

RAPPORT FINAL DE CAPITALISATION ET DE RECOMMANDATIONS - Programme Blue2Market

27.12.2025

Pour le compte de :  Programme de L'économie Bleue
en Algérie

**Mission : Recrutement d'un incubateur privé pour
l'accompagnement des porteurs de projet en économie
bleue**

Réalisé par :

SARL LEANCUBATOR

Adresse : 70 Rue Didouche Mourad, Etage 02, Alger

Centre

Tel : +213 558 44 50 81

Site web : www.leancubator.co

Email : contact@leancubator.co

Table des matières

1. Introduction :	3
2. Rappel des objectifs du programme	3
3. Description du dispositif mis en œuvre	4
3.1 Processus de mobilisation et de sélection	4
3.2 Dispositif d'accompagnement	5
a) Formations collectives	5
b) Coaching individuel et mentorat sectoriel	5
c) Open innovation, visibilité et accès au marché	6
4. Résultats et impacts observés	6
4.1 Impacts sur les startups accompagnées	6
4.2 Impacts sur l'écosystème	6
5. Retours d'expérience et enseignements clés	7
5.1 Retours des bénéficiaires (Startups)	7
6. Bonnes pratiques identifiées	9
7. Recommandations pour un déploiement national (2026)	12
7.1 Structuration du modèle Blue2Market	12
7.2 Gouvernance et partenariats stratégiques	13
7.3 Financement et montée en échelle (scalabilité)	13
7.4 Post-accompagnement et pérennisation de l'impact	14
8. Conclusion	14

1. Introduction :

Le programme Blue2Market s'inscrit dans la dynamique nationale de structuration et de montée en puissance de l'écosystème entrepreneurial algérien, en particulier dans les filières stratégiques de l'économie bleue. Mis en œuvre par Leancubator dans le cadre du Programme Économie Bleue – Pêche & Aquaculture, financé par l'Union européenne en Algérie et en partenariat avec le Ministère de l'Agriculture, du Développement Rural et de la Pêche ainsi que le Ministère de l'Économie de la Connaissance, des Startups et des Micro-entreprises, ce programme pilote avait pour ambition de tester un modèle d'accompagnement sectoriel orienté marché.



Implémenté par :
LEANCUBATOR
IDEATION IN MOTION

Cette phase pilote visait à aller au-delà d'un accompagnement classique à l'entrepreneuriat, en proposant un parcours intensif, pragmatique et orienté go-to-market, partenariats open innovation et préparation à la levée de fonds, spécifiquement adapté aux contraintes techniques, économiques et réglementaires des filières maritimes et côtières.

Le présent rapport de capitalisation a pour objectif de documenter l'expérience Blue2Market, d'en analyser les résultats, de formaliser les apprentissages clés et de proposer des recommandations concrètes en vue d'un déploiement à plus grande échelle à partir de 2026.

2. Rappel des objectifs du programme

Le programme Blue2Market poursuivait quatre objectifs stratégiques majeurs :

1. Identifier et sélectionner des startups et projets innovants à fort potentiel dans les filières de l'économie bleue, disposant d'un niveau de maturité suffisant pour un accompagnement orienté marché.
2. Renforcer les capacités entrepreneuriales, commerciales et financières des porteurs de projets, à travers un dispositif combinant formations, coaching individuel et mentorat sectoriel.
3. Faciliter l'accès au marché, aux partenariats et aux financements, via des mécanismes de mise en relation B2B/B2G, d'open innovation et de visibilité nationale et méditerranéenne.
4. Tester un modèle d'incubation sectorielle reproductible, intégrant les spécificités de l'économie bleue, en vue d'un déploiement national.

Indicateur	Cible	Réalisé	Commentaire
Réunions de coordination avec Programme Économie Bleue	≥ 5	8	Coordination renforcée
Respect du planning global	Oui	Oui	Ajustements maîtrisés
Livrables produits (notes, grilles, rapports)	100 %	100 %	Tous livrés
Taux d'engagement des experts	≥ 80 %	90 %	Forte implication



3. Description du dispositif mis en œuvre

3.1 Processus de mobilisation et de sélection

Le processus de sélection s'est déroulé en plusieurs étapes structurées et transparentes :

- Lancement d'un appel à projets national, diffusé via la plateforme Soolvit, les réseaux des partenaires institutionnels, les incubateurs et clusters sectoriels.
- Vérification de l'éligibilité des candidatures (label, thématique, maturité).
- Évaluation multicritère des dossiers selon une grille validée avec le Programme Économie Bleue.
- Organisation d'une session de pitch devant un jury multi-acteurs (institutions, experts, incubateur).
- Délibération finale et validation par le Programme Économie Bleue.

Ce processus a permis de sélectionner six startups et projets innovants représentatifs de la diversité des filières de l'économie bleue (aquaculture, technologies marines, digitalisation, économie circulaire).

Indicateur	Objectif initial	Résultat atteint	Commentaire
Nombre total de candidatures startups reçues	≥ 15	25	Forte mobilisation nationale autour de l'économie bleue
Nombre de thématiques couvertes	≥ 4	6	Bonne diversité sectorielle (aquaculture, digital, biotech, économie circulaire, génie maritime)
Taux de projets labellisés (Startup / Projet Innovant)	≥ 70 %	80 %	Qualité élevée des candidatures
Nombre de projets présélectionnés	12 - 15	14	Cohérence avec la capacité d'évaluation
Nombre de projets sélectionnés	6	6	Objectif atteint
Délai moyen de sélection (appel → décision finale)	≤ 3 semaines	22 jours	Processus fluide et maîtrisé
Nombre de membres du jury mobilisés	≥ 5	6	Jury multi-acteurs équilibré

3.2 Dispositif d'accompagnement

L'accompagnement s'est articulé autour de trois piliers complémentaires :

a) Formations collectives

Six formations thématiques ont été organisées, couvrant :

- Proposition de valeur et segmentation client
- Étude de marché et stratégie commerciale
- Lean Startup et développement MVP
- Modélisation financière et stratégie de prix
- Techniques de prospection et négociation
- Fundraising et investor readiness

Ces formations ont été conçues de manière interactive, intégrant des cas pratiques issus de l'économie bleue algérienne.

Indicateur	Cible	Réalisé	Commentaire
Nombre de formations prévues	6	6	100 % réalisées
Taux de participation moyen des startups	≥ 90 %	95 %	Forte assiduité
Durée totale de formation	18 heures	18 heures	Conforme au planning
Nombre d'experts mobilisés	≥ 5	6	Diversité de profils (business, finance, tech, marché)
Taux de satisfaction des participants	≥ 80 %	88 %	Pertinence des contenus

b) Coaching individuel et mentorat sectoriel

Sept cycles de coaching/mentorat ont permis un accompagnement personnalisé de chaque projet :

- Diagnostic stratégique initial
- Analyse du marché et opportunités sectorielles
- Stratégie commerciale et go-to-market
- Développement et expérimentation MVP
- Structuration financière
- Préparation à la levée de fonds
- Finalisation du business plan et pitch deck

Indicateur	Cible	Réalisé	Commentaire
Nombre total de cycles de coaching	7	7	Parcours complet
Nombre total de sessions de coaching (2h)	42	42	7 sessions × 6 projets
Taux de réalisation des sessions	100 %	100 %	Aucun abandon
Nombre de coaches / mentors mobilisés	≥ 6	9	Forte mobilisation de l'écosystème
Projets ayant bénéficié d'un diagnostic stratégique complet	6	6	100 %
Projets disposant d'un pitch deck finalisé	6	6	Prêts pour investisseurs

c) Open innovation, visibilité et accès au marché

Les startups ont bénéficié de :

- Rencontres B2B/B2G et matchmaking sectoriel
- Participation au **Salon International de la Pêche et de l'Aquaculture (SIPA 2025)**
- Final Pitch Day organisé en marge de l'**African Startup Conference 2025**
- Mise en relation avec entreprises, investisseurs et institutions

Indicateur	Objectif	Résultat	Commentaire
Nombre d'entreprises / institutions rencontrées	≥ 4	10+	Forte exposition
Nombre de lettres d'intention / MoU initiés	≥ 3	6	Résultat supérieur aux attentes
Participation à salons / événements majeurs	≥ 1	2	SIPA + ASC
Startups exposées lors d'événements nationaux/internationaux	6	6	Visibilité complète

4. Résultats et impacts observés

4.1 Impacts sur les startups accompagnées

Le programme a permis des avancées significatives :

- Clarification et renforcement des propositions de valeur
- Amélioration notable des business models et stratégies commerciales
- Structuration de business plans et modèles financiers crédibles
- Meilleure préparation aux échanges avec investisseurs et partenaires industriels
- Accélération de discussions partenariales et d'opportunités open innovation

Les startups ont également gagné en maturité entrepreneuriale, en capacité de projection et en professionnalisation de leur discours.

Indicateur	Situation initiale	Situation programme post-	Évolution
Projets avec proposition de valeur clairement formalisée	2 / 6	6 / 6	+200 %
Projets avec business model structuré	3 / 6	6 / 6	+100 %
Projets prêts pour discussion investisseurs	2 / 6	6 / 6	+300 %
Projets avec plan GTM définie	1 / 6	6 / 6	+600 %

4.2 Impacts sur l'écosystème

- Renforcement des liens entre startups, institutions, entreprises et experts sectoriels
- Valorisation du rôle des startups comme leviers d'innovation dans l'économie bleue

- Expérimentation réussie d'un format d'incubation sectorielle ciblée
- Mise en visibilité nationale et internationale des solutions algériennes innovantes

5. Retours d'expérience et enseignements clés

5.1 Retours des bénéficiaires (Startups)

1. Appréciation globale du programme



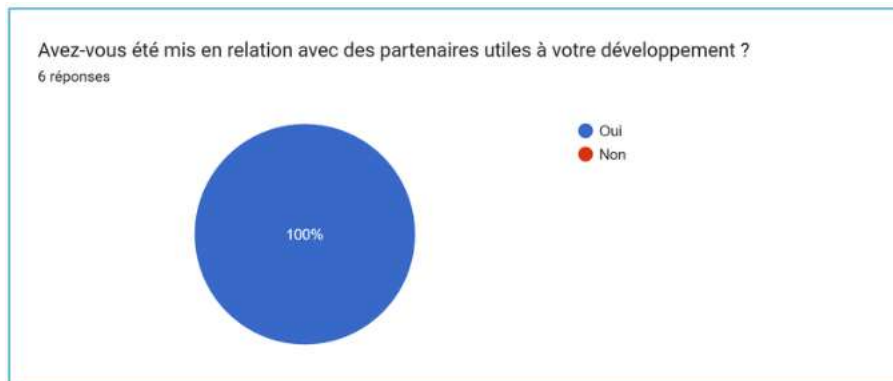
- La satisfaction globale des startups est très élevée, avec une note moyenne **de 4,8/5**. Ce résultat souligne la pertinence et l'efficacité du programme Blue2Market, qui répond aux besoins stratégiques et opérationnels des startups. La note légèrement inférieure (4/5) identifie néanmoins des opportunités d'amélioration, notamment concernant la durée du programme et le suivi post-accompagnement.

2. Atteinte des objectifs et réponse aux attentes



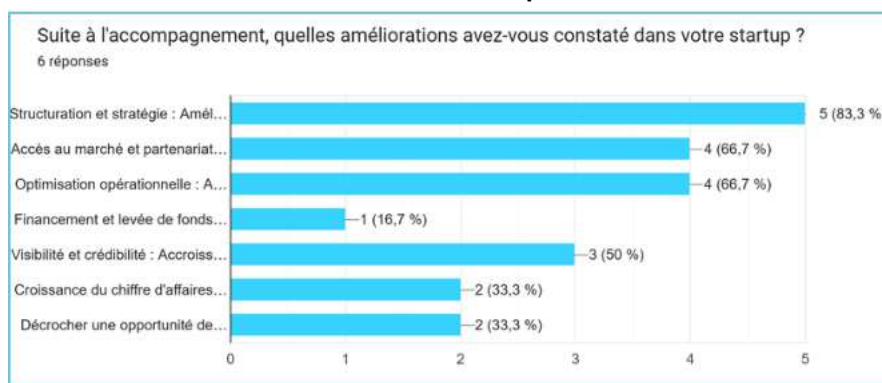
- Les startups indiquent unanimement que l'accompagnement a pleinement répondu à leurs attentes et aux objectifs fixés. Elles confirment également avoir pu transformer les enseignements reçus en plans d'action concrets, démontrant l'impact direct du programme sur leur structuration et leur prise de décision.

3. Mise en relation et ouverture de nouvelles opportunités



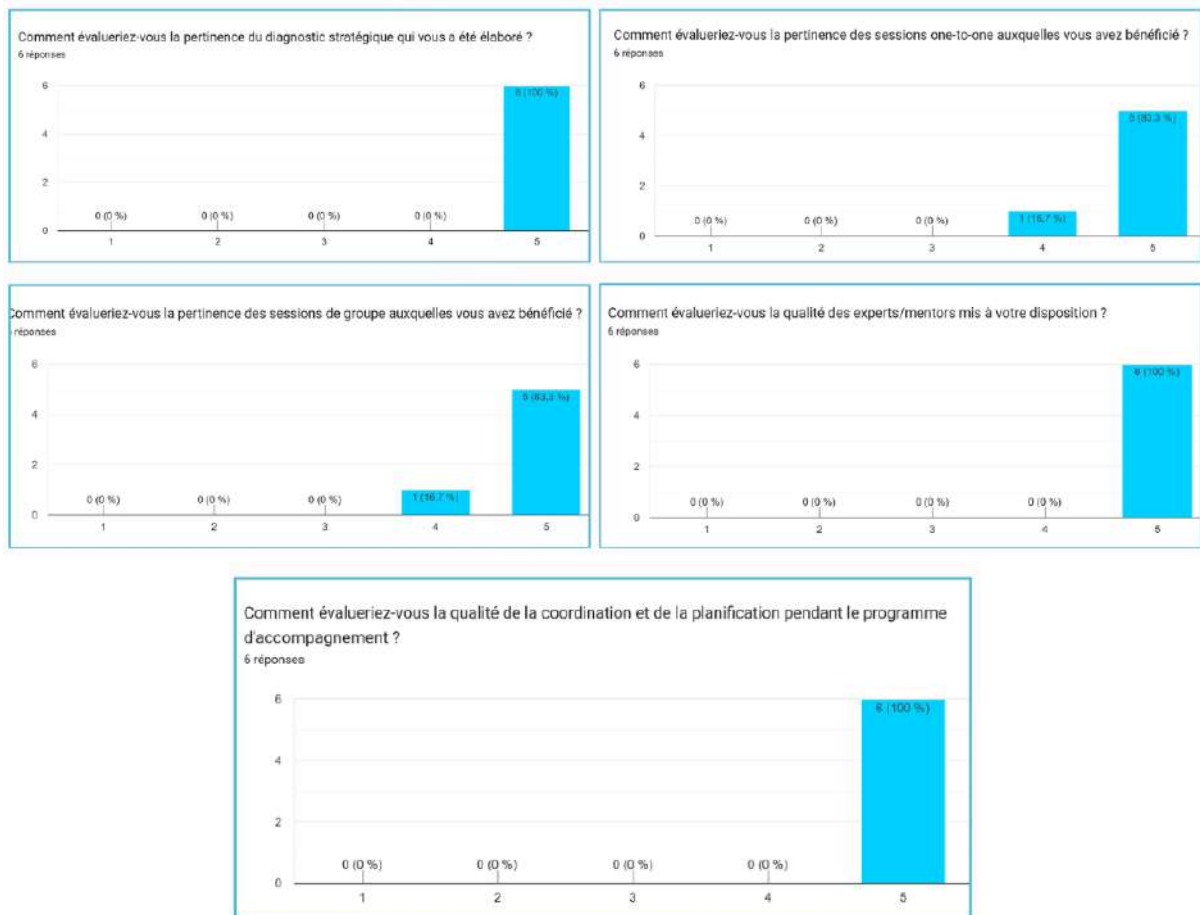
- L'ensemble des startups déclare avoir été mises en relation avec des partenaires pertinents, confirmant le rôle de Blue2Market comme catalyseur de connexions stratégiques au sein de l'écosystème de l'économie bleue.

4. Création de valeur et impacts concrets



- Les principaux impacts observés concernent la structuration stratégique, l'amélioration des business models, l'accès au marché, le développement de partenariats, l'optimisation des processus internes et le renforcement de la visibilité et de la crédibilité des projets. Certaines startups soulignent également des avancées en matière de financement et de croissance.

5. Excellence de l'accompagnement et des intervenants



- L'ensemble des composantes de l'accompagnement (diagnostic stratégique, sessions collectives, accompagnement individualisé, qualité des experts et coordination) ont été évaluées à des niveaux très élevés, atteignant 5/5 pour la majorité des critères. Ces résultats traduisent une forte valeur ajoutée méthodologique et humaine du programme.

6. Bonnes pratiques identifiées

L'analyse croisée des retours des startups bénéficiaires, des experts mobilisés et de l'équipe de coordination permet d'identifier un ensemble de bonnes pratiques structurantes, qui constituent des leviers clés de réussite du programme Blue2Market et des fondations solides pour son déploiement à l'échelle nationale.

a) Une sélection rigoureuse fondée sur la maturité réelle des projets

L'une des forces majeures du programme réside dans son processus de sélection exigeant, basé non seulement sur l'innovation intrinsèque des solutions, mais surtout sur la maturité opérationnelle, la capacité d'exécution et le potentiel réel d'accès au marché des projets.

Cette approche a permis :

- D'intégrer des startups disposant déjà de bases techniques solides (MVP, premiers clients, preuves de concept),
- D'optimiser l'impact de l'accompagnement en se concentrant sur des projets capables d'absorber rapidement les contenus stratégiques,
- D'éviter un accompagnement trop amont, peu compatible avec un programme orienté **Go-To-Market**.

Enseignement clé : pour des programmes sectoriels à forte intensité économique comme l'économie bleue, la maturité réelle du projet est un facteur déterminant de performance.

b) Une combinaison équilibrée entre formation collective et coaching individuel

Le modèle pédagogique de Blue2Market repose sur un équilibre fin entre temps collectifs structurants et accompagnement individualisé approfondi.

- Les **formations collectives** ont permis de poser un socle commun (marché, proposition de valeur, stratégie commerciale, financement),
- Les **sessions de coaching individuel** ont offert un espace de travail sur mesure, directement aligné avec les enjeux spécifiques de chaque startup.

Les startups soulignent que cette articulation a facilité :

- La traduction immédiate des apprentissages en décisions opérationnelles,
- L'appropriation concrète des outils,
- La montée en maturité rapide des équipes fondatrices.

Bonne pratique transférable : maintenir un ratio élevé de coaching individualisé dans tout programme visant l'accès au marché.

c) Une exposition directe des startups à des contextes business réels

Contrairement à des programmes purement académiques, Blue2Market a placé les startups **au cœur de situations économiques réelles**, via :

- Des rencontres B2B et B2G,
- Des échanges directs avec des entreprises, institutions et investisseurs,
- Des opportunités de discussion autour de cas d'usage concrets, de partenariats et de projets pilotes.

Cette immersion a renforcé :

- La crédibilité des startups,
- Leur compréhension fine des attentes du marché,
- Leur capacité à ajuster leur discours et leur offre.

Facteur différenciant majeur : l'ancrage terrain du programme, plébiscité par les bénéficiaires.

d) Une mobilisation d'experts sectoriels ancrés dans les réalités terrain

La qualité de l'accompagnement a été fortement corrélée à la pertinence des profils d'experts mobilisés, combinant :

- Expertise technique sectorielle (pêche, aquaculture, biotechnologies, ingénierie maritime),
- Expérience entrepreneuriale et business,
- Connaissance du contexte réglementaire et institutionnel algérien et méditerranéen.

Cette approche a permis d'éviter des recommandations théoriques déconnectées du terrain et d'apporter des conseils directement actionnables.

Bonne pratique clé : privilégier des experts hybrides (technique + business + terrain) dans les programmes sectoriels.

e) Une approche open innovation favorisant des partenariats concrets

Blue2Market s'est distingué par une **logique d'open innovation orientée résultats**, visant explicitement :

- La mise en relation startups–entreprises,
- L'exploration de partenariats industriels ou commerciaux,
- L'identification d'opportunités de tests, de POC ou de déploiement.

Les startups confirment que cette approche a permis d'ouvrir des perspectives de collaboration concrètes, au-delà du cadre strict du programme.

Enseignement stratégique : l'open innovation est un levier central pour l'économie bleue, à condition d'être structurée et orientée vers des cas d'usage précis.

f) Une valorisation forte via des événements de référence (SIPA & African Startup Conference)

La participation structurée à deux événements majeurs – **le Salon International de la Pêche et de l'Aquaculture (SIPA)** et **l'African Startup Conference** – a constitué un puissant levier de visibilité et de crédibilité pour les startups accompagnées.

Ces temps forts ont permis :

- Une exposition nationale et internationale ciblée,
- Des rencontres à forte valeur ajoutée,
- Une reconnaissance institutionnelle du travail accompli par les startups.

Bonne pratique stratégique : intégrer systématiquement des événements de référence comme accélérateurs de visibilité et d'opportunités business.

Synthèse des bonnes pratiques transférables

En synthèse, le pilote Blue2Market démontre qu'un programme sectoriel performant repose sur :

- Une sélection exigeante,
- Un accompagnement hybride et intensif,
- Une immersion marché réelle,
- Des experts de terrain,
- Une logique d'open innovation orientée partenariats,
- Et une forte valorisation des startups via des plateformes de référence.

Ces bonnes pratiques constituent un socle robuste et éprouvé, directement transférable et adaptable pour un déploiement national à partir de 2026.

7. Recommandations pour un déploiement national (2026)

À l'issue de cette phase pilote, le programme Blue2Market a démontré sa pertinence, son impact et sa capacité à répondre à un besoin structurel de l'écosystème entrepreneurial algérien : accompagner des startups de l'économie bleue vers le marché, les partenariats industriels et le financement. Les enseignements tirés permettent aujourd'hui de formuler des recommandations opérationnelles et stratégiques en vue d'un déploiement national structuré dès 2026, en cohérence avec la Stratégie Nationale pour l'Économie Bleue (SNEB 2030) et les politiques publiques de soutien à l'innovation.

Indicateur	Résultat
Modèle d'incubation sectorielle testé	Oui
Méthodologies documentées (sélection, coaching, pitch)	Oui
Bonnes pratiques identifiées	Oui
Modèle répliquable pour déploiement national 2026	Oui
Intérêt des institutions pour pérennisation	Élevé

7.1 Structuration du modèle Blue2Market

Il est recommandé de pérenniser Blue2Market comme programme national sectoriel de référence dédié au Go-To-Market et à l'accélération des startups de l'économie bleue. Contrairement aux dispositifs généralistes d'incubation, Blue2Market a vocation à se positionner comme une brique aval du continuum d'accompagnement, intervenant après les phases d'idéation et de prototypage.

Le modèle devrait être structuré autour de parcours différenciés selon le niveau de maturité des startups :

- Un parcours pré-marché, destiné aux projets disposant d'un MVP fonctionnel mais nécessitant une structuration commerciale, financière et réglementaire ;
- Un parcours scaling, destiné aux startups déjà actives sur le marché, cherchant à accélérer leur croissance, structurer des partenariats industriels ou préparer une levée de fonds.

La durée du programme constitue un facteur clé de succès. Il est fortement recommandé de rallonger la durée d'accompagnement à un minimum de 4 à 5 mois, permettant :

- Une meilleure assimilation des contenus stratégiques,
- Un accompagnement plus approfondi des cycles de vente,
- Une préparation plus robuste à la levée de fonds et aux partenariats structurants,
- L'intégration de phases de test terrain et de retours marché.

Cette structuration renforcerait l'impact réel du programme sur la trajectoire des startups accompagnées

7.2 Gouvernance et partenariats stratégiques

Le déploiement national de Blue2Market nécessite une gouvernance multi-acteurs renforcée, reposant sur une coordination claire entre :

- Le Programme Économie Bleue,
- Les ministères de tutelle (Agriculture, Pêche et Aquaculture / Économie de la Connaissance, Startups et Micro-entreprises),
- Les mécanismes nationaux de financement et d'investissement (notamment Algerian Startup Fund – ASF ; NESDA),
- les agences et établissements publics techniques.

Il est recommandé de formaliser un cadre de gouvernance du programme, précisant :

- Les rôles et responsabilités de chaque partie,
- Les mécanismes de prise de décision,
- Les modalités de validation des cohortes et des orientations stratégiques.

Par ailleurs, la phase pilote a démontré l'importance cruciale des partenariats avec les entreprises, industriels et investisseurs. Pour 2026, il est recommandé de :

- Structurer un réseau de partenaires "venture clients" prêts à tester, expérimenter ou intégrer des solutions portées par les startups ;
- Formaliser des partenariats avec des fonds d'investissement, banques et dispositifs publics, afin de fluidifier l'accès au financement post-programme ;
- Intégrer davantage les clusters, chambres professionnelles et acteurs sectoriels dans la dynamique du programme

7.3 Financement et montée en échelle

Afin d'amplifier l'impact de Blue2Market, il est recommandé de prévoir un budget dédié à l'activation marché des startups accompagnées, en complément de l'accompagnement non financier. Ce budget pourrait couvrir, de manière ciblée et conditionnée :

- Des actions de marketing et communication (branding, supports commerciaux, visibilité),
- L'accès à des outils digitaux dédiés à la croissance (CRM, outils d'analyse, plateformes commerciales),
- Des coûts liés à l'expérimentation terrain ou à des pilotes industriels.

En parallèle, une dimension internationale renforcée est fortement recommandée. L'économie bleue étant par nature transfrontalière, Blue2Market gagnerait à intégrer :

- Des actions de matchmaking régional méditerranéen et africain,
- La participation des startups à des salons et événements internationaux spécialisés,

- Des voyages d'immersion et learning expeditions auprès d'écosystèmes de référence (Italie, Espagne, France, Tunisie, Grèce, etc.).

Cette ouverture internationale renforcerait la compétitivité des startups algériennes et leur capacité à se positionner comme champions régionaux de l'économie bleue.

7.4 Post-accompagnement et pérennisation de l'impact

L'expérience du pilote met en évidence la nécessité d'un accompagnement post-programme, afin d'éviter les ruptures brutales après la phase d'accélération. Il est recommandé de mettre en place :

- Un suivi post-incubation de 2 à 3 mois, axé sur la concrétisation des opportunités identifiées (partenariats, contrats, financement),
- Des points de suivi réguliers pour mesurer la traction commerciale et opérationnelle.

Par ailleurs, la création d'une communauté Blue2Market Alumni constitue un levier stratégique majeur. Cette communauté permettrait :

- De maintenir un lien durable entre les startups accompagnées,
- De favoriser le partage d'expériences et l'entraide,
- De mobiliser les alumni comme ambassadeurs du programme,
- D'impliquer les startups matures dans le mentorat des futures cohortes.

8. Conclusion

La phase pilote du programme Blue2Market a confirmé la pertinence stratégique, la faisabilité opérationnelle et l'impact concret d'un dispositif d'incubation sectorielle spécifiquement dédié à l'économie bleue en Algérie. En concentrant l'accompagnement sur les enjeux d'accès au marché, de structuration business, de partenariats et de financement, le programme a permis de faire émerger une cohorte de startups et de projets innovants mieux structurés, plus crédibles et davantage connectés aux réalités économiques et industrielles du secteur maritime et côtier.

Au-delà des résultats individuels obtenus par les startups accompagnées, cette phase pilote a joué un rôle structurant pour l'écosystème, en renforçant les liens entre entrepreneurs, institutions publiques, experts sectoriels, investisseurs et acteurs économiques. Elle a également permis de tester et d'affiner des méthodologies d'accompagnement adaptées aux spécificités techniques, réglementaires et capitalistiques de l'économie bleue, souvent insuffisamment prises en compte dans les dispositifs généralistes.

La capitalisation des enseignements issus de ce pilote constitue aujourd'hui une base robuste et crédible pour le déploiement d'un programme national Blue2Market, aligné avec la Stratégie Nationale pour l'Économie Bleue (SNEB 2030) et les politiques publiques de soutien à l'innovation et à l'entrepreneuriat. Un tel programme est en mesure de contribuer durablement à la diversification de l'économie nationale, à la création d'emplois qualifiés dans les zones littorales, à la modernisation des filières pêche, aquaculture et maritimes, ainsi qu'à la valorisation durable des ressources marines algériennes.

En s'inscrivant dans une logique de continuité, de montée en échelle et de coopération multi-acteurs, Blue2Market a vocation à devenir un levier structurant de l'innovation bleue en Algérie, capable de faire



émerger des startups compétitives à l'échelle nationale et régionale, et de positionner l'Algérie comme un acteur de référence de l'économie bleue innovante en Méditerranée et en Afrique.

En pièces jointes de ce rapport :

- L.1 Note méthodologique du programme
- L.2 PV de sélection et mobilisation des porteurs de projets, startups
- L.3 Contrats d'accompagnement des porteurs de projets, startups.
- L.4 Rapport intermédiaire de l'accompagnement intensif.