



**Université Abdelhamid Mehri – Constantine 2**  
**Faculté des Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication**  
**Département d'Informatique Fondamentale et ses Applications**

# **Innovation and Technological Entrepreneurship**

**MASTER 1**  
**SCIENCE DE DONNÉES ET INTELLIGENCE**  
**ARTIFICIELLE**  
**S2**

**DR ILHAM KITOUNI**

**23-24**

# Plan (Semestre) 2

Semaine	Plan du cours
(1)	Chapitre 1 : Gestion de la R&D et l'innovation
(3)	Chapitre 2 : Entrepreneuriat technologique & application
(2)	Chapitre 3 : Commercialisation des nouveaux produits et services & application
(3)	Chapitre 4 : Financement de l'entreprise technologique & application
(2)	Chapitre 5 : Motivation et leadership & application
(1)	Examen final

## Chapitre 2- Entrepreneuriat technologique (2 séances)

### Objectifs

- Comprendre la différence entre l'entrepreneuriat classique et l'entrepreneuriat technologique
- Développer les compétences et la compréhension nécessaires pour réussir en tant qu'entrepreneur technologique.

# L'entrepreneuriat classique et l'entrepreneuriat technologique

4





# Nature de l'activité économique

5

- **Entrepreneuriat classique** : Commerce de détail, restauration, services professionnels
- **Entrepreneuriat technologique** : Startups axées sur les logiciels, l'IA, la biotechnologie, etc.



# Innovation et technologie

6

- **Entrepreneuriat classique :**  
Innovations non technologiques  
(services, processus)
- **Entrepreneuriat technologique :**  
Innovations technologiques avancées  
(logiciels, biotechnologie)





# Écosystème entrepreneurial, Risque et financement, Potentiel de croissance et d'impact

7

## •Écosystème entrepreneurial :

- **Entrepreneuriat classique** : Économies établies, environnements commerciaux traditionnels
- **Entrepreneuriat technologique** : Zones de haute technologie, incubateurs, clusters d'innovation

## •Risque et financement :

- **Entrepreneuriat classique** : Risques stables et prévisibles
- **Entrepreneuriat technologique** : Risques plus élevés, financement spécialisé (capital-risque, subventions)

## •Potentiel de croissance et d'impact :

- **Entrepreneuriat classique** : Croissance stable et progressive, impact local ou régional
- **Entrepreneuriat technologique** : Croissance exponentielle, impact mondial

# Fondamentaux de l'entrepreneuriat technologique



# Compétences essentielles

9

- **Compétences techniques:** Maîtrise des technologies et outils pertinents.
- **Compétences entrepreneuriales:** Identifier des opportunités, développer des idées et les transformer en entreprises viables.
- **Compétences de gestion:** Planifier, organiser, diriger et contrôler les ressources humaines et financières.
- **Compétences de communication:** Communiquer efficacement avec les investisseurs, les clients, les partenaires et les employés.

# Traits de personnalité

10

- **Vision et passion:** Avoir une vision claire de l'avenir et une passion pour le projet entrepreneurial.
- **Créativité et innovation:** Générer des idées nouvelles et originales.
- **Persévérance et ténacité:** Surmonter les obstacles et persévérer face aux défis.
- **Flexibilité et adaptabilité:** S'adapter aux changements et réagir aux imprévus.
- **Motivation et leadership:** Motiver et inspirer les autres.

# Motivations

11

- Désir de créer quelque chose de nouveau et d'avoir un impact positif sur le monde.
- Volonté d'être indépendant et de prendre en charge son propre destin.
- Recherche de la réussite financière et de la reconnaissance.
- Satisfaction de relever des défis et de résoudre des problèmes complexes.



# Écosystèmes et réseaux d'innovation

12

• **Définition:** Un écosystème d'innovation est un réseau d'acteurs interdépendants qui collaborent pour créer et diffuser des innovations.

Il peut inclure des universités, des centres de recherche, des entreprises, des incubateurs, des investisseurs et des agences gouvernementales.

# Écosystèmes et réseaux d'innovation

13

**Les écosystèmes d'innovation** offrent aux entrepreneurs un certain nombre d'avantages, tels que:

- . **Accès à des ressources et à des compétences:** Les entrepreneurs peuvent trouver des financements, des conseils, des mentors et des technologies dans l'écosystème.
- . **Collaboration et partage d'informations:** Les entrepreneurs peuvent collaborer avec d'autres acteurs de l'écosystème pour développer leurs idées et leurs entreprises.
- . **Opportunités de marché:** Les entrepreneurs peuvent accéder à de nouveaux marchés et à de nouveaux clients grâce à l'écosystème.

# Écosystèmes et réseaux d'innovation

14

**Réseaux d'innovation** sont des plateformes qui permettent aux entrepreneurs de se connecter et de collaborer avec d'autres acteurs de l'écosystème. Ils peuvent être formels ou informels et peuvent se baser sur des plateformes en ligne ou des événements physiques.

## **Comment naviguer et tirer parti des réseaux d'innovation:**

- Identifiez les réseaux pertinents pour le domaine d'entrepreneuriat.
- Participez activement aux événements et aux forums organisés par les réseaux.
- Créez des liens avec d'autres entrepreneurs et acteurs de l'écosystème.
- Tirez parti des ressources et des services offerts par les réseaux.



# Développement et validation de modèles d'affaires technologiques

15

## Cadres:

- **Lean Startup:** Méthodologie qui permet de développer et de tester rapidement des modèles d'affaires en utilisant des prototypes et des MVP (Minimum Viable Product).
- **Business Model Canvas:** Outil visuel qui permet de décrire et d'analyser les différents éléments d'un modèle d'affaires.

# Développement et validation de modèles d'affaires technologiques

16

## Étapes:

- 1. Définir la proposition de valeur:** Identifier le problème que votre entreprise résout et la valeur que vous apportez à vos clients.
- 2. Identifier le segment de clientèle:** Déterminer qui sont vos clients potentiels et quels sont leurs besoins.
- 3. Définir les canaux de distribution:** Identifier comment vous allez atteindre vos clients potentiels.
- 4. Définir la relation client:** Déterminer comment vous allez interagir avec vos clients et établir une relation durable avec eux.

## Développement et validation de modèles d'affaires technologiques

17

5. **Définir les sources de revenus:** Identifier comment vous allez générer des revenus de votre entreprise.
6. **Définir la structure des coûts:** Identifier les coûts que vous allez devoir supporter pour exploiter votre entreprise.
7. **Définir les ressources clés:** Identifier les ressources dont vous avez besoin pour faire fonctionner votre entreprise.
8. **Définir les activités clés:** Identifier les activités que vous devez réaliser pour créer et développer votre entreprise
9. **Définir les partenariats clés:** Identifier les partenaires avec lesquels vous devez collaborer pour réussir.
10. **Définir la structure de l'entreprise:** Déterminer la forme juridique de votre entreprise et comment elle sera gouvernée.



# Développement et validation de modèles d'affaires technologiques

Étapes	Description
1. Définir la proposition de valeur	Identifier le problème que votre entreprise résout et la valeur que vous apportez à vos clients.
2. Identifier le segment de clientèle	Déterminer qui sont vos clients potentiels et quels sont leurs besoins.
3. Définir les canaux de distribution	Identifier comment vous allez atteindre vos clients potentiels.
4. Définir la relation client	Déterminer comment vous allez interagir avec vos clients et établir une relation durable avec eux.
5. Définir les sources de revenus	Identifier comment vous allez générer des revenus pour votre entreprise.
6. Définir la structure des coûts	Identifier les coûts que vous allez devoir supporter pour exploiter votre entreprise.
7. Définir les ressources clés	Identifier les ressources dont vous avez besoin pour faire fonctionner votre entreprise.
8. Définir les activités clés	Identifier les activités que vous devez réaliser pour créer et développer votre entreprise.
9. Définir les partenariats clés	Identifier les partenaires avec lesquels vous devez collaborer pour réussir.
10. Définir la structure de l'entreprise	Déterminer la forme juridique de votre entreprise et comment elle sera gouvernée.

## TP 2

19

- On propose une idée d'entreprise innovante,
- On déroule les 10 étapes,
- On présente son travail au groupe

# TP 2

Étapes	Description
1. Définir la proposition de valeur	
2. Identifier le segment de clientèle	
3. Définir les canaux de distribution	
4. Définir la relation client	
5. Définir les sources de revenus	
6. Définir la structure des coûts	
7. Définir les ressources clés	
8. Définir les activités clés	
9. Définir les partenariats clés	
10. Définir la structure de l'entreprise	



## En résumé

21

- L'entrepreneuriat technologique est un domaine stimulant et porteur d'avenir.
- Développer les compétences et la compréhension sont nécessaires pour réussir.
- Tirer parti des ressources et des réseaux disponibles pour les entrepreneurs.

# Liens utiles

[Startup.dz – Portail national des startups](#)

[The Lean Startup | The Movement That Is Transforming How New Products Are Built And Launched](#)