

République Algérienne Démocratique et Populaire



Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la

Recherche Scientifique



**Commission National de Coordination du Suivi de  
l'Innovation et de l'Entrepreneuriat Universitaire et  
des Interfaces**



**Guide de l'Étudiant Entrepreneur**

- : De l'Idée à la Crédit**
- d'Entreprise/Startup/Micro-**
- Entreprise/Brevet d'Invention**
- Arrêté Ministériel n°1275 Modifié et**
- Complété**



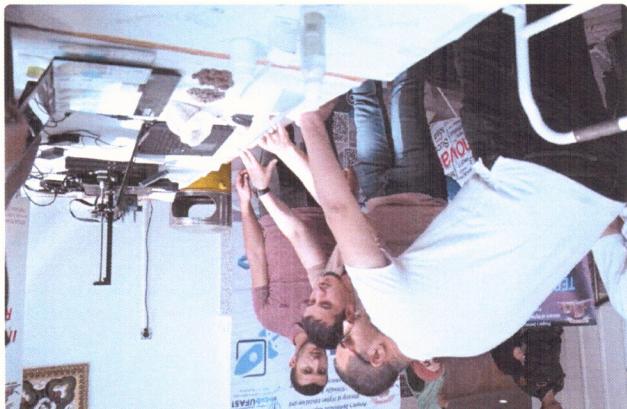
**De l'idée à la réalité : L'entrepreneuriat comme sur le terrain et non dans les nuages - chaque dinar dépense par le client est un véritable vote.**

- Développer des idées réalisables
- Analyser le marché et identifier les opportunités
- Acquérir les compétences entrepreneuriales (doctes) pour la gestion de projets
- Identifier des problèmes réels
- Orienter vers les secteurs économiques stratégiques du gouvernement : sécurité alimentaire, sécurité énergétique, sécurité sanitaire, cybersécurité, sécurité de l'eau et sécurité environnementale.

#### Objectifs principaux :

Un guide pratique pour aider les étudiants à transformer leurs idées en projets entrepreneuriaux réussis, conformément à l'arrêté Ministériel n°1275.

#### Objectif du guide



**De l'idée à la réalité : L'entrepreneuriat comme sur le terrain**

Partie Un





## Recherche du problème réel

Recherchez le problème

Les grandes idées se trouvent dans les ateliers d'artisans et les champs de paysans, et non derrière un écran d'ordinateur

## Le principe fondamental

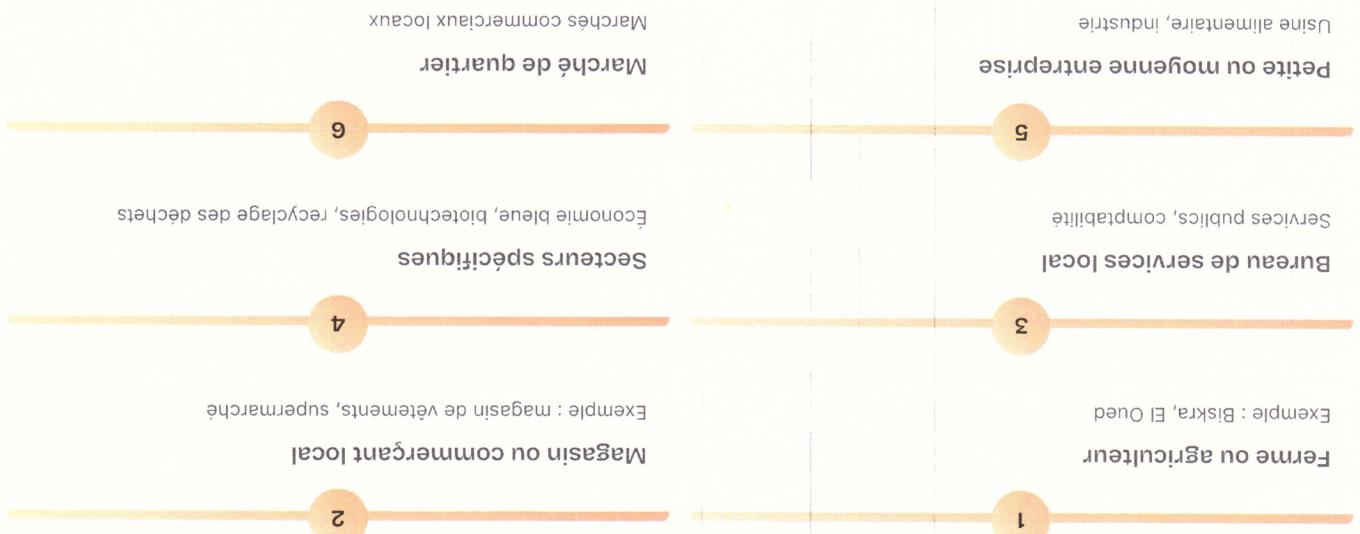
- Aller sur le terrain et interagir avec les gens
  - Écouter les plaintes et les défis quotidiens
  - Rechercher dans les bases de données de brevets
  - Identifier les véritables opportunités sur le marché

Ateliers de production alimentaire, équipement agricole, médical, alimentaire.

### Objectifs supplémentaires :

Individus, investisseurs locaux et experts techniques dans les centres de recherche, familles, patients, athlètes, artistes, agriculteurs, industriels, étudiants.

### Demandez aux personnes :



**Etape 1 : Sortez sur le terrain (en une semaine)**



## Exemples réels du terrain

Les opportunités se trouvent dans les problèmes réels



### Atelier artisanal (menuiser)

Accumulation de sciure de bois →  
problème environnemental  
d'eau

**Opportunité :** Recyclage des déchets solides



### Ferme (Biskra/Oued)

Charençon, Chardouf du palmier ou perte d'eau

**Opportunité :** Systèmes d'irrigation intelligents



### Magasin de détail (vêtements)

Accumulation de marchandises inventées  
les abattoirs comme crise

**Opportunité :** Analyse de données commerciales

### Recyclage des déchets

Accumulation de plumes de poulet dans les abattoirs comme crise

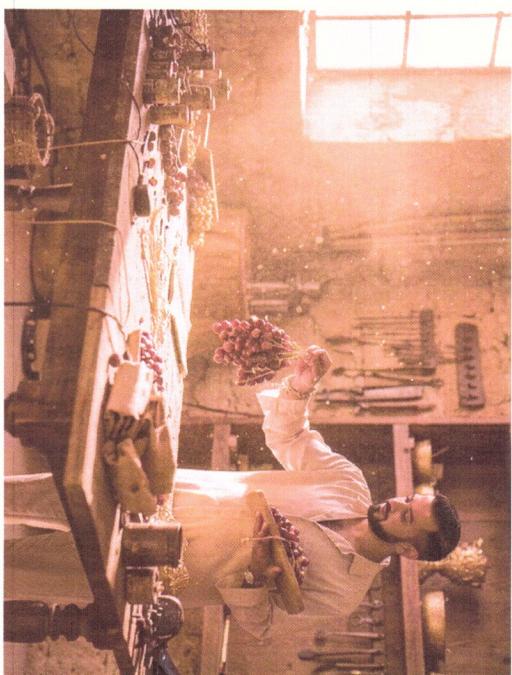
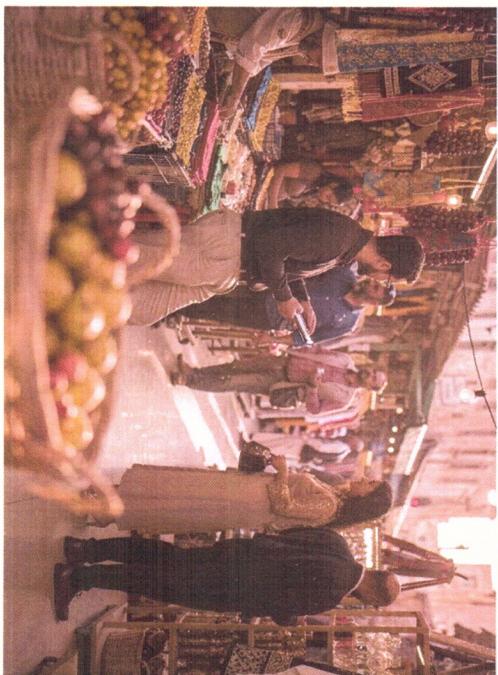
**Opportunité :** Production de matériaux isolants ou d'aliments pour animaux



### Petite entreprise (alimentaire)

Détérioration des matériaux due à la chaleur

**Opportunité :** Capteurs IoT



## opportunités

### Une écoute attentive des plaintes révèle de vérifiables



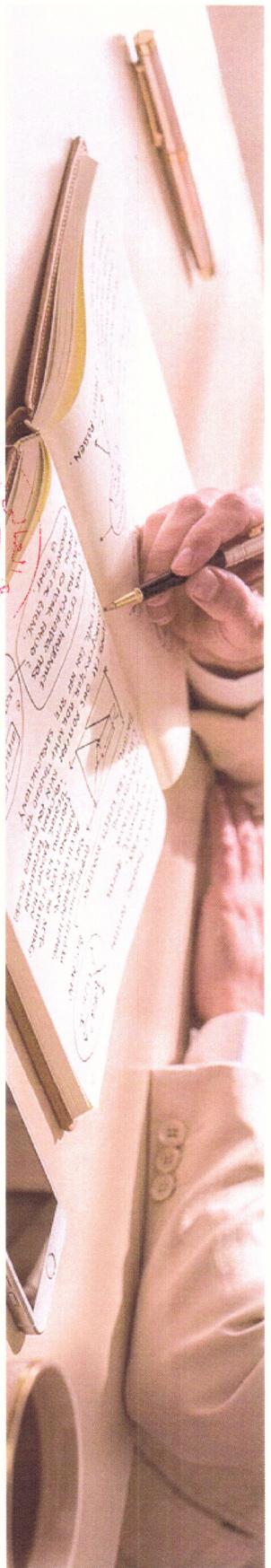
- 6 Existe-t-il des brevets antérieurs dans ce domaine ?
- 5 Le client est-il réellement prêt à payer maintenant ?
- 4 Avez-vous déjà essayé une solution ? Pourquoi n'a-t-elle pas fonctionné ?
- 3 Comment y faites-vous face actuellement ?
- 2 Combien perdez-vous à cause de ce problème chaque mois ?
- 1 Quel est le plus grand défi auquel vous êtes confronté dans votre travail quotidien ?



Test de faisabilité initial pour l'idée de projet



2



## Étape 3 : Noter les problèmes dans "Le Carnet des Problèmes"

### Enregistrer les problèmes (Carnet des Problèmes) :

- Au moins 10 problèmes
- Noter les détails
- Calculer le coût
- Évaluer les éléments

□ **Note importante :** La précision dans l'enregistrement du problème aide à identifier les véritables opportunités

### Tableau d'enregistrement des problèmes :

Problème	Affecté	Coût	Solution actuelle	Niveau d'insatisfaction
Détérioration des médicaments sensibles à la chaleur	Pharmacies avoisinantes	150 000 DZZ	Surveillance manuelle avec thermomètre	Très élevé
Lenteur des files d'attente de paiement	Clients du "supermarché"	Perte de 30 minutes par client	Augmentation du nombre d'employés	Élevé

# Grille d'évaluation des idées

## Fiche d'évaluation finale

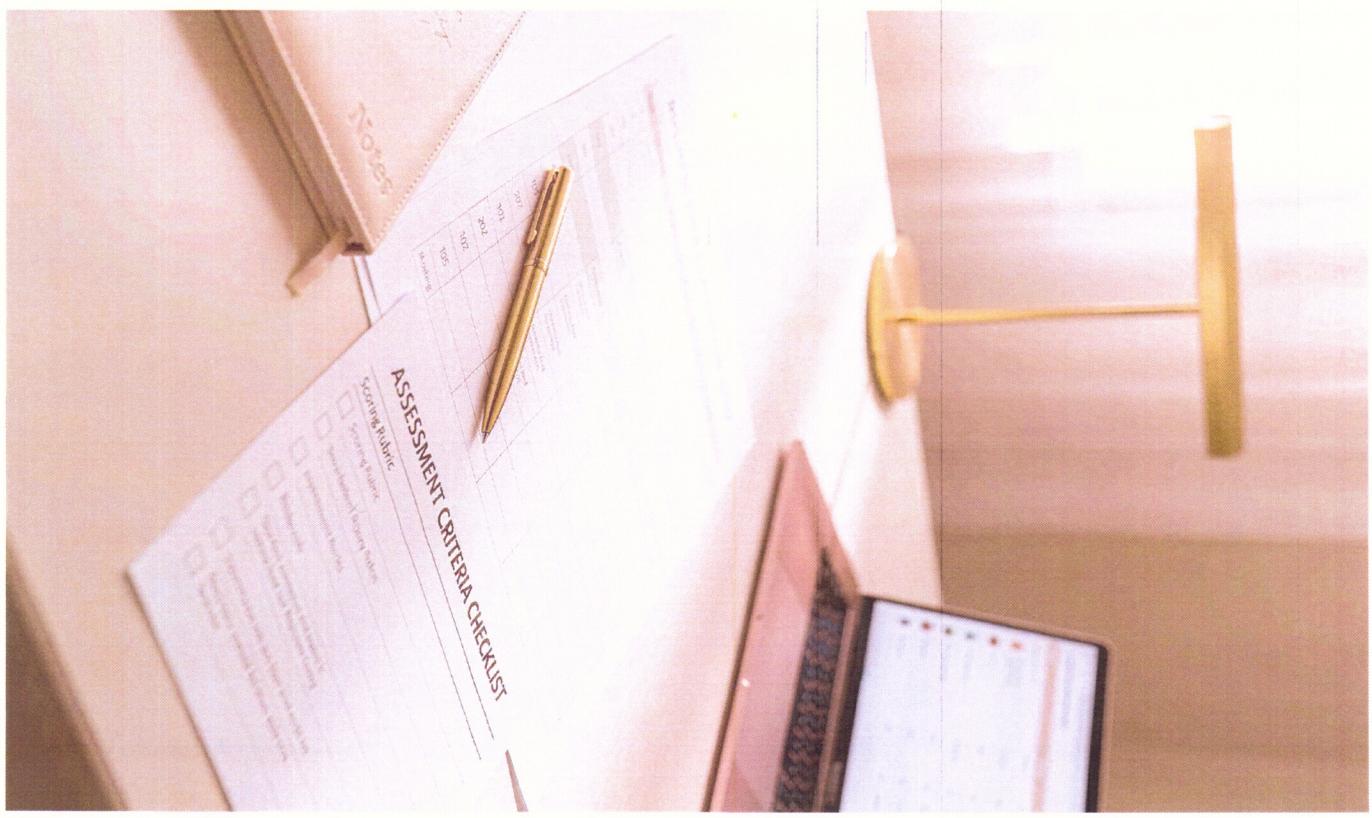


### 9 critères essentiels :

1. Originalité de l'idée et clarté du problème
2. Taille du marché
3. Faisabilité technique
4. Avantage concurrentiel
5. Faisabilité financière
6. Impact local
7. Évolutivité
8. Innovation et propriété intellectuelle
9. L'équipe

Échelle d'évaluation : 1-5

Score maximal : 45



# Fiche d'évaluation finale

## Clé d'évaluation:

 <b>Originalité de l'idée et clarté du problème</b> Le problème est-il spécifique et mesurable ?	01
<b>Taille du marché</b> Nombre de personnes affectées + leur capacité à payer ?	02
<b>Faisabilité technique</b> Possibilité d'exécution avec les compétences actuelles ?	03
<b>Avantage concurrentiel</b> Votre distinction par rapport aux solutions existantes ?	04
<b>Faisabilité financière</b> Possibilité de réaliser un profit en 6 mois ?	05
<b>Impact local</b> Bénéfice du projet pour la communauté locale ?	06
<b>Évolutivité</b> Croissance du projet après son succès initial ?	07
<b>Innovation et propriété intellectuelle</b> Possibilité de protéger l'idée : brevet, marque déposée, secrets commerciaux pour maintenir la supériorité	08
<b>L'équipe</b> Degré d'harmonie et d'intégration des compétences de l'équipe : aspect technique + aspect administratif et commercial	09
<b>Total : _ / 45</b>	
<b>45-35</b> Excellente idée - Lancez-vous immédiatement	<input type="checkbox"/>
<b>34-26</b> Bonne idée - Nécessite quelques améliorations	<input type="checkbox"/>
<b>25-18</b> Idée moyenne - Nécessite une reformulation	<input type="checkbox"/>
<b>Moins de 18</b> Inacceptable - Cherchez un autre problème	

Instructions d'évaluation : Évaluez chaque critère de 1 à 5 en fonction de la qualité de l'idée à cet égard.

- Total général : 39 points sur 45.
- Classification : Excellente idée (taux de succès attendu : 86,7%).
- Décision : Approbation immédiate du projet.
- Recommandation : Commençer la construction du prototype (MVP) et déposer le dossier de protection de la propriété intellectuelle auprès de l'INAPL pour renforcer le dossier d'obtention du "Label Starup".

## Résumé de l'évaluation finale :

N°	Critère	Evaluation (1-5)	Remarques (Analyse entrepreneuriale)
1	Originalité de l'idée et clarté du problème	5	Le problème de la rareté de l'eau est réel, il y a une mesure précise et en filtres et en pourcentages d'humidité.
2	Taille du marché	4	Large base d'agriculteurs en Algérie avec un soutien gouvernemental important pour l'agriculture saharienne.
3	Faisabilité technique	4	Les compétences requises (électronique + programmation) sont disponibles au sein de l'équipe.
4	Avantage concurrentiel	5	Prix très compétitif par rapport à l'import + interface logicielle en dialecte algérien.
5	Faisabilité financière	3	Défi lié au coût élevé des composants primaires ; le seuil de rentabilité est atteint après la vente de 20 unités.
6	Impact local	5	Contribution directe à la sécurité alimentaire algérienne et protection des ressources hydriques nationales.
7	Évolutivité	4	Le projet est rapidement évolué des Wilayas du nord vers le sud puis vers l'Afrique.
8	Innovation et propriété intellectuelle	4	Possibilité d'enregistrer un brevet pour l'algorithme d'irrigation intelligente et de protéger la marque.
9	L'équipe	5	Une équipe intégrée combinant haute compétence technique et expérience managériale et commerciale.

**Exemple d'application : Système intelligent de surveillance de l'humidité du sol et de contrôle à distance de l'irrigation (Agri-Smart)**

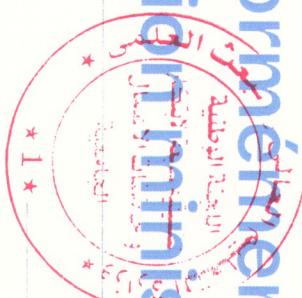


## Guide de formation pour le test d'idées

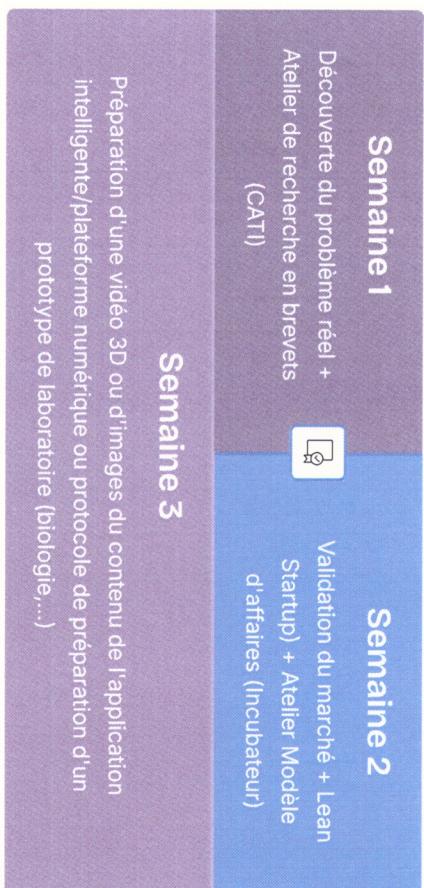
### Conformément à la

### décision ministérielle n°

1275



Guide de formation pour le test d'idées : 3 semaines -  
Responsables des interfaces universitaires, formateurs et  
encadrants



**Objectif :** Développer les compétences des étudiants à transformer des idées en projets réussis



# Première Semaine: Découverte du Problème Réel

## Jour 1-2 (Formation Théorique)

- Atelier: "Comment découvrir un vrai problème économique?"
- Exercice: Analyse de 3 projets réussis localement et internationalement
- Mission: Identifier au moins 5 secteurs prometteurs dans votre région

## Jour 3-5 (Recherche sur le Terrain)

- Exercice pratique: Visite de deux institutions différentes
- Formation à la conduite d'entretiens et atelier sur la recherche de brevets
- Collecter au moins 10 problèmes réels



## Jour 6-7 (Filtrage Préliminaire)

- Atelier: "Comment distinguer un vrai problème d'une simple plainte?"
- Sélectionner 3 problèmes prometteurs de la liste
- Préparer un rapport préliminaire

## Exemple pratique:

Analyse du succès de l'application "X" (résolution du problème de transport) ou de l'application "Y" (résolution du problème des files d'attente bancaires)

## Secteurs prometteurs en Algérie (2024-2025):

Sécurité alimentaire, Énergies renouvelables, Économie circulaire, Transformation numérique

Travail coopératif



## Semaine 2: Validation du problème

Former les étudiants à la validation des problèmes

<b>1</b> Jours 1-2 (Validation sur le terrain)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Former 5 personnes souffrant de chaque problème</li> <li>Intervenir le terrains</li> <li>Rechercher les solutions existantes</li> <li>Découvrir leurs failles</li> <li>Lancer demander : « Est-ce un vrai problème ? »</li> <li>Utiliser le formulaire de validation</li> </ul>
<b>2</b> Jours 3-4 (Analyse de la concurrence)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Utiliser le formulaire de validation</li> <li>Rechercher les solutions existantes</li> <li>Découvrir la vérifiable opportunité</li> <li>Présenter les trois problèmes</li> <li>Recouvrir des commentaires</li> <li>Choisir un problème pour tester</li> </ul>
<b>3</b> Jours 5-6 (Formulation de l'hypothèse)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Atteindre : « De l'idée à [le problème] »</li> <li>Formulation : « Je crois que [le groupe cible] fait face à [le problème] »</li> <li>[le groupe cible] fait face à [le problème]</li> <li>Présenter les trois problèmes</li> <li>Recouvrir des commentaires</li> <li>Choisir un problème pour tester</li> </ul>
<b>4</b> Jour 7 (Présentation préliminaire)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Atteindre : « De l'idée à [le problème] »</li> <li>Formulation : « Je crois que [le groupe cible] fait face à [le problème] »</li> <li>[le groupe cible] fait face à [le problème]</li> <li>Présenter les trois problèmes</li> <li>Recouvrir des commentaires</li> <li>Choisir un problème pour tester</li> </ul>

### □ Exemple pratique d'entretien sur le terrain :

- Mon cher, si je vous fournis un appareil qui vous indique sur votre téléphone que les palmiers ont besoin d'eau maintenant, l'achetevez-vous ? »
- S'il dit « Peut-être » → L'idée est faible
- S'il dit « Donnez-m'en 10 maintenant et quel est le prix ? » → L'idée est très forte

Validation du problème

Est-ce un vrai problème ? Combien cela vous coûte-t-il par mois ? Etes-vous prêt à

### Questions de validation :



## Semaine 3 : Développement du Concept de Prototype



Jour 3-4 (Test de marché)



- Préparer une présentation orale, un modèle papier ou une vidéo
- Visiter 10 clients potentiels
- Leur demander : "L'achetez-vous ? Combien ?"
- L'application intelligente/platineforme numérique ou un protocole de préparation de prototype de laboratoire (biologie,...)

Jour 1-2 (Concevoir la solution simple)



- Concevoir la proposition de valeur
- Identifier uniquement les fonctionnalités essentielles

Jour 5 (Analyse des résultats)



- Atelier : "Comment interpréter les réponses des clients ?"
- Analyser : Combien étaient-ils prêts à payer ?
- Prendre la décision : Continuer, ajuster ou arrêter

Jour 6-7 (Plan d'affaires préliminaire)



- Préparer : Le problème et la solution, le marché cible, la proposition de valeur, le modèle de revenus
- Atelier : "Plan d'affaires sur une page"

## Exemple pratique de MVP simple :

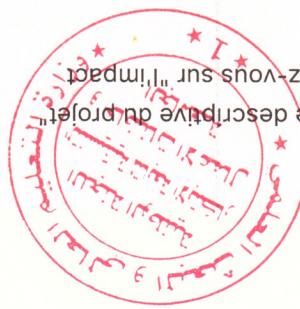
Appliquer de livraison :

Groupe Facebook ou WhatsApp reliant manuellement clients et livreurs sans programmation complexe

## Outils utiles



Conseil en or pour les étudiants



**Mais dites plutôt :** "Mon projet réduit le gaspillage de matières premières de 30% pour les entreprises industrielles, ce qui permet d'économiser des denrées étrangères."

**Ne dites pas :** "Mon idée est une application"

"Lors du remplissage de l'annexe descriptive du projet sur la plateforme 1275, concentrez-vous sur l'im pact économique".

### 1. Formulaire d'entretien sur le terrain

Nom de l'entrepreneur, secteur, personne interviewée, problème, coût, fréquence, solution actuelle, niveau de satisfaction

### 2. Liste de contrôle finale

Comprend des liens vers des bases de données, des brevets, des modèles de sondages numériques, des applications de prototypage rapide

### 3. Kit numérique pour l'étudiant entrepreneur

- La première vente peut être réalisée en 3 mois
- Peut être démarré avec un budget limité
- Peut être démarré avec un simple modèle cher/meilleure que l'existing
- La solution est plus simple/modèle cher/meilleure que l'existing
- Solutions alternatives
- Il y a des gens qui patient actuellement pour des économies douloureux
- Le problème est économique et durable



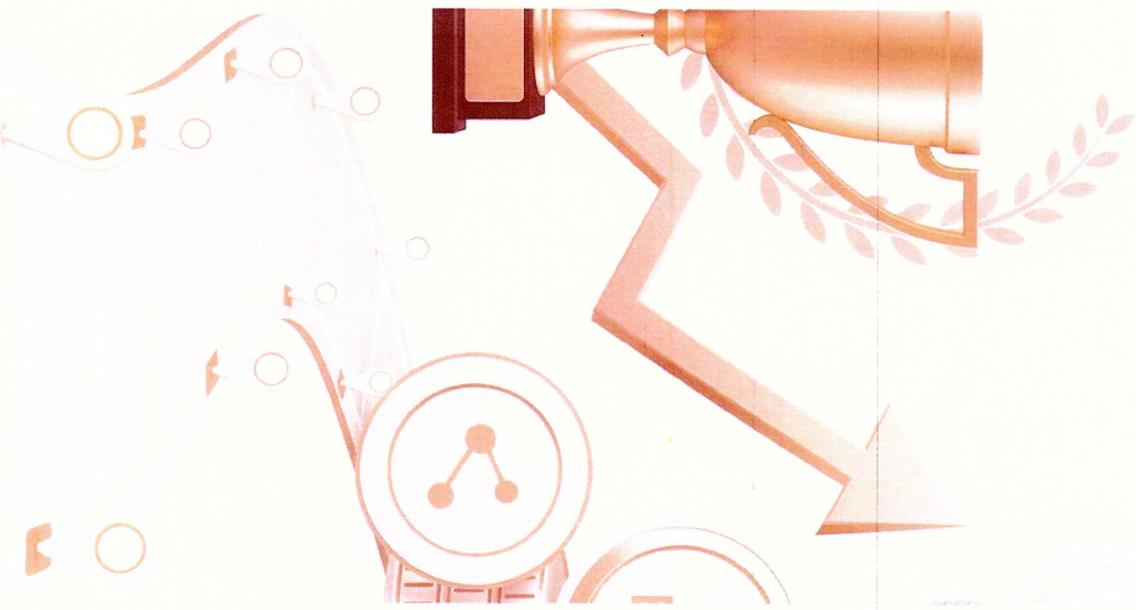
# Rappel Final

## Toujours se souvenir :

- 1 Le véritable entrepreneurat commence sur le terrain, pas dans les nuages
- 2 L'échec d'un projet vaut mieux que le succès d'une idée illusoire
- 3 Chaque dinar dépensé par le client est un vote réel
- 4 La croissance vient pas à pas, et non par un saut bondé

## □ Arrêté 1275 : L'opportunité d'une vie, avec des avantages fiscaux

La décision 1275 n'est pas seulement un moyen d'obtenir un diplôme, mais c'est l'opportunité d'une vie d'obtenir un "Label" de startup et de bénéficier d'exonérations fiscales ou d'un financement par le (CSVF). Ou le financement du projet par les banques ou les investisseurs, ou sa commercialisation sous forme de brevet pouvant être valorisé sous forme de startup, de micro-entreprise, de filiale, ou la commercialisation de ses droits de propriété intellectuelle ou industrielle.



**Rappelez-vous : (Soutenance -> Label -> Financement -> Registre du commerce).**  
**Le voyage ne se termine pas avec la soutenance universitaire, il commence là.**

# L'entrepreneuriat commence par une idée

et le succès vient de la résolution de vrais problèmes

Commencez dès maintenant avec un vrai problème

17

