

L'entrepreneuriat Digital Au Service Du Developpement De L'artisanat Algerien(Cas De La Plateforme Etniz)

ريادة الأعمال الرقمية في خدمة تطوير الحرف الجزائرية (حالة منصة ETNIZ)

Tekfi Saliha

Université de Sidi Bel Abbas-Laboratoire management des entreprises
(ALGERIE)

Date de réception: 30/08/2023; Date de révision: 27/09/2023; Date d'acceptation : 04/01/2024

Résumé :

L'objectif de cet article est de déterminer le rôle de l'entrepreneuriat digital dans le développement de l'artisanat en Algérie. L'étude s'appuie sur la méthode descriptive, en présentant l'exemple de la start-up digital ETNIZ et son apport à l'artisanat algérien.

La plateforme Etniz citée dans cette étude, montre que les plateformes de vente d'artisanat en ligne jouent un rôle très puissant dans le développement de l'artisanat algérien, et cela dans la mesure où elles procurent aux artisans les avantages suivants : mettre en visibilité leurs produits auprès d'un nombre illimité de clients, bénéficier de coûts réduits car les frais payés sont généralement constitués d'une commission imposée sur les ventes réalisés, la création d'une boutique en ligne personnalisée, traitement équitable de tous les artisans ce qui leur donne les mêmes chances de vendre.

Mots-clés : Entrepreneuriat digital ; Artisanat ; ETNIZ.

Codes de classification Jel : M13 ; L2.26

Abstract:

This article aims to determine the role of digital entrepreneurship in the development of Algerian crafts. The study used the descriptive method, by presenting the example of the digital start-up ETNIZ and its contribution to promote Algerian crafts.

The Etniz platform cited in this study shows that online craft sales platforms play a very powerful role in the development of Algerian crafts, and this insofar as they provide craftsmen with the following advantages: make visible their products to an unlimited number of customers, benefit from reduced costs because the fees paid are generally made up of a

¹ Tekfi saliha, e-mail:teksali82@hotmail.com

commission imposed on the sales made, the creation of a personalized online store, fair treatment of all artisans, which give them the same chance to sell.

Keywords: Digital entrepreneurship; Craftsmanship; ETNIZ.

Jel Classification Codes : M13 ; L2.26

I- Introduction :

De nos jours, plusieurs consommateurs dans le monde se retournent vers l'acquisition des produits artisanaux, et cela dans le cadre de la recherche de produits simples, naturels réalisés sur la base de matériaux naturels ou recyclés, et originaux qui n'existent pas sur le grand marché¹.

Suite à cette importance dévolue aux produits artisanaux, un nombre de plus en plus élevé de personnes créateurs se lancent dans le domaine de l'artisanat, afin de transformer leurs idées créatives et imaginaires en des produits personnalisés et uniques.

Néanmoins, les artisans et principalement ceux spécialisés dans les métiers d'art, prouvent généralement des difficultés à commercialiser leurs produits. En fait, la majorité des artisans vendent sur des foires, marchés et salons ou participent à des boutiques éphémères et peu d'entre eux disposent d'une boutique propre. De même pour les artisans qui exposent en vente leurs produits sur des sites vitrines, ils rencontrent le plus souvent certaines contraintes logistiques et font face au problème de manque de visibilité². De ce fait, le recours à une plateforme de vente d'artisanat en ligne s'avère une alternative efficace aux moyens de vente précédents, dans la mesure où elles permettent aux artisans d'acquérir une boutique en ligne pour exposer à moindre coûts leurs produits à un nombre illimité de clients.

Dans ce cadre, nous posons la problématique de recherche suivante:

Comment l'entrepreneuriat digital peut contribuer au développement de l'artisanat en Algérie?

Pour traiter cette problématique, l'étude se divise en trois (03) axes de recherche, dont le premier concerne l'entrepreneuriat digital, alors que le deuxième se focalise sur les plateformes de vente d'artisanat en ligne, enfin, le dernier axe présente le cas de la startup digital «ETNIZ».

II. Cadre conceptuel de l'entrepreneuriat digital:

L'entrepreneuriat digital est une forme d'entrepreneuriat qui a fait son apparition avec le développement de l'internet et des Technologies de l'Information et de Communication (TIC), il se définit comme « la capacité d'allouer des ressources et des compétences pour développer une activité dans le Web. C'est une poursuite des opportunités entrepreneuriales donnant naissance à des produits et services exclusivement digitaux»³.

De cette définition, il apparaît que l'entrepreneuriat digital a pour objectif de bien saisir les opportunités digitales qui s'offrent sur le Web, en développant un business en ligne par le biais des technologies d'informations et de communication⁴.

Donc, l'entrepreneuriat digital consiste à créer une entreprise sur Internet, à vendre des services ou des produits en ligne, sans avoir besoin d'investir dans des espaces physiques. Il recouvre plusieurs domaines d'activité comme : les cours en ligne, le commerce électronique, les blogs, les chaînes YouTube et les solutions technologiques en général⁵.

L'entrepreneuriat digital présente aux entrepreneurs les avantages suivants :

- **Assurer l'équilibre entre travail et vie privée:** c'est l'une des principales raisons pour lesquelles la plupart de gens décident de créer un business sur internet ;
- **Flexibilité des horaires de travail :** ce qui permet à l'entrepreneur de définir ses propres horaires de travail ;
- **Développer un business en ligne de n'importe où :** le digital entrepreneur est un métier qui utilise les nouvelles technologies numériques comme les médias sociaux, les solutions mobiles et le big data pour développer son affaire. De ce fait, l'entrepreneur digital peut lancer et gérer son business en ligne de n'importe où, avec seulement un ordinateur et une connexion internet ;
- **Vivre de sa passion :** par exemple, la passion d'une personne pour l'enseignement peut la pousser à créer et commercialiser des cours en ligne dans son domaine ;
- **Economiser sur les coûts :** créer une entreprise sur Internet implique un budget moins important comparé à la création d'une entreprise physique. Le fait est que l'entrepreneur digital n'a pas besoin de trouver des locaux pour

s'installer, d'acheter des meubles de bureau, d'aménager des espaces, etc. Il engage dès lors moins de frais.

- **Atteindre un grand nombre de personnes sur internet** : la gestion d'un business en ligne, permet à l'entrepreneur digital de toucher un plus grand nombre de personnes localement et à l'échelle mondiale, ce qui offre plusieurs opportunités commerciales à l'entrepreneur digital. Selon une enquête menée par le département de recherche de Statista en février 2021, 46 % des personnes interrogées ont déclaré passer cinq à six heures par jour sur leur Smartphone mobile. De ce fait, les clients sont plus faciles à atteindre pour les entrepreneurs, qui peuvent utiliser les médias sociaux et les plateformes de commerce mobile (m-commerce) à leur avantage⁶.

- **Formations en ligne** : l'entrepreneur digital doit posséder certaines compétences numériques et connaissances de base pour prendre des décisions stratégiques pour son business en ligne. Cependant, il existe de nombreuses ressources gratuites en ligne, des consultants ou coachs sont aussi disponibles pour aider les entrepreneurs numériques à développer leurs projets⁷.

- **La possibilité d'évoluer dans le futur** : les entrepreneurs numériques les plus performants ciblent un créneau spécifique, puis, s'ils réussissent, élargissent leurs horizons et leur échelle⁸.

Amazon en est un bon exemple, alors que ce site a ébranlé le monde de l'édition par la vente de livres sur Internet à des tarifs défiant toute concurrence, offrant la meilleure expérience possible d'un achat personnalisé sur le Web, le géant de la distribution a créé la surprise en annonçant l'ouverture en 2015 de son premier point de vente, «Amazon Books.» situé à Seattle, dans l'état de Washington⁹.

De même pour Facebook qui au début de son apparition a ciblé un créneau spécifique, celui des étudiants d'âge universitaire à Harvard, puis les étudiants des collèges de l'Ivy League. Peu de temps après, il s'est ouvert à un marché américain et canadien plus large. Aujourd'hui, la plate-forme est utilisée à l'échelle mondiale¹⁰.

Bien que l'entrepreneuriat digital soit une activité très rentable, elle nécessite de la part de l'entrepreneur la maîtrise de nombreuses compétences digitales, qui se présentent comme suit :

- Le Webmarketing qui permet aux entrepreneurs numériques de promouvoir leurs activités sur le web afin d'avoir plus de visibilité ;
- Le Webdesign qui permet à l'entrepreneur numérique de concevoir un site web irrésistible en matière de graphiques, de couleurs, d'animations, d'illustrations et d'organisation ;
- Savoir gérer la visibilité sur les réseaux sociaux, afin de bâtir une communauté, d'attirer de nouveaux clients, et surtout les fidéliser en installant une bonne relation de confiance ;
- La créativité est indispensable pour se démarquer de la concurrence. Aujourd'hui, il existe un nombre important de startups digitales. De ce fait, il faut trouver de bonnes idées d'entreprises pour se démarquer et attirer l'attention des consommateurs ;
- La stratégie d'entreprise qui permet à l'entrepreneur de prévenir ou d'anticiper certaines situations dans un environnement digital qui est en constante évolution ;
- Le copywriting est l'art de vendre avec les mots. Cette compétence est primordiale pour l'entrepreneur digital. D'après les plus grands spécialistes du web, il s'agit de la compétence la plus importante qu'un web entrepreneur devrait maîtriser, et cela dans la mesure où elle influe soit positivement ou négativement les ventes d'une startup digitale¹¹. Outre les compétences précédentes, le digital entrepreneur pour maximiser les chances de succès de son projet doit maîtriser certains outils spécifiques à internet à savoir :
 - Les outils de positionnement et de référencement, comme : le SEM (search engine marketing) et le SEO (search engine optimization) permettant à l'entrepreneur digital de développer sa visibilité sur les moteurs de recherche ;
 - Les outils KPI (Key Performance Indicators) pour mesurer la performance du projet digital, en utilisant des indicateurs comme : le nombre de clics, la publicité au clic, l'achat en lui-même du produit ou service, etc.¹² ;
 - Les outils de data/web-mining comme : Tanagra Logiciel, Statistica, les modèles Rolap et Olap, etc., qui sont utiles pour retrouver les toutes petites parcelles de clients homogènes et qui vont permettre la gestion de la relation client¹³.

III. Les plateformes de vente d'artisanat en ligne : définition, avantages et inconvénients

Une plateforme de vente d'artisanat en ligne est un site de e-commerce sur lequel un grand nombre d'artisans proposent leurs produits aux clients. Donc, elle joue le rôle d'intermédiaire entre les artisans et les acheteurs¹⁴, qui peuvent trouver dans ces plateformes tout un univers d'objets, de créations faits mains et d'accessoires vintages uniques.

Ce type de plateforme peut être considéré comme un centre d'achat virtuel. Cependant, à la différence d'un centre d'achats physique, où les clients doivent visiter les boutiques une à une pour trouver le produit qui leur convient, les clients dans une plateforme de vente d'artisanat en ligne peuvent faire des recherches de produits par mots-clefs, ce qui facilite la comparaison des prix et des vendeurs¹⁵.

Par ailleurs, le fonctionnement d'une plateforme de vente d'artisanat en ligne est relativement simple, car elle dispose de sa propre interface qui permet à l'artisan d'administrer ses produits sur le site, avec certaines automatisations possibles comme l'import de catalogue produits et l'interfaçage avec sa propre boutique. Autrement dit, une fois les artisans intègrent leur catalogue produit sur la plateforme de vente d'artisanat en ligne, cette dernière se charge de l'acquisition de trafic et de la gestion de la transaction¹⁶.

En fait, une plateforme de vente d'artisanat en ligne permet aux artisans de bénéficier de plusieurs avantages, dont les plus importants se présentent comme tels¹⁷ :

- **Forte Visibilité:** l'avantage principal de vendre sur une plateforme d'artisanat en ligne est de tirer profit de la puissance de son trafic, qui garantit aux artisans de mettre en visibilité leurs produits auprès d'un nombre illimité de clients, qu'il leur faudrait des années pour obtenir.
- **Garantie des Paiements :** les plateformes de vente d'artisanat en ligne se portent le plus souvent responsables des paiements aux vendeurs. De ce fait, le préjudice d'une éventuelle fraude est à leur charge.
- **Faibles investissements de départ :** la présence des artisans sur les plateformes de vente d'artisanat en ligne ne nécessite pas d'investissements en marketing et communication pour l'acquisition de trafic¹⁸. Cependant, les

frais payés par les artisans sont généralement les mêmes pour toutes les plateformes de vente d'artisanat en ligne, et sont constitués d'un abonnement mensuel et d'une commission¹⁹.

- **La création d'une boutique en ligne personnalisée** : chaque artisan aura sa propre page qu'il pourra personnaliser selon son choix avec ses propres images et ses propres mots pour décrire ses produits. Par exemple, dans la plateforme de vente d'artisanat en ligne **A little market**, il est possible pour l'artisan de personnaliser son propre magasin en ligne et de dicter les règlements de sa boutique. De même, des photos sur les produits de l'artisan peuvent être mises en ligne²⁰.

- **Egalité de traitement des vendeurs** : la plupart des plateformes de vente d'artisanat en ligne ont un design spécialement conçu pour faciliter la navigation des visiteurs parmi les différentes offres de produits. Donc, tous les artisans sont traités de manière équitable et ont les mêmes chances de vendre²¹.

De ces avantages, il apparaît clairement que les bonnes raisons pour vendre sur les plateformes de vente d'artisanat en ligne sont très nombreuses, mais il peut y avoir certaines limites qu'il est nécessaire de connaître et qui se présentent comme suit :

- Le paiement de frais et d'une commission sur chaque vente variant de 5 à 20 %, selon la plateforme de vente d'artisanat en ligne. A titre d'exemple, la commission retenue par la plateforme HandMade Amazon est de 12%, ce pourcentage prend en compte la gestion des paiements, le marketing, et la protection contre la fraude²²;

- La difficulté de fidéliser le client, car ce dernier n'est pas le client de l'artisan, mais celui de la plateforme qui l'héberge et qui gère la relation client. De ce fait, l'artisan a peu de moyens d'entrer en interaction avec lui et de le fidéliser ;

- Une mise en concurrence avec d'autres artisans et l'obligation d'aligner ses prix avec eux, ce qui réduit les marges²³;

- L'importance des avis clients dans l'évaluation des artisans. Cependant, lorsqu'un client mécontent laisse un commentaire négatif sur la plateforme de vente en ligne, la note de l'artisan concerné par ce commentaire est dégradée avec l'imposition de quelques sanctions, comme : moins de

visibilité dans les recherches, des produits enlevés de la plateforme ou même le paiement de frais supplémentaires²⁴. Dans ce cadre, s'inscrit l'exemple de la plateforme Handmade Amazon qui impose des standards élevés en termes de satisfaction client et les artisans risquent une exclusion en cas de non-respect de ces règles²⁵.

- La gestion du stock est certainement le point le plus délicat, car il est souvent nécessaire pour les artisans de mettre en place un stock dédié à la plateforme de vente en ligne pour éviter les ruptures qui peuvent rapidement pénaliser leur visibilité et notation sur la plateforme²⁶.

IV– Cas de la plateforme ETNIZ :

Lancée en 2016 par un couple algérien, **Etniz.net** est la première e-boutique artisanale en Algérie, destinée à la vente des objets d'art et d'artisanat algérien et maghrébin. Selon la co-fondatrice du site, «Etniz» fait référence à «ethnique», c'est-à-dire tout ce qui est en rapport avec l'art et la culture ethniques, pour englober les différentes cultures qui s'illustrent dans les différents styles artisanaux²⁷.

Etniz souhaite faire perdurer les techniques de travail ancestrales et soutenir les petites entreprises artisanales algériennes dans la commercialisation et la promotion de leur art qui mêle tradition et modernité tout en regardant vers l'avenir²⁸.

Par ailleurs, la plateforme algérienne présente aux clients les avantages suivants :

- Garantir aux clients des produits artisanaux durables élaborés essentiellement à partir de matériaux naturels et selon des techniques traditionnelles des anciens. En fait, **Etniz** élabore ses partenariats commerciaux avec des artisans passionnés et talentueux, sélectionnés d'une façon très rigoureuse.

- offrir un large choix de produits artisanaux issus des quatre coins de l'Algérie, pour se faire plaisir ou offrir un cadeau.

- la mise en place d'un «service client» via email et téléphone, qui permet aux clients de s'informer sur des produits désirés ne figurant pas sur la plateforme. Les responsables du site traiteront la requête, après recherche menée auprès des artisans partenaires.

- Etniz propose à ses clients de payer leurs achats en espèce, à la réception de leur commande ou à distance par le biais des cartes de paiement.

En fait, Etniz fait recours au service de livraison qui recouvre 40 wilayas algériennes. Les commandes sont livrées dans un délai de 4 à 10 jours ouvrables. Quant aux frais de transport, ils sont calculés selon un barème dépendant de la wilaya de livraison choisie²⁹.

- Etniz s'engage à reprendre les produits dans un délai de 03 jours s'ils ne correspondent pas à la commande des clients, s'ils présentent des vices de fabrication ou s'ils ont été endommagés par le transport³⁰.

Actuellement, la plateforme Etniz offre à ses clients la vente en ligne de 120 accessoires, 58 produits de beauté, 77 produits liés à la décoration des maisons et 13 terroirs³¹.

La catégorie d'Accessoires, regroupe huit sous catégories de produits : des accessoires pour Homme, papeterie et accessoires de bureau ; sacs et couffins, bagues, boucles d'oreilles, bracelets et manchettes, colliers, pochettes et portefeuilles.

Quant à la catégorie Beauté, elle regroupe dix sous catégories de produits : argiles, cire chaude, coffrets, crèmes, déodorants, eaux, gommages et masques, huiles et sérums, savons et sels de bain.

Pour ce qui est de la catégorie Maison, elle regroupe cinq sous catégories de produits : art de la table, bougies et Senteurs, déco et rangements, luminaires, tapis et linge de maison.

Chaque produit exposé en vente dans la plateforme est accompagné d'une photo, de son prix, du nom de l'artisan qui l'a conçu, et de conseils pour l'entretenir ou pour mieux s'en servir.

Par ailleurs, la plateforme Etniz regroupe 22 partenaires qui se présentent comme suit³²:

* **Fany créations** : fabrication de bracelets, de boucles d'oreilles et de colliers;

* **Bodo créations** : spécialisé dans les bracelets Bodo, les portes cartes de visite en cuir, les Mugs, les Bodo Bags et tote Bag Bodo;

* **Artisans d'Algérie** : spécialisé dans le couscous vert de Timimoune, les tapis et les plateaux ronds (tbiga) ;

- * **Ma signature** : spécialisé dans les coffrets soin de visage, les cires chaudes, gommage pour corps et visage, sérum pour cheveux, huile d'argan, huile de Figue de Barbarie, huile d'amande douce, huile de Ricin, huile de Camomille, huile de Romarin, eau de Géranium, eau de Romarin, Argile Jaune, Argile Rouge, Argile Verte et duo de savons naturels;
- * **Namira handmade soap**: la fabrication de plusieurs types de savons naturels et d'eaux pour la cosmétique;
- * **Wild leaf design** : la fabrication de bagues, de boucles d'oreilles et de colliers en argent;
- * **Éclat de verre** : spécialisé dans la peinture des verres;
- * **Artisans du monde** : spécialisé dans les bracelets, les colliers, les sautoirs, les corbeilles africaines, les ramequins en Bois Brut, et les ramequins en Bois gravé ;
- * **Cosmetiks Naturals** : la fabrication des produits cosmétiques comme : huile de noyaux d'abricot, déodorant aux agrumes, sels de bain à la lavande, crème miel et eau de rose, etc. ;
- * **Lustre Arabesque Algérie** : la fabrication des lustres ;
- * **Dar Kasentina** : la fabrication des boîtes et plateaux de djouzia ;
- * **Plexihouse design** : propose une large gamme de plateaux et sous-verre en plexiglas gravés aux motifs mauresques. ;
- * **Ma Box** : Concepteurs de coffrets et assortiment;
- * **Nawel Dib Créations** : la fabrication de bijoux, sacs couffins, pochettes et coussins avec une touche algériennes, africaine ou tibétaine. ;
- * **Ateliers Boudechicha Dinanderie de Constantine** : spécialisé dans la fabrication de plateaux en cuivre constantinois ;
- * **Pantaroual** : la fabrication de sacs en Jute et pochettes ethniques ;
- * **Bijouterie l'Adorée** : la fabrication de Bagues Kabyles;
- * **Sid'Cheikh** : spécialisé dans la fabrication de Halwa Turk artisanale ;
- * **Atelier Boussalem** : la fabrication d'ensembles de boîtes en céramique;
- * **Souçon d'Art** : un atelier d'art, de création et de céramique où toutes les productions sont possibles et permises ;
- * **El matar** : artisan maroquinier depuis 1989. Ses créations sont une ode à l'iconographie berbère et touareg. Il travaille son cuir avec des techniques

variées et peu communes : à la façon du dinandier, au poinçon et à la pointe sèche ;

En fait, la plateforme Etniz permet à ses utilisateurs de filtrer la recherche selon :

* le prix du produit qui peut varier de 800 à 2 200 DA pour les accessoires, de 3 500 à 6 200 DA pour les vêtements, de 700 jusqu'à 24 000 DA pour les produits maison, 1 700 à 2 000 pour des produits du terroir, et de 1 500 à 10 000 DA pour des produits de beauté «authentiques et bio»³³ ;

* le style du produit qui peut être africain, classique, ethnique chic, kabyle ou touareg ;

* Matière de fabrication du produit : alliage argent, argent, bois, céramique, corail, coton, cuir, cuivre, émail, nacre, os, papier, perles de culture, pierres naturelles, pierres semi précieuses, résine, tissus et verre.³⁴

D'après la co-fondatrice de la plateforme, les produits les plus vendus jusqu'à maintenant relèvent de la rubrique «accessoires» qui comporte les bijoux³⁵.

V- Conclusion :

A la fin de cette étude, nous retenons que l'intégration des outils numériques dans le l'artisanat algérien, s'avère très indispensable pour le développement de ce secteur, qui représente une véritable source de diversification et de croissance économique pour le pays.

Par ailleurs, l'exemple de la plateforme « Etniz », cité dans cette étude nous permet de conclure que la création des plateformes de vente d'artisanat en ligne est un moyen très efficace pour les artisans algériens souhaitant promouvoir la vente de leurs produits aux niveaux national et international.

En fait, cette plateforme joue un rôle très puissant dans le développement de l'artisanat algérien, et cela dans la mesure où elle procure aux artisans les avantages suivants : mettre en visibilité leurs produits auprès d'un nombre illimité de clients, bénéficier de coûts réduits car les frais payés sont généralement constitués d'une commission imposée sur les ventes réalisés, la création d'une boutique en ligne personnalisée , traitement équitable de tous les artisans ce qui leurs donnent les mêmes chances de vendre.

Références:

- 1 : ateliers.com, (2019), Quelle plateforme choisir pour vendre ses créations fait main ?, <https://www.1001-ateliers.com/blog/quelle-plateforme-choisir-pour-vendre-ses-creations-fait-main#>
- 2: Isabelle Flayeux,(2015), Enquête sur les places de marché, <https://www.lemondedesartisans.fr/actualites/enquete-sur-les-places-de-marche>
- 3 : Zizi Majda Hana, Benkamla Mohammed Abdelaziz, (2021), L'entrepreneuriat digital : un stimulant de la croissance économique en Algérie, cas de recrutement emploi tic / emploi Partner, Journal of Contemporary Business and Economic Studies Vol.(40) No.(2), Université Ibn Khaldoun de Tiaret, <https://www.asjp.cerist.dz/en/downArticle/617/4/2/160048>
- 4 : Donfack Jully, (2022), 8 avantages de l'entrepreneuriat digital et comment en profiter, <https://www.skills-motion.com/avantages-entrepreneuriat-digital>
- 5 : hotmart.com, (2022), Digital Entrepreneurship: all you need to know to start an online business in 2022, <https://hotmart.com/en/blog/digital-entrepreneurship>
- letemps.ch, (2015), Amazon Books ou le monde à l'envers, <https://www.letemps.ch/societe/amazon-books-monde-lenvers>
- 6 :_adobe.com, (2022), The rise of digital entrepreneurship: Tips for how to start a business online, <https://www.adobe.com/acrobat/resources/digital-entrepreneurship-starting-a-business-online.html>
- 7: Donfack Jully, (2022), op.cit.
- 8 : Esei.com, (2022), What Makes a Successful Digital Entrepreneur?, <https://www-eseibusinessschool-com.translate.google/what-makes-a-successful-digital-entrepreneur/?>
- 9 letemps.ch, (2015), Amazon Books ou le monde à l'envers, <https://www.letemps.ch/societe/amazon-books-monde-lenvers>
- 10 : Esei.com, op.cit
- 11 : blemama.com, (2021), Top 10 des compétences pour web entrepreneurs, <https://blog.blemama.com/competences-pour-web-entrepreneurs/>
- 12 : Bouhadi Hanane, El wazani Youssef, Souaf Malika, (2018), Entrepreneuriat digital, PNMR Review , Vol 3.1, Maroc, <https://revue-rimms.org/wp-content/uploads/2019/08/ARTICLE-1-AZDIMOUSSA-DIGITAL.pdf>
- 13 : Maalaoui Adnane, (2012), Le digital entrepreneuriat et digital entrepreneur : challenges, outils et perspectives, [lesechos.fr, http://archives.lesechos.fr/archives/cercle/2012/11/23/cercle_59571.htm](http://archives.lesechos.fr/archives/cercle/2012/11/23/cercle_59571.htm)
- 14 : Bastien bonnard, (2019), Marketplace : les avantages et inconvénients pour la vente en ligne, <https://bastienbonnard.com/marketplace-avantages-et-inconvenients-pour-la-vente-en-ligne>
- 15 : Latranchee.com, (2019), 6 marketplaces en ligne à utiliser pour augmenter ses ventes, <https://www.latranchee.com/6-marketplaces-ou-vendre-nos-produits-en-ligne/>

- 16 : pullseo.com, (2013), 8 raisons (et limites) d'utiliser les marketplaces dans votre mix e-marketing, <http://www.pullseo.com/les-marketplaces/>
- 17 : Julien buhagiar, (2018), 15 Avantages et Limites de Vendre sur les Marketplaces, <https://julienbuh.com/avantages-limites-vendre-marketplaces>
- 18 : Francenum, (2018), Avantages et inconvénients de l'utilisation d'une place de marché en ligne, <https://www.francenum.gouv.fr/comprendre-le-numerique/marketplace-modus-operandi>
- 19 : sellermania.com, (2019), Les commissions par marketplaces, <https://www.sellermania.com/blog/marketplaces/les-commissions-par-marketplace/>
- 20 : ateliers.com, op.cit.
- 21 : Geoffray Sylvain, (2013), Marketplaces : bien comprendre les avantages et les inconvénients pour réussir, <https://blog.lengow.com/fr/marketplaces-bien-comprendre-les-avantages-et-les-inconvenients-pour-reussir/>
- 22 : artisansdeuxpointzero.fr, (2018), Amazon handmade : Nouvelle eldorado des artisans et créateurs ?, <https://artisansdeuxpointzero.fr/amazon-handmade/>
- 23 : bilbokid.com, (2019), Vendre sur les marketplaces : quels sont les avantages et inconvénients ?, <https://www.bilbokid.com/vendre-sur-les-marketplaces-quels-sont-les-avantages-et-inconvenients/>
- 24 : poussepousse.fr, (2018), Les marketplaces : Les avantages et inconvénients pour les startups, <http://www.poussepousse.fr/marketing-pour-startup/les-marketplaces-les-avantages-et-inconvenients-pour-les-startups/>
- 25 : artisansdeuxpointzero, op.cit.
- 26 : pullseo.com, op.cit.
- 27 : Meliza Beghdad, (2016), Etniz.net, la première vitrine Web des artisans algériens, <https://www.lesoirdalgerie.com/articles/2016/10/27/article.php?sid=203962&cid=46>
- 28 : ETNIZ, A Propos, 2019, <https://etniz.net>
- 29 : Meliza Beghdad, op.cit.
- 30 : ETNIZ, (2019), Découvrez le meilleur de l'artisanat algérien en ligne, <https://etniz.net/artisanat-algerie-a-propos/>
- 31 : ETNIZ, (2019), Catégories de produits, <https://etniz.net/categorie-produit>.
- 32 : ETNIZ, (2019), Nos artisans partenaires, <https://etniz.net/>
- 33 : Meliza Beghdad, op.cit.
- 34 : ETNIZ, (2019), Meilleures ventes, <https://etniz.net/>
- 35 : Meliza Beghdad, op.cit.