation et l'éducation pour stimuler l'entrepreneuriat en Algérie ?	transporteurs locaux, abordant des thématiques comme le contrôle efficace des services de transport, le recours optimal au système intelligent, et des séances dédiées à l'entrepreneuriat spécifique au domaine des transports en Algérie. Ces actions auraient pour effet d'améliorer les aptitudes des intervenants locaux tout en promouvant le développement entrepreneurial dans le secteur du transport public.
9. Existe-t-il des partenariats stratégiques, tant au niveau national qu'international, qui ont contribué au succès de la startup ?	Il existe des partenariats stratégiques potentiels au niveau national qui ont contribué au succès de la startup, notamment le ministère des Transports.
10. Comment la startup mesure-t-elle son succès, au-delà des indicateurs financiers, en termes d'impact sur l'innovation et l'entrepreneuriat en Algérie ?	La startup mesure son succès en Algérie en évaluant l'adoption du système par les transporteurs, l'amélioration des services, la satisfaction des utilisateurs et la collaboration avec les autorités locales, démontrant ainsi son impact positif sur l'innovation et l'entrepreneuriat.

Source : Réalisé par les auteures.

4. Analyse des résultats :

A partir des réponses données, nous pouvons en déduire le constat ci-dessous ;

- La startup a vu le jour suite à l'identification des exigences et des enjeux du domaine du transport, indiquant une démarche orientée vers la résolution de problèmes. Par ailleurs, les étapes clés du processus de création incluaient la recherche de faisabilité, la planification, l'élaboration technique et les tests. L'analyse financière préliminaire propose aussi une démarche stratégique et prudente pour assurer la viabilité financière de l'entreprise.
- La jeune entreprise a provoqué des transformations significatives dans le domaine du transport public. Elle satisfait les besoins de clarté et d'aisance des utilisateurs en proposant un suivi immédiat des parcours. Par ailleurs, les modes de paiement souples contribuent à optimiser l'accessibilité et l'expérience générale des clients. Ces deux avancées modernisent et optimisent la performance des transports en commun.
- La startup a rencontré des obstacles significatifs lors de sa création, notamment l'acceptation de l'industrie et le financement.
- La startup a choisi d'adopter une démarche proactive et collaborative pour travailler en partenariat avec les autorités locales en Algérie, notamment la direction du transport de la wilaya de BOUIRA. Cette coopération illustre le dévouement de l'entreprise à travailler conjointement avec les entités gouvernementales pour optimiser le domaine du transport public interurbain. Par ailleurs, le soutien universitaire, manifesté par des formations professionnelles et la délégation de bureaux, témoigne d'un dévouement pour l'amélioration des compétences et la création d'entreprises novatrices. Cette interaction favorable avec les autorités et les

institutions locales consolide la crédibilité et la pérennité de la startup, tout en instaurant un climat favorisant l'innovation et le développement dans le domaine du transport.

- Les revenus générés par le modèle économique des startups proviennent principalement de la publicité et des abonnements. Cette stratégie variée permet à la société de générer des bénéfices simultanément en exploitant son public par le biais de la publicité et en proposant des services haut de gamme à ses abonnés. Cette stratégie, qui permet de varier ses revenus tout en répondant aux préférences et aux exigences de son public, peut assurer une stabilité financière pour la startup. Toutefois, le succès de ce modèle sera conditionné par la capacité d'une entreprise à séduire et retenir les annonceurs et les usagers.
- La startup met l'accent sur la croissance géographique. Cette approche nécessite un objectif d'expansion globale afin d'accroître la dimension et l'influence de l'entreprise sur de nouveaux marchés. En touchant de nouveaux clients et en tirant parti de segments inédits du marché, le développement géographique peut créer pour la startup de nouvelles perspectives d'évolution. Néanmoins, pour assurer la réussite de cette stratégie d'expansion, il faudra une organisation méticuleuse, des ressources appropriées et une connaissance détaillée des particularités propres à chaque marché visé.
- La startup identifie une nécessité potentielle pour les transporteurs locaux en Algérie de se forger et d'améliorer leurs compétences. La startup cherche à satisfaire ce besoin en proposant des cours en ligne sur des thématiques précises comme la gestion des services de transport, le recours aux technologies intelligentes et l'entrepreneuriat dans le domaine du transport. Son objectif est d'accroître les compétences des prestataires locaux afin d'optimiser leur efficacité et leur compétitivité.
- La startup jouit de collaborations stratégiques sur le plan national, en particulier avec le ministère des transports. Ces collaborations ont été essentielles pour la réussite de la startup en lui apportant un soutien institutionnel, des ressources et des possibilités d'expansion. Ils reflètent aussi l'appréciation de la valeur et du poids de l'entreprise dans le domaine des transports, ce qui consolide sa crédibilité et son autorité sur le marché.
- Au-delà des indices financiers, la startup mesure son impact à travers plusieurs facteurs clés, notamment l'adoption du système par les transporteurs, l'amélioration des services offerts, la satisfaction des utilisateurs et la collaboration avec les autorités locales. Ceci souligne l'effet bénéfique de la startup sur l'innovation et l'entrepreneuriat au sein du pays, en promouvant l'élaboration de solutions innovantes dans le domaine des transports et en instaurant des collaborations fructueuses avec les intervenants locaux.

5. Conclusion :

Dans les économies mondiales, les startups ont une fonction essentielle en stimulant l'innovation, en générant de nouvelles opportunités d'emploi, en stimulant la compétition et en favorisant le développement économique.

Concernant l'Algérie, le pays accorde de plus en plus d'importance aux startups, et cherche à promouvoir cet écosystème entrepreneurial en encourageant l'investissement, en fournissant un soutien financier et technique, et en mettant en place des politiques favorables à l'innovation dans L'objectif est de stimuler l'économie algérienne, d'établir des postes pour les jeunes et d'élargir les sources de recettes au-delà des secteurs classiques.

L'analyse qualitative réalisée auprès d'un responsable de la création d'une startup dans l'incubateur universitaire de BOUIRA, nous a révélé que les fondateurs potentiels en analysant leurs profils professionnels est en adéquation avec le projet innovant qui souhaitent développer, et aussi ce projet startup répond à un problème rencontré quotidiennement dans le secteur du transport en commun-bus- en Algérie qui consiste dans la mauvaise gestion de ce dernier, et pour faire face à cette lacune non satisfaite sur le marché la startup propose un service innovant qui consiste dans le suivi instantané des trajets, et des méthodes de paiement flexibles d'où notre première hypothèse qui porte sur « **les fondateurs de la startup identifient un besoin spécifique sur le marché auquel aucune solution existante ne répond de manière satisfaisante à ce besoin** » est bien vérifiée.

Cette étude nous a démontré aussi les obstacles rencontrés par cette startup lors de sa création et de son lancement qui sont essentiellement des difficultés liées aux financements, et aussi l'acceptation de l'industrie par le marché, donc notre deuxième hypothèse portant sur « **Les porteurs de projet rencontrent des défis liés à l'accès aux ressources financières pour le développement de leur startup** », est bien vérifiée.

Pour faire face à ces obstacles, voici les recommandations possibles :

- Pour l'acceptation du marché de l'industrie :

- Etablir des partenariats avec les principales parties prenantes de l'industrie pour obtenir leur soutien et leur approbation.
- Exposer l'efficacité de la solution en exposant des exemples concrets et des analyses de cas.
- Mettre en place des manifestations de sensibilisation et des démonstrations afin d'engager directement les acteurs concernés et de satisfaire leurs inquiétudes.

- Stratégie de financement :

- Étudier différentes méthodes de financement comme les investisseurs généreux, les fonds de capital-risque, les aides financières du gouvernement et le soutien aux startups.

- Élaborer un plan d'affaires robuste et persuasif, soulignant le potentiel de croissance et de rentabilité de la société.
- Mettre en place des alliances stratégiques avec des entités additionnelles qui pourraient offrir des ressources financières ou des possibilités d'expansion.

En conclusion, et comme réponse à notre problématique, nous dirons que cette étude qualitative nous a permis de saisir la valeur de la solution novatrice suggérée par la startup choisie pour mener notre enquête empirique, ainsi que les obstacles rencontrés, les technologies utilisées et l'impact socioéconomique engendré par la startup.

6. Liste des références:

1. AITFELLA.Yanis, & AITAKKACHE.Samir, Analyse de l'écosystème entrepreneurial algérien à travers le prisme du modèle de Koltai, Université EL OUAD, (EL OUAD 2024, janvier 22) , pp. 909-921.
2. Beggah.Malka, Revue afak des sciences, Les startups en Algérie: caractéristiques et création, (2023), 639-647.
3. BEKADDOUR.Aicha, ANNALES de l'université de BECHAR en science économique, Start-up et écosystème d'accompagnement en Algérie, 31 Janvier 2021, pp 532-847.
4. Cérilier.LAURE, & ARFAOUI.MEHDI, revue Gouvernement et Action publique, La startup comme nouvel esprit de l'action publique? Enquête sur la startupisation de l'action publique et ses contraintes,vol 10, n3, 2022, pp. 43-69.
5. DEIRA.Abdelhafid, Revue Nouvelle economie, Les startups à l'ère des nouvelles technologies: etat des lieux des startups numériques en Algérie, vol 13, n2, 2022, pp. 857-876.
6. Flécher.Marion, revue Travail et emploi, Des inégalités d'accès aux inégalités de succès: enquête sur les fondateurs et fondatrices de startup, vol3, n159, 2019,pp. 39-68.
7. ISMAIL.Souraya, & HARAOUIBIA.Imad.Eddine, Revue des réformes économiques et intégration en economie mondiale, Les startups en tant que composante du système national d'innovation: cas des startups algériennes., 15, n2, 2021 , pp. 440-450.
8. MEDJANI.Fares, & OUACHERINE.Hassane, Revue internationale des études en Marketing, La transformation digitale: une nécessité pour les entreprises algériennes, n2, 2019 , pp. 27-41.
9. MERCER.C, & SCHEL.R. Startup valuation and financial modeling:A Practitioner's Guide to Valuing Early-Stage Companies.www. Wiley.com, (consulté: 20/04/2024).
10. PHILIPPART.Pascal, Ecosystème entrepreneurial et logique d'accompagnement. EMS Management et société,(paris, 2016), pp159-190.
11. Ries.Eric, Le modèle startup, devenir une entreprise moderne en adoptant le management entrepreneurial, Pearson France, (Paris, 2018), pp259-312.
12. TEGAOUA.Rania. CHOUAM.Bouchama, Revue Abaad Iktissadia, Les startups en Algérie, un axe stratégique à l'ère de l'orientation vers l'économie digital: étude analytique et exploratoirevol13, n1,2023, pp. 452-474.