

**MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE  
SCIENTIFIQUE UNIVERSITE AMAR THELEDON- 0LAGHOUAT- FACULTE  
DES SCIENCES ECONOMIQUES ET COMMERCIALES ET DES SCIENCES DE  
GESTION DEPARTEMENT DES SCIENCES DE GESTION**



**DOMAINE :**

UN MEMOIRE SOUMIS EN VUE DE L'OBTENTION D'UN DIPLOME DE MASTER  
EN SCIENCES ECONOMIQUES ET DE GESTION  
SCIENCES DE GESTION, DANS LE CADRE DE LA DECISION 1275startup

**OPTION: ENTREPREARIAT**

**Business plan pour une application Smartphone « KHEDAMNI » :**

**Supervisé par:**

 FARHAT AHMIDA

**Préparé par:**

- KOUIDRI RANIA

-KOUIDRI NIHAD

**Jurys d'examineurs :**

|                            |                               |                               |
|----------------------------|-------------------------------|-------------------------------|
| <b>Dr. Ferhat Ahmida</b>   | <b>Université de Laghouat</b> | <b>Encadreur principal</b>    |
| <b>Dr.bachir abdel ali</b> | <b>Université de Laghouat</b> | <b>Président</b>              |
| <b>Dr.amina rayane</b>     | <b>Université de Laghouat</b> | <b>Examineur</b>              |
| <b>Dr.amira abdelselam</b> | <b>Incubateur</b>             | <b>Membre de l'incubateur</b> |

2022/2023

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

## **Remerciement**

C'est avec un immense sentiment de gratitude qu'on prend la parole aujourd'hui pour exprimer nos sincères remerciements à tous ceux qui ont contribué à la réalisation de mon mémoire. Cette recherche n'aurait pas été possible sans le soutien et l'engagement de plusieurs personnes, et on tient à les honorer ici.

Tout d'abord, on souhaite exprimer notre profonde reconnaissance envers mes directeurs de mémoire, dont la guidance éclairée, les conseils judicieux et l'expertise pointue ont été essentiels à la réussite de ce travail. Leur disponibilité, leur rigueur intellectuelle et leur engagement constant ont été une source d'inspiration pour moi.

On tient également à remercier chaleureusement mes professeurs et enseignants, qui ont partagé généreusement leur savoir et leur expérience tout au long de mon parcours académique. Leurs enseignements stimulants, leurs commentaires perspicaces et leur encadrement précieux ont contribué à notre développement intellectuel et nous ont permis d'approfondir nos connaissances dans le domaine de la recherche

Enfin, on voudrait exprimer notre reconnaissance sincère envers toutes les personnes qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de mon mémoire. Leur soutien, leur expertise et leur bienveillance ont joué un rôle déterminant dans ma réussite académique.

On vous remercie infiniment pour votre attention et votre soutien.

## شكر وعرفان

الحمد لله الذي وفقنا لهذا ولم نكن لنصل إلى هذا لولا فضل الله علينا فحمداً وشكراً  
كثيراً لله عز وجل.

لقد أخذنا الكلمة اليوم بشعور هائل من الامتنان للتعبير عن خالص شكرنا لجميع الذين  
ساهموا في إكمال رسالتي. لم يكن هذا البحث ممكناً لولا دعم والتزام الكثير من الناس  
، ونود أن نكرمهم هنا.

أولاً ، نود أن نعبر عن امتناننا العميق لمشرفي أطروحتي ، الذين كانت توجيهاتهم  
المستنيرة ونصائحهم الحكيمة وخبراتهم المتميزة ضرورية لنجاح هذا العمل. كان توفرهم  
وصراحتهم الفكرية والتزامهم المستمر مصدر إلهام بالنسبة لي.

نود أيضاً أن نشكر بحرارة أساتذتي ومعلمي ، الذين شاركوا بسخاء معارفهم وخبراتهم  
طوال مسيرتي الأكاديمية. ساهمت تعاليمهم المحفزة وتعليقاتهم الثاقبة وإرشاداتهم  
القيمة في تطورنا الفكري وسمحت لنا بتعميق معرفتنا في مجال البحث.

أخيراً ، نود أن نعبر عن خالص امتناننا لجميع الأشخاص الذين ساهموا بشكل مباشر أو  
غير مباشر في تحقيق رسالتي. لعب دعمهم وخبرتهم وإحسانهم دوراً حاسماً في نجاحي  
الأكاديمي.

شكراً جزيلاً لكم على اهتمامكم ودعمكم.

## **Resumé**

L'objectif de cette étude est la Création d'une application mobile pour Smartphone. Description théorique concernant la rédaction d'un business plan dans une première partie suivi d'une description théorique des startups et caractéristiques des applications mobiles. Dans la seconde partie, la partie pratique et du développement du produit, partant de la description du produit jusqu'à l'analyse des coûts. Cette étude vise à présenter un business plan pour le projet d'implantation d'une plateforme de recrutement électronique à temps partiel pour les étudiants en Algérie, et dans quelle mesure il peut réussir. Le business plan représente les premières étapes vers la réalisation d'un projet réussi avec une rentabilité économique et financière. Pour atteindre cet objectif, il fallait d'abord mettre en lumière les concepts généraux du plan d'affaires et de ses composantes, ainsi que son importance. Pour que les différentes parties prenantes comprennent l'importance du projet et les conditions de sa réussite, nous avons également abordé dans ce chapitre les composantes du business plan en partant du schéma organisationnel et juridique pour donner un caractère légal au projet, puis de la production et plan de marketing pour rechercher l'équipement nécessaire au projet Ainsi que les moyens par lesquels il est possible d'atteindre le public cible et d'atteindre le plan financier pour étudier les coûts et les rendements du projet, ainsi que les différents aspects financiers associés à ce qui augmenterait le degré de certitude et réduirait le risque.

Après avoir analysé et étudié le plan d'affaires du projet de plateforme de recrutement KHEDAMNI, il a été constaté qu'il s'agit d'un projet économiquement réalisable qui peut être exploité et étendu pour réaliser des bénéfices financiers importants et contribuer au développement économique.

## **Mots clés:**

Business plan, startups, entrepreneuriat, recrutement, Algérie, une plateforme électronique, application mobile

## ملخص بالعربية :

الهدف من هذه الدراسة . هو إنشاء تطبيق للهواتف الذكية . وصف نظري يتعلق بصياغة خطة العمل في الجزء الأول يليه وصف نظري للمؤسسات الناشئة و بعض المفاهيم العامة و خصائص تطبيقات الهاتف المحمول . في الجزء الثاني الشق العملي و تطوير المنتج ابتداء من وصف المنتج حتى تحليل التكاليف وعائدات المشروع. تهدف هذه الدراسة إلى تقديم خطة عمل لمشروع تنفيذ منصة توظيف الكترونية بدوام جزئي للطلاب في الجزائر . و إلى اي مدى يمكن ان تنجح . تمثل خطة العمل الخطوات الأولى نحو تحقيق مشروع ناجح و بربحية اقتصادية و مالية . و لتحقيق هذا الهدف كان لابد أولا من ابرزا المفاهيم العامة لخطة العمل و مكوناتها وأهميتها . حتى يفهم أصحاب المصلحة المختلفة و أهمية المشروع و شروط نجاحه . فقد ناقشنا ايضا في هذا الفصل مكونات خطة العمل بدءا من المخطط التنظيمي و القانوني لإعطاء الطابع القانوني للمشروع . ثم من خطة الإنتاج و التسويق للبحث عن معدات اللازمة للمشروع و كذلك الوسائل التي يمكن من خلالها الوصول إلى الجمهور المستهدف و الوصول إلى الخطة المالية المختلفة التي من شأنها زيادة درجة اليقين و تقليل المخاطر .

بعد تحليل و دراسة خطة العمل الخاصة بمشروع منصة التوظيف تبين انه مشروع ذو جدوى اقتصادية . Khedamni يمكن استغلاله و توسيعه لتحقيق الفوائد مالية كبيرة و المساهمة في التنمية الاقتصادية .

الكلمات المفتاحية :مخطط أعمال ، المؤسسات الناشئة ،المقاولاتية ، التوظيف الالكتروني ،الجزائر، منصة الكترونية، تطبيق الكتروني

## **.Table des matières**

|                     |           |
|---------------------|-----------|
| <b>Introduction</b> | <b>01</b> |
|---------------------|-----------|

### **Chapitre 1 : cadre théorique**

|                                                             |           |
|-------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>Preface</b>                                              | <b>03</b> |
| <b>introduction des Start-up</b>                            | <b>04</b> |
| <b>cycle de vie des startup</b>                             | <b>05</b> |
| <b>la réalité des startups en Algérie</b>                   | <b>06</b> |
| <b>les perspectives des startups</b>                        | <b>08</b> |
| <b>Lean startup</b>                                         | <b>09</b> |
| <b>Lean canvas</b>                                          | <b>11</b> |
| <b>Business plan</b>                                        | <b>14</b> |
| <b>les étapes à suivre pour construire un business plan</b> | <b>15</b> |

### **chapitre II étude de cas**

|                                       |           |
|---------------------------------------|-----------|
| <b>Preface</b>                        | <b>25</b> |
| <b>Idée et résumé de projet</b>       | <b>26</b> |
| <b>description de projet</b>          | <b>28</b> |
| <b>plan opérationnel et juridique</b> | <b>32</b> |
| <b>Lean canvas du projet</b>          | <b>34</b> |
| <b>Plan de production</b>             | <b>36</b> |
| <b>Plan de marketing</b>              | <b>39</b> |
| <b>Plan financier</b>                 | <b>52</b> |
| <b>CONCLUSION</b>                     | <b>57</b> |
| <b>Liste des Références</b>           | <b>62</b> |
| <b>ANNEXE</b>                         |           |

### **Liste de figures**

|                                                       |           |
|-------------------------------------------------------|-----------|
| <b>une figure illustrant l'idée de base du projet</b> | <b>26</b> |
| <b>Moquettes interfaces de l'application</b>          | <b>38</b> |

### **Liste des tableaux**

|                                                                                |           |
|--------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>Classement des pays arabes en termes de nombre d'entreprises émergentes</b> | <b>07</b> |
| <b>Rèsumè de khedamni</b>                                                      | <b>26</b> |
| <b>la forme juridique du projet</b>                                            | <b>32</b> |
| <b>Tableau analyse de PESTEL</b>                                               | <b>39</b> |
| <b>Analyse SWOT</b>                                                            | <b>42</b> |
| <b>Couts opèrationnels annuels</b>                                             | <b>52</b> |
| <b>Structure de l'investissement</b>                                           | <b>53</b> |
| <b>Tableau de calcul des rèsultats attendus</b>                                | <b>55</b> |

## **Préface :**

Les recherches et les études sur les start-up dans la période récente se sont fortement multipliées, notamment avec l'ouverture mondiale et la reprise économique. Cette ouverture a entraîné de nombreux changements dans l'environnement des affaires, ce qui a ouvert les portes aux petites et nouvelles entreprises, où à l'économie mondiale ne se limitent plus aux seules grandes institutions.

Les nouveaux concepts qui ont fini par dominer le domaine des affaires ont produit ce que l'on appelle l'esprit d'entreprise, qui a un impact significatif sur divers secteurs compte tenu de ses effets importants sur le niveau de l'économie des pays, où l'esprit d'entreprise est devenu la principale ressource d'obtenir un avantage concurrentiel afin de créer de la stabilité pour les entreprises. La mise en place des institutions et leur santé, et tire également son importance du fait qu'elle exprime l'identité du projet et ses composantes financières, organisationnelles et marketing. Cette intégration entre les diverses composantes réduisent le taux de risque lors de la création d'institutions qui, par leur nature, ont des capacités et une expérience limitées.

D'autre part, le commerce électronique est considéré comme l'une des secteurs les plus en croissance au monde, et il est devenu une influence majeure dans l'économie mondiale et le grand intérêt que lui portent de nombreux entrepreneurs et de nouvelles idées, nous avons donc choisi un projet à mettre en œuvre une plate-forme électronique spéciale d'emploi pour les étudiants en Algérie, qui est parmi les premiers du genre en termes de caractéristiques et de services qu'elle fournit, ainsi que les offres spéciales qu'elle propose à toutes les parties prenantes, et pour mettre en œuvre ce projet, une étude de le business plan doit être mené au préalable pour connaître son attractivité et ses chances de réussite dans le milieu des affaires algérien en fonction des données de l'environnement algérien et des caractéristiques de l'individu et de la société ainsi que des caractéristiques de l'environnement juridique et économique qui affecter la possibilité de succès ou non.

## **La problématique:**

A travers ce qui précède et dans notre démarche de mise en place d'un projet applicatif et d'une plateforme d'emploi électronique, nous cherchons à travers cette étude à répondre à la question principale suivante :

La création de l'application KHEDAMNI pour l'emploi des étudiants en Algérie est-elle un projet rentable et bénéfique en analysant le business plan ?

## **Sous-questions :**

Afin de mieux comprendre le sujet et toutes ses dimensions pour parvenir à une réponse claire au problème, nous avons divisé la question principale

## **En un sous-ensemble de questions :**

- 1- Quels sont les principaux contenus du business plan ?
- 2- Le projet d'application KHEDAMNI est-il un projet réalisable qui a une chance de réussir dans le milieu des affaires en Algérie ?

## **Les raisons du choix de ce sujet:**

- Grand intérêt pour l'emploi électronique et la résolution d'un problème majeur pour les jeunes en Algérie et passion pour tout ce qui touche aux transactions électroniques.
- Avoir une expérience antérieure dans le domaine des transactions électroniques et des logiciels ; adapter le sujet à la spécialisation
- L'importance des start-ups comme sujet de l'heure; Connaissance des opportunités d'emploi électronique en Algérie.

## **Objectifs de recherche :**

L'étude vise à atteindre plusieurs objectifs, notamment :

- mettre en évidence la relation entre le business plan et le potentiel de réussite des nouveaux projets
- Identifier les dimensions du plan d'affaires
- Obtenir une image complète de la compréhension du plan d'affaires et de son importance pour les entrepreneurs, les investisseurs et les banques

- Présentation et étude de l'attractivité d'un projet d'application pour l'emploi des e-étudiants en Algérie et les opportunités qu'il présente
- Création d'un business plan intégré pour le projet d'application d'e-recrutement en Algérie ;

### **Limites de recherche :**

- Limites spatiales : Les limites spatiales de l'étude ont été représentées dans la conception d'un site Web qui inclut l'application des limites géographiques de l'Algérie.
- Délais : L'étude s'est déroulée pendant l'année universitaire : 2022/2023.

### **Recherche de structures :**

Pour atteindre les objectifs de la recherche et répondre à la problématique principale, nous avons divisé la recherche en deux chapitres. Le premier chapitre contenait des informations générales sur Internet, l'utilisation du téléphone et des applications d'affaires, et le plan d'affaires, ainsi que son importance. Dans le même chapitre, nous avons présenté les différentes dimensions du business plan en identifiant le plan marketing, organisationnel, financier et de production, ainsi que le plan. Dans le deuxième chapitre, nous avons essayé de laisser tomber tous les concepts théoriques que nous abordé dans le premier chapitre sur le projet d'application KHEDAMNI pour étudier l'attractivité du projet et ses chances de succès en Algérie.

### **Difficultés de recherche :**

- La difficulté d'obtenir des informations liées à l'analyse du marché algérien en termes de documentation électronique officielle pour fournir des statistiques fiables.
- Manque de projets dans le même domaine, ce qui nous a rendu difficile la réalisation d'études analytiques et de comparaisons.

# ***Introduction***

## **INTRODUCTION**

---

L'Algérie connaît une évolution économique remarquable très importante dans divers les secteurs, ce qui génère un besoin croissant en main-d'œuvre qualifiée que ce soit dans le secteur privé ou public de ce fait les recrutements se font de plus en plus difficile. Et avec l'importance grandissante de l'université et le rôle crucial qu'elle joue dans la société l'Algérie est confrontée à des défis et des opportunités en matière d'emploi en raison de l'exclusion des étudiants de cette révolution économique , Au cours des dernières années, les jeunes en tendance de créer des entreprises dans divers domaines et secteurs a augmenté, tout comme l'achèvement des consultations par les universités. Cela a conduit à l'émergence d'un certain nombre d'institutions émergentes, considérées comme essentielles à l'économie du pays. le gouvernement algérien a adopté un certain nombre de lois et de règlements pour soutenir la formation d'institutions émergentes qui correspondent à la culture déjà existante dans la société concernant l'importance des petites entreprises et de l'entrepreneuriat. Dans ce mémoire nous présentons les étapes de conception et de développement de notre application, y compris la création d'une application mobile pour les étudiants, Dans cette recherche, nous avons préparé un business plan pour un projet d'application e-service en Algérie.

En tant que reflet de l'idée d'institutions émergentes et de la recherche d'opportunités dans un environnement devenu une direction moderne de la numérisation et de la recherche pour répondre aux besoins d'utilisation de la technologie et des médias électroniques. Grâce à cette recherche, nous savons déjà que le la création de tout projet doit d'abord être basée sur une idée qui doit être coordonnée et intégrée avec tous les aspects de la finance, du marketing et de l'organisation tout en respectant les aspects juridiques. Après avoir analysé et étudié le plan d'affaires du projet de l'application "**KHEDAMNI**" on a constaté qu'il s'agit d'un projet économiquement réalisable dont on peut tirer profit et qui peut être élargi pour réaliser des profits financiers importants et contribuer au développement économique.

# *Chapitre I*

## *Cadre Théorique*

**Préface :**

Les Start-up jouent un rôle important dans l'économie, car elles fournissent des emplois et contribuent à accroître la production nationale de biens et de services, ce qui se répercute positivement sur la roue du développement national et donc sur la stabilité économique. Ce rôle dépend du succès de ces institutions. , en respectant pleinement les règles et les lois qui régissent leur activité et l'économie, ce qui est inclus dans ce qu'on appelle le plan d'affaires, car il est considéré comme une étape essentielle pour l'initiation et le développement de tout projet.

C'est pourquoi, dans ce chapitre, nous essaierons, dans un premier temps, de présenter les concepts liés à l'entrepreneuriat comme base des projets, puis d'introduire les entreprises émergentes au regard de leur concept et de leur réalité en Algérie, jusqu'au business plan et les plus importants aspects qui s'y rapportent.

**Définition de la startup :**

Classiquement et selon le dictionnaire anglais les startups sont définies : comme un petit projet qui vient de démarrer et le mot « startup » se compose de deux parties

Start ; qui renvoie à l'idée de se lancer

Up : qui indique l'idée de forte croissance

Et les start-ups sont définies comme de nouvelles entreprises créées par un entrepreneur ( entrepreneur ) ou un groupe dans le but de développer un produit ou un service distinctif à lancer sur le marché.<sup>1</sup>

Et le chercheur Eric les définit comme ces entreprises , il vise à développer et distribuer un nouveau produit dans un degré<sup>2</sup> élevé d'incertitude alors que Paul Graham l'a définie comme une entreprise conçue pour croître rapidement et qu'être nouvellement fondée n'en fait pas une entreprise émergente par lui-même , et selon lui , une bonne croissance se situe entre 5 et 7% par semaine .<sup>3</sup>

Récemment , les chercheurs cherchent à donner des définitions plus complètes et plus précises , car il y a ceux qui se concentrent sur la créativité et l'innovation pour promouvoir les institutions styles émergent défini comme toute entreprise jeune et dynamique bâtie sur la technologie et l'innovation pour développer un produit afin de créer de nouveaux marchés .<sup>4</sup>

---

<sup>1</sup> Sweih Meni, Mimouni Yassin, Bouqtaya Sufyan, "La réalité et les perspectives des entreprises émergentes en Algérie", un article dans les Annales de l'Université de Bechar en sciences économiques, numéro 03, 2020, p.405.

<sup>2</sup> Meziane Amina, Amaroush Khadija, « Les startups en Algérie entre leur réalité et les exigences de leur réussite », un article dans un ouvrage collectif intitulé « Le démarrage des entreprises et leur rôle dans le redressement économique en Algérie », Laboratoire des petites et moyennes entreprises en développement local , Bouira, p.31.

<sup>3</sup> Al-Moumen Abdel-Karim, Karmia Tawfiq, Ashour Hiddushi, « Les pépinières d'entreprises techniques et leur rôle dans le soutien aux entreprises émergentes innovantes en Algérie », un article dans un livre collectif intitulé « Les entreprises en démarrage et leur rôle dans la reprise économique en Algérie », Laboratoire des petites et moyennes entreprises en développement local, Bouira, p. 16.

<sup>4</sup> Farouk Khalaf, « The Legal Framework for Emerging Enterprises and Business Incubators in Algerian Legislation », intervention au douzième Forum national sur les entreprises émergentes et les incubateurs, le 15 février 2021, Université El-Wadi, pp. 11-12.

**2- le cycle de vie des startups :**

Les entreprises émergentes traversent six étapes au cours de leur cycle de vie qui sont :

Phase de créativité : elle représente le point de départ pour toute organisation d'une idée qui lui permet de satisfaire un segment de clientèle .

2- l'étape de départ est :

Le taux de mortalité des entreprises émergentes est de 70% les deux premières années à ce stade ,les entreprises ont recours à l'autofinancement ou l'aide de la famille.

3- stade de croissance : à ce stade , l'organisation commence à étendre ses activités pour obtenir une bonne position sur le marché qu'elle a ambition d'expansion , s'appuyant sur la créativité et l'innovation pour faire face à l'environnement concurrentiel .

4- Stade de maturité : lorsque les organisations atteignent la saturation du marché , elles doivent rechercher des solutions pour améliorer leur croissance en recourant à la différenciation et à l'innovation croissante dans ses activités , ici les risques tendent à diminuer et elle a la capacité pour emprunter auprès des banques de financement

5- la phase de déclin : est la phase de vieillissement dans laquelle l'institution se trouve confrontée à nombreux enjeux, y compris des enjeux connexes la propriété et la répartition des richesses .

6- l'étape de relance :ou changement est l'une des étapes les plus importantes dans la vie d'une entreprise émergente pour adopter une stratégie qui maintient sur l'entreprise .<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> Draghi Raqi, « Les incitations financières comme mécanisme de soutien aux entreprises émergentes en Algérie », un article dans un ouvrage collectif intitulé « Les entreprises émergentes et leur rôle dans la relance économique en Algérie », Laboratoire des petites et moyennes entreprises dans le développement local, Bouira, p. 153.

**La réalité et les perspectives des entreprises émergentes en Algérie :****- La réalité des entreprises émergentes en Algérie**

Les dernières années ont vu un grand intérêt pour le milieu des affaires algérien, notant un léger retard dans le lancement de ce type.

Des institutions compte tenu de la faiblesse des dépenses publiques en recherche et développement, qui n'ont pas dépassé 70 % du PIB

En 2016, elle se classait au 64e rang au niveau international. Récemment, le gouvernement algérien a reconnu les meilleures entreprises émergentes au monde.

L'économie nationale, et donc, le 02 mars 2020, j'ai annoncé un certain nombre de décisions pour développer les entreprises émergentes et les moyens d'y parvenir.

1 qui est représenté dans :

- Mettre en place un fonds d'investissement pur pour financer et accompagner les entreprises émergentes ;
- Établir une base plus élevée pour l'innovation, qui sera la base de l'orientation stratégique dans le cadre de la valorisation des idées et des initiatives innovantes.
- Les capacités nationales de recherche scientifique au service du développement de l'économie du savoir ;
- Développer le cadre juridique pour définir les concepts d'institutions émergentes afin de faciliter leur mise en place et adapter les mécanismes de financement

**Cycle parallèle des institutions émergentes ;**

- L'Agence Nationale pour l'Aménagement et l'Aménagement des Hangars est rattachée au Ministère des Petites Entreprises Emergentes et de l'Economie du Savoir ;
- Comment les porteurs de projets innovants et les institutions émergentes bénéficient des espaces disponibles au sein des institutions affiliées

Les secteurs de la jeunesse et de la formation ont des preuves au niveau national Préparer les communautés locales à des espaces lisses pour les entreprises émergentes, en donnant la priorité aux régions qui ont le potentiel

De grands potentiels, notamment Béchar, Ouargla, Constantine, Yerraf, Tlemcen, Sétif et Batna avant d'étendre cette entreprise à l'ensemble de la nation;

Afin d'assurer une synergie conjointe entre les secteurs pour la mise en œuvre de la stratégie de développement, le Ministre a été chargé de veiller à maîtriser les arguments fournis par les différents secteurs.

Le ministère travaille également à jeter les bases juridiques des traités de transfert de technologie courant 2020, à condition que l'expérimentation soit lancée par

On a créé deux centres qui se connecteront à l'intelligence artificielle et transmettront des choses qui fonctionnent en coopération avec les compétences algériennes

A l'étranger, selon le site comstartupranking, l'Algérie se classe deuxième, soixante-sixième au monde, et troisième dans le monde arabe, c'est ce que

Le tableau suivant montre :

**Tableau n° (1-8) Classement des pays arabes en termes de nombre d'entreprises émergentes**

| <b>Classement arabe</b> | <b>classement international</b> | <b>pays</b>                | <b>nombre de startups</b> |
|-------------------------|---------------------------------|----------------------------|---------------------------|
| <b>01</b>               | <b>17</b>                       | <b>Emirats arabes unis</b> | <b>736</b>                |
| <b>02</b>               | <b>23</b>                       | <b>Egypt</b>               | <b>610</b>                |
| <b>03</b>               | <b>62</b>                       | <b>Algérie</b>             | <b>110</b>                |
| <b>04</b>               | <b>68</b>                       | <b>jordanie</b>            | <b>89</b>                 |
| <b>05</b>               | <b>69</b>                       | <b>maroc</b>               | <b>88</b>                 |
| <b>06</b>               | <b>72</b>                       | <b>Arabie saoudite</b>     | <b>81</b>                 |
| <b>07</b>               | <b>50</b>                       | <b>tunisie</b>             | <b>50</b>                 |

Source : <https://www.startupranking.com/countries>, consulté le 2023-05-08

Il convient de noter que le nombre d'entreprises en démarrage en Algérie a connu un développement rapide entre 2020 et 2022.

Il était estimé à 41 établissements en 2020 à 110 établissements en 2022.

**2- les perspectives pour la startup en Algérie :**

L'Algérie a récemment cherché à accroître l'intérêt et à soutenir les institutions émergentes, en particulier avec la présence d'une volonté politique réelle par les pouvoirs publics d'aller vers la diversification de l'économie et la recherche des réelles alternatives aux hydrocarbures, notamment à la lumière des premiers signes d'une baisse des prix du carburant sont apparus à travers la création d'un ministère spécial chargé des entreprises émergentes il a pour mission d'élaborer une feuille de route qui encourage les porteurs d'idées à créer leurs propres institutions et fournit tous les soutiens d'une part le financement et l'environnement juridique de ce type d'institutions et parmi les procédures les plus importantes sont les exonérations d'impôts et des droits de douane avec approbation de faciliter l'accès des institutions à l'immobilier pour étendre leurs projets, et M. Yassin Jaridan a annoncé l'élaboration d'une carte de financement pour eux en impliquant la bourse et le capital investissement, en déterminant comment les expatriés peuvent contribuer et en appliquant un mécanisme de défiscalisation pour permettre aux jeunes de participer efficacement au désengagement de l'économie nationale des hydrocarbures.<sup>6</sup>

Lors de la réunion de République à ordonné l'élaboration d'un programme d'urgence pour les entreprises émergentes, notamment celles liées à la mise en place d'un fonds spécial pour leur financement. Il a également souligné la nécessité d'une réforme en profondeur du système ésthétique. Et toutes les réglementations et incitations qui en découlent prélèvement pour les start-up.<sup>7</sup>

L'économiste Abd al-Rahman Aaya estime que les nouveaux ministères du forum à caractère économique qui ont été créés au milieu de la formation du nouveau gouvernement et de la transformation que connaît l'Algérie dans la voie de la réforme de la clientèle sont porteurs d'un nouveau concept, en particulier

---

<sup>6</sup> L, Maymouni Yassine, Bouqtaia Soufiane, "La réalité et les perspectives des entreprises émergentes en Algérie", un article dans les Annales de l'Université de Béchar en sciences économiques, Numéro 03, 2020.

<sup>7</sup> Draghi Raqi, « Les incitations fiscales comme mécanisme de soutien aux entreprises émergentes en Algérie », un article dans un ouvrage collectif intitulé « Les entreprises émergentes et leur rôle dans la relance économique en Algérie », Laboratoire des petites et moyennes entreprises dans le développement local, Bouira.

des entreprises émergentes<sup>8</sup>, les institutions doivent mener à bien le processus d'accompagnement afin d'éliminer la faillite qui se cache.<sup>9</sup>

### **1- Lean Start-up:**

Le Lean Startup est une approche de développement d'entreprise qui vise à créer des entreprises plus agiles, plus innovantes et plus rentables. Cette méthode a été popularisée par Eric Ries, un entrepreneur et écrivain américain, dans son livre "The Lean Startup" publié en 2011. Le Lean Startup est basé sur les principes du Lean Manufacturing et du Customer Development. Il encourage les entreprises à adopter une approche expérimentale pour développer leur produit ou service et à s'adapter rapidement aux retours des clients.

### **Les principes du Lean Startup:**

#### **Le Lean Startup repose sur trois principes clés:**

**1. La création d'un MVP (Minimum Viable Product) :** L'idée est de créer un produit ou service qui répond à un besoin spécifique du marché, avec un minimum de fonctionnalités. Cela permet de tester rapidement l'idée auprès des clients potentiels et de recueillir leurs commentaires pour améliorer le produit ou le service.

**2. La validation continue :** Le Lean Startup encourage les entreprises à tester leurs idées auprès des clients dès que possible et à recueillir des commentaires réguliers. Cette approche

permet d'identifier rapidement les problèmes et les opportunités, et d'ajuster la stratégie en conséquence.

**3. L'itération rapide:** Les entreprises doivent être prêtes à s'adapter rapidement aux retours des clients. Cela signifie que les entreprises doivent être agiles et capables de pivoter leur stratégie si nécessaire pour s'aligner sur les besoins du marché.

**Le processus du Lean Startup:** Le processus du Lean Startup se décompose en cinq étapes :

---

<sup>8</sup> Meziane Amina, Amaroush Khadija, « Les startups en Algérie entre leur réalité et les exigences de leur réussite », un article dans un ouvrage collectif intitulé « Le démarrage des entreprises et leur rôle dans le redressement économique en Algérie », Laboratoire des petites et moyennes entreprises en développement local, Bouira, p.31

<sup>9</sup> Medahi Mamd, Gasimi Assia, Mahajabia Nassira, « La modernisation des services bancaires est une exigence pour la pérennité des entreprises émergentes en Algérie », un article dans un ouvrage collectif intitulé « Le démarrage des entreprises et leur rôle dans le redressement économique en Algérie », Laboratoire des petites et Moyennes Entreprises de Développement Local, Bouira.

- 1. L'hypothèse:** L'entrepreneur doit formuler une hypothèse sur son marché, son produit ou son service, et sa stratégie de revenus.
- 2. La construction d'un MVP :** L'entrepreneur doit créer un MVP qui permet de tester l'hypothèse auprès des clients.
- 3. Les tests :** L'entrepreneur doit tester le MVP auprès des clients et recueillir leurs commentaires.
- 4. L'analyse des résultats :** L'entrepreneur doit analyser les résultats des tests pour valider ou invalider son hypothèse.
- 5. La décision :** L'entrepreneur doit prendre une décision éclairée sur la direction à prendre en fonction des résultats des tests.

### **Les avantages du Lean Startup:**

Le Lean Startup offre de nombreux avantages pour les entreprises, notamment :

- 1. Une meilleure compréhension des besoins du marché :** En testant rapidement les idées auprès des clients, les entreprises peuvent mieux comprendre les besoins du marché et s'adapter rapidement aux changements.
- 2. Une réduction des risques :** En créant un MVP avec un minimum de fonctionnalités, les entreprises peuvent réduire les risques financiers associés au développement de produits ou services complexes.
- 3. Une amélioration de l'efficacité :** Le Lean Startup encourage les entreprises à se concentrer sur les fonctionnalités les plus importantes pour les clients, ce qui peut améliorer l'efficacité du développement.

Le Lean Startup est une approche de développement d'entreprise innovante qui encourage les entreprises à adopter une approche expérimentale pour développer leur produit ou service et à s'adapter rapidement aux retours des clients. En adoptant les principes.

Dans le cadre du programme e-Algérie, une stratégie nationale a été lancée pour soutenir et développer les parcs technologiques.

Mettre en place plusieurs incubateurs à travers le pays dont le rôle principal est d'apporter un soutien complet aux projets créatifs et de les accompagner jusqu'à la mise en place de Une institution établie, et le secteur de l'enseignement supérieur a été renforcé par la présence d'incubateurs d'entreprises au niveau universitaire, dont l'objectif principal est Accompagner les entrepreneurs et leur

fournir des connaissances et des techniques qui aident leurs projets à mûrir afin qu'ils deviennent des gestionnaires d'entreprises prospères.

## **2-Lean canvas:**

Le Lean Canvas est un outil de planification stratégique conçu pour les startups et les entreprises qui cherchent à innover et à développer de nouveaux produits ou services. Le Lean Canvas est une version simplifiée du Business Model Canvas, qui permet de décrire le modèle d'affaires d'une entreprise de manière claire et concise.

### **Les éléments du Lean Canvas:**

Le Lean Canvas se compose de neuf éléments clés qui permettent de décrire le modèle d'affaires d'une entreprise de manière cohérente et structurée. Les éléments du Lean Canvas sont les suivants :

- 1. Proposition de valeur unique:** Il s'agit de l'avantage concurrentiel de l'entreprise, c'est-à-dire ce qui la distingue des autres entreprises sur le marché.
- 2. Segments de clients :** Il s'agit des groupes de clients auxquels l'entreprise s'adresse, avec une description de leurs besoins et de leurs comportements d'achat.
- 3. Canaux de distribution :** Il s'agit des moyens par lesquels l'entreprise va atteindre ses clients et vendre ses produits ou services.
- 4. Relations clients :** Il s'agit de la manière dont l'entreprise va établir et maintenir des relations avec ses clients.
- 5. Sources de revenus :** Il s'agit des différentes sources de revenus de l'entreprise, comme la vente de produits ou services, la publicité ou les abonnements.
- 6. Activités clés :** Il s'agit des activités principales que l'entreprise doit effectuer pour créer et livrer son produit ou service.
- 7. Ressources clés :** Il s'agit des ressources nécessaires pour créer et livrer le produit ou le service, comme les talents, les technologies et les infrastructures.
- 8. Partenaires clés :** Il s'agit des partenaires qui contribuent à la création et à la livraison du produit ou du service, comme les fournisseurs, les fabricants et les distributeurs.

**9.Coûts :** Il s'agit des coûts liés à la création et à la livraison du produit ou du service, comme les coûts de développement, de production, de marketing et de distribution.

### **Les avantages du Lean Canvas :**

Le Lean Canvas offre de nombreux avantages pour les startups et les entreprises, notamment :

**1.La clarté :** Le Lean Canvas permet de décrire le modèle d'affaires de manière concise et claire, ce qui facilite la compréhension de l'entreprise par les parties prenantes.

**2.La flexibilité :** Le Lean Canvas est conçu pour être itératif, ce qui signifie qu'il peut être ajusté et mis à jour en fonction des retours des clients et des changements du marché.

**3.L'agilité :** Le Lean Canvas encourage les entreprises à se concentrer sur les éléments clés de leur modèle d'affaires, ce qui peut améliorer leur agilité et leur capacité à s'adapter rapidement aux changements.

Le Lean Canvas est un outil de planification stratégique puissant pour les startups et les entreprises qui cherchent à innover et à développer de nouveaux produits ou services. En utilisant le Lean Canvas, les entreprises peuvent décrire leur modèle d'affaires de manière claire et concise, tout en étant flexibles et agiles pour s'adapter rapidement aux changements du marché.

le Lean Startup est une méthode de gestion de projet centrée sur la création de produits innovants, tandis que le Lean Canvas est un outil de planification stratégique qui permet de décrire le modèle d'affaires de manière claire et concise.

Le Lean Startup se concentre sur la création de produits innovants en utilisant une approche itérative et axée sur les clients, qui consiste à tester rapidement des hypothèses et à adapter le produit en fonction des commentaires des clients. Le Lean Startup met l'accent sur l'apprentissage par l'expérience plutôt que sur la planification à long terme et l'analyse approfondie.

Le Lean Canvas, quant à lui, est un outil de planification stratégique qui permet de décrire le modèle d'affaires de manière claire et concise. Le Lean Canvas aide les startups et les entreprises à comprendre les éléments clés de leur modèle d'affaires, tels que leur proposition de valeur unique, leurs segments de clients,

leurs canaux de distribution, leurs sources de revenus et leurs coûts, ainsi que les ressources et partenaires clés nécessaires pour réussir. Le Lean Canvas est souvent utilisé en combinaison avec le Lean Startup pour aider les startups et les entreprises à décrire leur modèle d'affaires tout en itérant rapidement leur produit en fonction des commentaires des clients.

En résumé, le Lean Startup et le Lean Canvas sont deux approches complémentaires qui peuvent aider les startups et les entreprises à créer des produits innovants et à réussir sur le marché. Le Lean Startup est axé sur la création de produits innovants en utilisant une approche itérative et centrée sur les clients, tandis que le Lean Canvas est un outil de planification stratégique qui permet de décrire le modèle d'affaires de manière claire et concise.

**3- le business plan:**

Un business plan est un document qui décrit en détail les objectifs commerciaux, les stratégies et les plans d'action d'une entreprise pour atteindre ses objectifs. Il s'agit d'un outil essentiel pour les entrepreneurs qui cherchent à lancer une nouvelle entreprise ou à développer une entreprise existante.

Les éléments du business plan :

Un business plan typique comprend plusieurs sections, telles que :

**1.Résumé exécutif** : une présentation concise de l'entreprise, de ses produits ou services, de son marché cible, de son équipe de direction et de son plan d'affaires.

**2.Description de l'entreprise** : une présentation détaillée de l'entreprise, de sa structure juridique, de sa mission, de sa vision et de ses valeurs.

**3.Analyse du marché** : une analyse approfondie du marché dans lequel l'entreprise opère, y compris la taille du marché, la concurrence, les tendances du marché et les opportunités.

**4.Plan de marketing** : une stratégie de marketing détaillée qui décrit comment l'entreprise compte promouvoir ses produits ou services, atteindre ses clients cibles et réaliser ses objectifs de vente.

**5. Plan opérationnel** : une description détaillée de la façon dont l'entreprise compte fonctionner au jour le jour, y compris les processus de production, les opérations de vente et les relations avec les fournisseurs.

**6. Plan financier** : une analyse détaillée des finances de l'entreprise, y compris les projections financières pour les trois à cinq prochaines années, les sources de financement et les coûts d'exploitation.

Le business plan est un outil essentiel pour les entrepreneurs car il leur permet de planifier leur entreprise de manière stratégique, d'anticiper les défis potentiels et de saisir les opportunités. Les investisseurs potentiels et les prêteurs exigent souvent un business plan avant de considérer un investissement dans une entreprise. Cela permet de prouver que l'entreprise est bien réfléchie et que les entrepreneurs ont une compréhension claire de leur marché, de leur produit ou service, et de la manière dont ils vont générer des revenus et réaliser des bénéfices.

### **3- Construire un business plan :**

Pour réaliser un business plan, il n'est pas obligatoire de se faire accompagner. Vous pouvez vous y prendre seul. Vous pouvez même faire votre business plan en ligne. Toutefois, nous l'avons expliqué : le business plan marque le début de votre aventure entrepreneuriale et mérite d'être parfait. Il ne faut laisser aucune information au hasard, et surtout ne rien manquer d'important.

Chaque investisseur ou partenaire potentiel doit pouvoir trouver l'information qu'il cherche à la lecture de votre business plan. Plus encore, il est gage de confiance pour ceux qui croient en votre projet. C'est pourquoi il est fortement recommandé de s'aider d'un modèle de business plan. Pour réussir son business plan.

### **Les étapes à suivre pour réaliser un business plan :**

#### **Étape 1** : rédiger son exécutive summary

Pour faire un business plan, des étapes spécifiques sont à suivre.

Tout d'abord, l'introduction doit être consacrée à l'exécutive summary (ou "résumé opérationnel").

L'exécutive summary est une partie du business plan très courte (deux pages maximum) et d'une grande importance. L'objectif est de résumer l'essentiel de

son business plan de manière très synthétique et de donner une vision globale de son projet. Les éléments à inclure sont les suivants : nom de l'entreprise, nature de son activité, valeurs et histoire du projet, audience cible et typologie du marché (concurrents, taille, opportunités). Il est souvent essentiel de présenter l'équipe dirigeante.

**Étape 2 : présenter l'équipe fondatrice**

Pour créer un business plan personnalisé, dans lequel transparaissent les valeurs des fondateurs, il est essentiel de présenter la formation, le parcours et les compétences de chaque membre de l'équipe. Le rôle de chaque co-fondateur, futurs associés de l'entreprise, devra également être précisé dans le business plan. Il est également nécessaire de désigner la personne qui aura le rôle de représentant légal de la société et de dirigeant.

Le but est de mettre en avant la complémentarité de leurs compétences respectives afin de convaincre les potentiels financeurs et partenaires de la pertinence de son projet.

**Étape 3 : exposer les valeurs de son projet**

Il est essentiel d'exposer dans son business plan les valeurs qui animent l'équipe dirigeante et qui constituent le point de départ de sa motivation. Ces valeurs d'entreprise peuvent être le sens du service, l'expertise dans un domaine ou l'impact social du projet.

C'est sans doute à cette étape que vous allez réussir à sensibiliser les investisseurs et pousser des partenaires à collaborer avec vous.

**Étape 4 : faire une étude de marché**

Pour élaborer un business plan solide, trois éléments principaux doivent être analysés dans le cadre d'une étude de marché :

- **L'offre** : il faut identifier l'offre disponible sur le marché visé. Les concurrents en sont la composante essentielle. Il est important de savoir combien de concurrents sont présents sur le marché, la variété de leur offre et les tarifs pratiqués. Comprendre leur stratégie commerciale et opérationnelle est également essentiel pour appréhender au mieux l'offre existante sur le marché.

- **La demande** : il est également indispensable de procéder à une étude attentive de sa clientèle cible, de ses habitudes de consommation, de son budget moyen, de ses attentes non satisfaites, etc.

- **Une potentielle carence de marché** : l'identification d'un ou plusieurs besoins non satisfaits par la concurrence permet de déterminer les avantages concurrentiels exploitables par son entreprise.

Pour cerner son marché cible, le mieux est d'aller à la rencontre des clients, concurrents et autres acteurs du marché. La règle est simple : pour créer mon business plan, je dois être capable de comprendre les attentes concrètes de ma future clientèle.

### **Étape 5 : définir sa stratégie commerciale**

Pour définir une stratégie commerciale, de nombreux entrepreneurs utilisent la méthode des 4P (ou "Mix marketing") :

- **Price (prix)** : il faut établir une liste de l'offre de produits et/ou services de son entreprise, les formules proposées et détailler les prix (grille tarifaire, tarifs dégressifs...), etc.

- **Product (produit)** : un catalogue des biens et/ou services doit être dressé, avec leurs caractéristiques, leurs atouts de différenciation, les packs proposés, les offres promotionnelles, etc.

- **Place (distribution)** : la stratégie de distribution doit être définie avec soin. Il faut déterminer par quels canaux l'entreprise vendra ses produits ou services (boutique physique, en ligne, en passant par des distributeurs ou autres intermédiaires, etc.).

- **Promotion (communication)** : ce point correspond à la stratégie de communication (étape 6 pour savoir comment faire un business plan).

Certains outils appréciés par les développeurs ainsi que les responsables du marketing sont utilisés pour croître plus rapidement. Notamment le Growth hacking.

La technique du Growth hacking

Une technique que l'on peut utiliser notamment et qui est très répandue dans les pays

C'est un ensemble de technique marketing qui a pour but de convertir un utilisateur en utilisateur fois 10. Le growth hacking n'est plus seulement une tendance, c'est devenu une nécessité. Dans ce monde où internet domine, le growth hacking est devenu essentiel pour amener le produit aux clients.

Par le passé on avait les développeurs d'un côté et les marketers de l'autre travaillant indépendamment. De nos jours, on constate que souvent ces mots fusionnent pour former le growth hacking. Souvent d'ailleurs une personne est employée à plein temps rien que pour faire cela. Le but étant de croître le plus vite possible.

Les growth hackers arrivent à faire en sorte que l'utilisateur passe le mot à propos du produit en demandant une faveur qui n'est pas perçue comme une faveur juste ment, c'est là tout l'art de cette technique. Les growth hackers comprennent parfaitement ce qu'il ya dans la tête des utilisateurs et rien n'est laissé au hasard Et autre méthode très efficace aussi.

### **Méthodes pour rendre davantage visible son application**

Lorsque mon application sera effectivement créée et mise en place, on doit veiller à lui donner un maximum de visibilité car même la meilleure application du monde, sans visibilité, elle ne sert à rien. Son utilité est donc nulle!

Comme le dit Nicolas, sur son blog le LAB détecteurs de solutions innovantes et édité par NEEDEO, l'application tinuti les iellen' est pas téléchargée et utilisée par les utilisateurs de Smartphones et donc il faut faire en sorte que les potentiels utilisateurs soient au courant que l'application existe. Il existe donc plusieurs méthodes afin de la rendre visible au plus grand nombre et il propose donc les méthodes suivantes:

--le référencement naturel : Il s'agit d'arriver à faire entrer son application dans le top 25 des applications gratuites ou payantes selon qu'elle soit gratuite ou payante justement. Pour qu'une application apparaisse dans le top 25 des applications gratuites, il faut environ 6000 téléchargements en 24 heures et environ 600 pour afin d'entrer dans le top 25 des applications payantes.

Des entreprises spécialisées dans le référencement naturel ont vu le jour de puis que ce phénomène est connu

Ces entreprises utilisent des communautés de milliers d'utilisateurs qui vont télécharger et tester votre application et ça engendre donc un gros flux de téléchargements rapidement.

-Les bannières publicitaires :il s'agit dans ce cas-ci de faire de la publicités ur d'autres applications ou sites mobiles en faisant défiler la publicité des application .C'est une méthode couteuse et qui demande un gros budget marketing en fonction du nombre de bannières publicitaires que l'on désire. C'est donc très important d'analyser les sites les plus visités et les heures de pic dan le but de toucher donc un plus large public.

Comme l'explique toujours ce blog, les heures de plus hautes fréquentations se situe tenter 20 heures et 23 heures avec l'heure de pointe à 21 heures. Il ya deux fois plus de clics à 21heures qu'à 17heures. C'est tout à fait compréhensible car les mob nautes utilisent davantage leurs Smartphones et téléchargent des applications après leur journée de travail.

--Les notifications push :elles allient la proximité d'un SMS avec larichesse d'une-mail.

« Une notification push est un message d'alerte envoyé à l'utilisateur d'un Smartphone et qui est lié à l'installation d'une application mobile.

La notification push liée à une application mobile est envoyée et se signale à l'utilisateur même si l'application est fermée. Elle prend généralement la forme d'une alerte plein écran ou d'un petit message en haut de l'écran d'accueil du téléphone et peut également être accompagnée d'un son d'alerte. » (Paul &Lagrue,2010).

- Les mis à jours: faire des mis à jours et permettre aux utilisateurs de voir qu'une mise à jour est disponible a un impact sur l'attractivité de l'application car souvent ce la pousse l'utilisateur à voir les nouveautés et donc à réutiliser l'application.

-Les recommandations sociales: stratégie très bénéfique car elle utilise la puissance des réseaux sociaux pour se faire connaître. Avoir et adopter une stratégie sociale média claire et précise est donc déterminant.

**Étape 6** : déterminer sa stratégie de communication

Déterminer sa stratégie de communication pour monter un business plan permet de:

- Définir l'image de son entreprise** : c'est donner une identité propre à son entreprise en choisissant sa charte graphique (logo, couleurs...) et son discours commercial (mots clés à employer pour déclencher la vente).

- Faire connaître son entreprise** : il faut déterminer les canaux qui seront exploités pour faire la promotion de son entreprise (création d'un site web, distribution de flyers, réseaux sociaux, journaux, TV, publicité dans les transports...).

La stratégie de communication ne doit pas être négligée dans son business plan. Effectuer un business plan de qualité est le début de votre stratégie marketing. Aujourd'hui, réfléchir à une stratégie de communication en ligne est un enjeu vit Mais aussi Il ne faut pas se contenter d'une seule source de revenus pour son application :

La publicité : c'est le revenu le plus commun en ajoutant des bannières publicitaires sur son application. Une fois la bannière mise en place, chaque clic rapporte quelque chose en fonction du contrat qu'on a signé avec la marque qui fait la publicité sur la bannière.

L'affiliation est semblable à la publicité mais elle ne rapporte pas en fonction d'un nombre de clics mais plutôt en pourcentage sur la vente qu'une visite engendre.

La vente de liens consiste à placer sur son application des liens vers des sites internet.

La vente de donnée, l'application stocke les données des utilisateurs et les revends ou les échange.

Le freemium se base sur un modèle économique qui propose un accès basique gratuit et libre et un accès premium donnant accès à toutes les options de l'application

**Étape 7 : établir son business model**

Construire un business plan convaincant implique de déterminer le modèle économique de son entreprise. Cette partie se prête particulièrement bien à l'élaboration de tableaux prévisionnels financiers. Deux tableaux doivent impérativement figurer afin de présenter son modèle économique :

**Tableau sur le chiffre d'affaires minimum espéré**

Ce tableau doit présenter, de façon réaliste, le chiffre d'affaires espéré. Pour cela, il faut estimer :

- Le nombre de ventes réalisables par jour et le panier moyen d'un consommateur.
- Les coûts liés à la création et au fonctionnement de son entreprise (loyer si location d'un local, coût de fabrication du produit ou de fourniture du service, coûts d'achat des matières premières, remboursement d'un emprunt, impôts, salaires, rémunération des dirigeants, etc.).

Enfin, comparer son modèle économique à ceux pratiqués dans le secteur cible permet d'évaluer la pertinence de son business model.

**Tableau sur le plan de financement**

Encore une fois, il s'agit d'être réaliste. Minimiser volontairement ses besoins financiers pour obtenir des financements plus facilement serait une erreur. Cela serait interprété comme une mauvaise anticipation de la part de l'équipe dirigeante.

**Le plan de financement doit décrire :**

- La totalité des besoins nécessaires pour lancer son activité ;<sup>1</sup>
- Les ressources déjà mobilisées (ressources internes).

**Résultat:** la différence entre les deux permet de déterminer son besoin de financement extérieur.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Ali Falah Al-Zoubi, « Le business plan comme apport stratégique dans le développement de la performance institutionnelle », les troisièmes journées internationales sur l'entrepreneuriat, Université de Biskra, 2012.

<sup>2</sup> Farouk Khalaf, « The Legal Framework for Emerging Enterprises and Business Incubators in Algerian Legislation », une présentation au douzième Forum national sur les entreprises émergentes et les incubateurs, datée de 2021, Université El-Wadi.

Et aussi c'est important de faire une étude prévisionnel de cinq ans ,

Passons maintenant aux fonctionnalités secondaires de l'application. Ces fonctionnalités sont essentielles pour que le produit fonctionne et rencontre son public. Passons les en revue en les expliquant.<sup>1</sup>

### **Étape 8 : choisir la forme juridique de son entreprise**

Le choix de la forme juridique de son entreprise jouera un rôle dans l'élaboration de son business model et de son business plan.

En fonction du statut juridique choisi, les régimes fiscaux et social applicables et les dépenses afférentes (régime d'imposition, charges sociales et frais administratifs) seront différents. Ces frais doivent être pris en compte dans le prévisionnel des dépenses de création et de fonctionnement de son entreprise.<sup>2</sup>

### **Un Résumé:**

ce chapitre de notre mémoire se concentre sur les principaux concepts liés aux startups et à leur développement , ensuite nous avons abordé le lean canvas qui est une méthodologie de planification aussi , et Les plans d'affaire qui sont parmi les principales clés du succès des start-ups, ils doivent donc être bien préparés en raison du rôle qu'ils jouent dans la clarification de tous les aspects liés à la mise en place de l'organisation , à commencer par le plan marketing, qui donne une image dans l'organisation , rôle des activités de marketing nécessaire à l'entreprise , des marchés qui doivent être ciblés et du groupe de clients cibles , ainsi que stratégie appropriée , avec la planification de la production et toutes les opérations liées au choix d'emplacement et la détermination des opérations de production nécessaire , et après , une autre étape traduire ce qui précède dans les études de commercialisation et productivité sous une forme financière en déterminant les besoins financiers de l'institution .

Cela permet aux startups de valider rapidement leurs hypothèses, d'optimiser leurs ressources et de réduire les risques.

---

<sup>1</sup> Latrash Al-Taher, « Le plan d'affaires, ses éléments de base et son importance dans la voie de la création de petites et moyennes entreprises », The Third International Days on Entrepreneurship, Université de Biskra, 2012. Mourad Ismail, Shalfaf Ibn Omar, « The Importance of Marketing Business Plan for Small and Medium Enterprises », The Third International Days on Entrepreneurship, Université de Biskra, 2012

<sup>2</sup> 15 février avec en ligne <https://www.startupranking.com/countries>

en résumé , ce chapitre nous a permis de comprendre les principaux concepts et stratégies associées aux startups , du lean canvas à la stratégie de growth hacking , en passant par les différentes options de financement et les stratégies de pré-lancement .

Dans le deuxième chapitre, nous tenterons de donner une image appliquée du business plan sur un projet de recrutement électronique.

# ***Chapitre 02***

## ***Etude de cas***

**Préface :**

Après avoir abordé le premier chapitre le cadre théorique du business plan et tous ses axes et parties , nous allons essayer de déposer les différents sujets sur le domaine appliqué de notre étude , qui est lié à la présentation du projet business plan , l'application Khedamni à travers les concepts suivant :

Le Premier sujet : présentation de projet.

Le Deuxième sujet : l'organigramme du projet et Lean Canva .

Le Troisième sujet : le plan de production du projet.

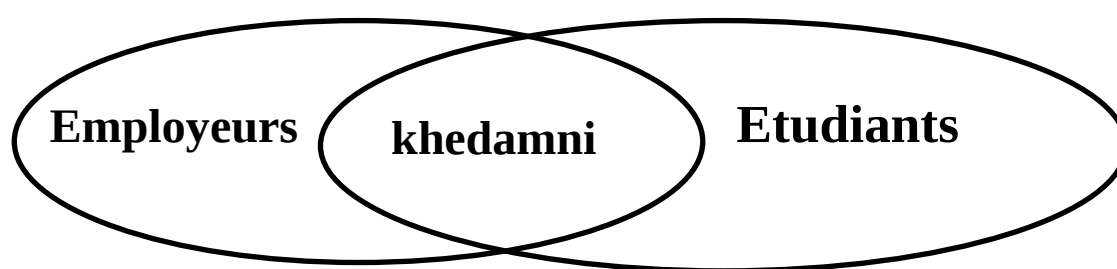
Le quatrième sujet : le plan marketing.

Le cinquième sujet : le plan financier du projet.

**Idee et résumé de projet :****1 – presentation de l'idée :**

Pour faciliter l'idée et donner une idée générale du projet la figure suivante représente l'origine de l'idée du projet représentée dans un lieu qui met en relation les employeurs et les étudiants à travers une application électronique disponible partout et à tout moment , c'est-à-dire développer l'idée du forme traditionnelle des bureaux d'emploi réguliers à l'idée de recrutement électronique et d'un lieu virtuel .

**Figure n°(1-2) une figure illustrant l'idée de base du projet**



**Source : préparé par l'étudiante**

Résumé de khedamni: pour donner un aperçu du projet nous aborderons la description de l'idée du projet .les raisons de sa sélection et l'importance que l'application peut jouer à travers :

**Résumé de khedamni:** pour donner un aperçu du projet nous aborderons la description de l'idée du projet .les raisons de sa sélection et l'importance que l'application peut jouer à travers :

| <b>NOM DU PROJET :</b>       | <b>Khedamni</b>                             |
|------------------------------|---------------------------------------------|
| Titre                        | Application mobile situè sur ios et android |
| Champs d'activité            | E-services                                  |
| Type d'entreprise            | Petite entreprise                           |
| Forme juridique              | (SNC) société en nom collectif              |
| Produits / service du projet | Échange de service et opportunités d'emploi |
| La main d'oeuvre             | 03                                          |

**Source : preparè par l'étudiante**

**L'IDEE :**

« il ya quelque années , alors que on poursuivait ma sœur et moi notre licence , on a réalisé qu'il y avait un défi majeur pour les étudiants ; trouver un emploi à temps partiel qui correspond à leur emploi du temps et à leurs besoins financiers. C'est à partir de cette expérience que ont commencé à réfléchir à la création d'une application qui permettrait aux étudiants de trouver des emplois flexibles tels que la vente, le marketing, la restauration, mariage, nettoyage , babysitting , bricolage , construction , peinture , pressing , lavage etc. pour gagner de l'argent supplémentaire tout en continuant nos études et a notre temps libre ( les aprèm , les weekend, les jours ou ya pas cours ..) et prêt de chez nous .

C'est alors que on réalisé a quel point il était difficile pour les étudiants de trouver des emplois flexibles et adaptés a nos horaires chargés,

On a commencera discuter de la possibilité de créer une application qui faciliterait la recherche des emplois, nous avons imaginé une application qui permettrait aux étudiants de se connecter directement avec des employeurs en présentant leurs compétences et leurs horaires disponibles .

Au fil du temps, et avec notre spécialité en Entrepreneuriat on a développé notre idée , en faisant des recherches approfondies sur les besoins des étudiants et des employeurs

Nous avons travaillé dur pour concevoir une application qui répondrait à ces besoins de manière innovante et efficace.

Aujourd'hui, cette idée a pris forme sous la forme de l'application « KHEDAMNI » qui connecte les étudiants avec des opportunités de travail flexibles et adaptées à leurs horaires universitaires.

**Introduction de recrutement en ligne ou électronique :**

Le concept de recrutement électronique est un concept général et global pour toutes les formes d'entreprises qui se déroulent en utilisant les moyens de la technologie moderne et des technologies de l'information et de la communication .Le mot « électronique » modifie l'exécution de l'activité utilisant des méthodes électroniques .

Le recrutement électronique est un système qui permet à faciliter le recrutement via internet.

**Description de l'application Khedamni :**

KHEDAMNI est une application mobile qui vise à fournir aux étudiants en Algérie une plateforme pour louer leurs services et compétences à des personnes ayant besoin d'aide. l'application offrira une gamme de services tels que la garde d'animaux , la planification d'événements , les services de bricolage , le nettoyage , etc. il offrira aux étudiants la possibilité de gagner un revenu supplémentaire , d'acquérir une expérience précieuse. l'application sera conviviale, sécurisée et offrira une solution gagnant-gagnant tant pour les étudiants que pour ceux qui louent leurs services.

**Présentation du concept de l'application khedamni :**

- Le produit que on désire lancer, encore à l'état de concept, sera accessible via Smartphone vu qu'il s'agit d'une application Smartphone disponible sur Android et IOS. Ils'agit en fait d'une application qui viserait à répondre à plusieurs buts.

Le premier et le principal, est de recenser tous lieux ou les personnes ont besoin de quelqu'un pour leur rendre services dans une région avec l'adresse où il est , les compétences recherchées heures et la ou les dates ainsi que le prix par heure (ou selon l'offre.)

Le second objectif de mon application est de permettre aux utilisateurs (étudiants) de rentrer en contacts entre eux via l'application, renforcer leur compétences , gagner de l'argent supplémentaire et vivre l'expérience

Le potentiel de cette application est énorme car il n'existe pas encore d'applications proposant ces deux options ensemble.

L'application utilise donc la géolocalisation du Smartphone pour savoir leur position.

Finalement il sera également possible d'envoyer une demande au utilisateur via l'application sur l'onglet « envoyer une demande ».

Avec khedamni, les étudiants peuvent offrir leurs services comme le nettoyage , la garde d'enfants, la garde d'animaux, les services de bricoleur, et plus encore. ces services peuvent être loués par d'autres étudiants ou des personnes ayant besoin d'aide, permettant aux étudiants de gagner un revenu supplémentaire tout en mettant en valeur leurs compétence sa leur temps libre et prêt de chez eux.

**Voici quelques fonctionnalités clés de khedamni :**

- 1- Interface simple et conviviale : l'application dispose d'une interface simple et intuitive facile à utiliser pour les étudiants
- 2- Services de référencement : les étudiants peuvent répertorier leurs compétences, leur taux horaire, leur disponibilité et leur localisation.
- 3- Recherche de services : les particuliers peuvent rechercher les services dont ils ont besoin et les filtrer.
- 4- Paiements sécurisés : l'application utilisera des méthodes de paiement sécurisées pour garantir la protection de l'étudiant et de la personne qui loue le service.
- 5- Avis et notes : les étudiants recevront des avis et des notes de ceux qui ont loué leurs services, leur permettant de se bâtir une réputation et d'attirer plus de clients.

**Nom et Logo :**

Passons maintenant à un point crucial qui détermine la réussite d'un produit lors de son lancement mais aussi pour qu'il soit viable à long terme, il s'agit du choix du choix dun nom du produit et donc de l'application dans mon cas mais également du choix du logo.

Le nom et le logo ne représentent pas forcément un gage de réussite lorsqu'ils sont tous deux judicieusement choisis mais ils peuvent par contre complètement la pénaliser. On se trouve pleinement dans la partie marketing de mon travail et de ce fait, on ne peut pas faire tout et n'importe quoi sous peine d'être confronté à des coûts monstrueux voir même de ne pas toucher la clientèle que l'on cible

**Le nom**

Comme expliquer dans l'introduction de ce chapitre, le nom est élément essentiel dans la réussite ou non du produit car il détermine votre produit dans l'esprit des consommateurs/utilisateurs. Il faut donc veiller à plusieurs choses avant de choisir définitivement un nom car ce nom va en général vous suivre pendant toute la vie du produit. De plus il permet de se différencier de la concurrence, il représente donc un moyen de se positionner dans l'esprit des consommateurs.

Le but recherché est que lorsqu'on entend ou voit votre nom de produit, on l'associe directement à votre produit et pas à autre chose.

Une bonne marque doit en général respecter certains critères

- Être simple à comprendre et à prononcer
- Être valable pour plusieurs années, c'est à dire éviter de mettre des années dans le nom, c'est fortement déconseillé
- Être facilement mémorisable
- Relater le produit
- Être disponible évidemment !

Le nom que on choisi pour notre Start-up et notre application est KHEDAMNI , Ce nom n'existe pas encore et de plus il contient le mot « khedma » qui fait directement référence au service. Ce qui peut servir de déclic dans la tête des utilisateurs lorsqu'il sen tendent ou voient KHEDAMNI quelque part.

### **Logo**

Le logo est quasiment si pas aussi important que le nom car il va représenter la marque partout, sur les factures, dans les annonces, dans les publicités ou plus simplement sur la page d'accueil du site internet; bref vous l'aurez compris un bon logo est primordial!

**-Mon logo sera celui-ci**



« ATKEL 3LA ROHAK »

**Slogan**

Le slogan de mon application est en rapport direct de nouveau avec la fonctionnalité première, trouver ce qui se passe près de chez soi à tout instant.

« ATkel 3la rohak»

Ce qui veut dire' « comptes sur toi-même »

Mission et vision de l'application :

**Mission:**

Connecter les étudiants avec des opportunités d'emploi flexibles tout en poursuivant leurs études.

**vision:**

Être la plateforme préférée des étudiants pour trouver des emplois flexibles et des stages de qualité.

**Objectifs :**

- 1- Devenir la principale plateforme / application de recrutement pour les jeunes étudiants en Algérie , en offrant des opportunités de travail et stage variées et de qualité aux nombre de la communauté **khedamni** , ce qui leur permettra a développé leur compétences et gagner de l'expérience .
- 2- Etablir des partenariats solides avec les universités et les entreprises en Algérie pour faciliter l'accès à des stages, des emplois , des formations et de qualité pour les étudiants .
- 3- offrir aux employeurs un accès facile à des candidats qualifiés pour des postes à temps partiel, des stages et des emplois à plein temps.
- 4- -Simplifier le processus de recrutement pour les employeurs en leur permettant de publier des offres d'emploi, de filtrer les candidats et de gérer les entretiens en ligne.
- 5 -Fournir un service de qualité aux utilisateurs de l'application, en offrant une interface conviviale et facile à utiliser, ainsi qu'un service clientèle réactif.
- 6- Développer khedamni une forte présence dans les principales ville algériennes en étendant progressivement notre porté géographique pour toucher un public plus large et offrir d'avantages d'opportunités .
- 7- Générer des revenus pour khedamni en facturant des frais de service aux employeurs pour l'utilisation de la plateforme.

**Les Raisons de sa sélection :**

- 1- Répondre à un besoin réel : le chômage des jeunes en Algérie est un probleme majeur ,khedamni vise à resoudre ce problème en connectant les ètudiants talentueux aux opportunitès d'emploi , offrant ainsi une solution concrète à un besoin pressant
- 2- Potentiel de croissance elevè :l'Algérie compte une population étudiante

nombreuse et dynamique , prête a démarrer leur carrière , avec une économie en croissance et une demande croissante de talents qualifiés , le marché algérien offre un fort potentiel de croissance pour khedamni

3- Innovation technologique : khedamni est une application technologique qui tire parti des dernières avancées en matière de développement d'applications

4- Impact social positif : en permettant aux étudiants d'emploi correspondant à leur compétences et aspirations ,khedamni contribue à réduire le taux de chômage des jeunes en Algérie .

Cela a un impact social positif en favorisant l'autonomisation Economique et le développement de carrière des jeunes talents du pays .

**L'organigramme du projet et Lean canva :**

**Première exigence : la forme juridique du projet :**

Pour établir ce projet , il faut lui accorder la formule juridique appropriée selon les lois en vigueur en Algérie . par conséquent , le projet est une entreprise en nom collectif (SNC) , l'élément le plus important est l'inscription du commerce pour démarrer légalement l'activité directement , et le tableau suivant représente les détails forme juridique :

|                                    |                                                                                                                                                |
|------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Le nom du porteur de projet</b> | <b>KOUIDRI RANIA. KOUIDRI NIHAD</b>                                                                                                            |
| Type d'entreprise                  | Société en nom collectif (SNC)                                                                                                                 |
| Nom d'activité                     | Application d'emploi électronique                                                                                                              |
| Icône d'activité                   | Pas encore listé                                                                                                                               |
| Le contenu de l'activité           | Concevoir des structures des contenus créer :<br>Programmes, systèmes et réseaux , applications électroniques , règles données des pages web . |
| L'emplacement                      | Application électronique en Algérie                                                                                                            |
| Chiffre d'affaire                  | <b>2 470 608,00 DA</b>                                                                                                                         |

**Source : préparé par l'étudiante**

**Deuxième exigence : structure organisationnelles du projet**

Etant que le projet est géré par le propriétaire du projet, co-fondateur et développeur on passe directement à La répartition des tâches, et structure

organisationnelle en forme simple pour clarifier les différentes fonctions sur dont dépend le projet dans son activité :

**La mise en place du team :**

Pour la mise en place d'une équipe pour la plateforme KHEDAMNI, il est important de déterminer les rôles et les compétences nécessaires pour assurer un développement efficace de l'application :

**Directeur général** : ou Fondatrice, cette personne sera responsable de la supervision de l'ensemble de l'application et de la prise de décisions stratégiques. Elle doit être capable de gérer l'ensemble de l'équipe et doit avoir une solide expérience en gestion d'entreprise. C'est aussi directrice de marketing : cette personne sera responsable de la création et de l'exécution de stratégies de marketing efficaces pour promouvoir l'application KHEDAMNI . Il doit avoir une connaissance approfondie du marché et être capable de concevoir des campagnes de marketing créatives. C'est aussi le Responsable des opérations : cette personne sera responsable de la supervision de toutes les opérations de l'entreprise, y compris la gestion de la plateforme, la logistique, la gestion des ressources humaines et la planification stratégique. Elle doit avoir une solide expérience en gestion des opérations et être capable de gérer efficacement une équipe.

**Développeurs de logiciels** : ces personnes seront responsables de la conception, du développement et de la mise en œuvre de la plateforme KHEDAMNI . Ils doivent être compétents en programmation et en développement de logiciels, et être capables de travailler efficacement en équipe.

**Responsable de la relation client** : Co-fondatrice, cette personne sera responsable de la gestion de la relation client, y compris la résolution des problèmes, la réponse aux questions et la collecte des commentaires des utilisateurs. Elle doit avoir une solide expérience en service client et être capable de communiquer efficacement avec les clients-Mode distraction et de communication entre nous : réunions en personnes ou appels vidéos conférences pour les discussions plus approfondies, des emails , social media , plateformes pour suivre les tâches de l'équipe.

**LEAN CANVAS :**

Ce formulaire montre les dimensions de base du projet comme un document important pour résumer le projet de manière simple . ou l'idée du projet a été lancée pour trouver une solution au problème de trouver plusieurs produits et de les comparer au même endroit à des prix compétitifs et le problème de vendre le produit à grande échelle par défaut sans respecter les limites spatiales qui sont généralement limitées , ces problèmes cela nous a incités à la recherche des solutions , et nous avons atteint la mise en place d'une application virtuelle qui rassemble l'employeur et l'étudiants dans un marché électronique , ou l'étudiant a pu fournir à l'application une de nombreux choix et permettent au employeurs d'atteindre un large segment de clients en même temps .

La valeur ajoutée représentée par une solution simple au problèmes et un bon service à prix approprié et distinct , et il est considéré comme une valeur unique qui est difficile à imiter , et ce formulaire inclut également un résumé des avantages de l'application qui inclut un système de relation fournisseur les acheteurs privés et inclut un large éventail de personnes , car l'application offre des moyens pratiques d'afficher des biens et services classés de manière simple et cohérente , il facilite la recherche et l'évaluation des produits , et permet également au client de voir toutes les caractéristiques du produit s'affiche facilement :

**Problème :**

- Les étudiants ont du mal à trouver des emplois temporaires et à temps partiel qui correspondent à leurs horaires et à leurs compétences.
- Les employeurs ont du mal à trouver des étudiants qualifiés et motivés pour travailler sur des emplois temporaires et à temps partiel.

**Sous- problèmes :****Pour les étudiants :**

- Difficulté à trouver des offres d'emploi/stage dans son domaine d'activité
- Manque de visibilité auprès des employeurs
- Manque d'expérience professionnelle
- Besoin de perfectionner ses compétences et connaissances
- Besoin d'un travail flexible pour combiner travail et études
- Difficulté de mobilité et de disponibilité

**Pour les Employeurs :**

- Difficulté à trouver des candidats qualifiés pour les offres d'emploi/stage
- Manque de temps pour trouver des candidats
- Besoin de garanties sur les compétences et connaissances des candidats
- La recherche des compétences spécifiques
- Besoin d'un processus de recrutement simplifié

**Solutions clés :**

- Création d'une application en ligne pour connecter les étudiants et les employeurs, offrant une solution facile et rapide pour trouver des emplois temporaires et à temps partiel.
- Utilisation d'un système de filtrage pour que les employeurs puissent trouver les étudiants les plus qualifiés pour leurs besoins.
- Intégration d'un système de notation pour les étudiants et les employeurs afin de garantir la qualité et la fiabilité de l'application .

**Proposition de valeur unique :**

- Khedamni offre une solution pratique pour les étudiants et les employeurs qui recherchent des emplois temporaires et à temps partiel, en connectant les deux parties de manière rapide et efficace.

**Canaux de distribution :**

- Marketing digital : publicités ciblées sur les réseaux sociaux et les moteurs de recherche, email marketing, partenariats avec des blogs et des sites web d'étudiants.
- Événements étudiants : partenariats avec des associations étudiantes pour promouvoir l'application lors d'événements tels que des salons étudiants et des journées portes ouvertes.

**Segment de clientèle :**

- Étudiants : principalement des étudiants universitaires et des étudiants des écoles professionnelles cherchant des emplois temporaires et à temps partiel.
- Employeurs : petites et moyennes entreprises qui cherchent à recruter des étudiants pour des emplois temporaires et à temps partiel.

**Sources de revenus :**

- Abonnement pour les employeurs : paiement trimestriel pour accéder aux profils et aux informations des étudiants inscrits sur l'application.
- Abonnement pour les étudiants : paiement trimestriel pour accéder aux profils et offres des employeurs inscrits sur l'application.
- Commission sur les transactions : une commission de 10% sur chaque transaction effectuée entre les étudiants et les employeurs via l'application.

**Structure des coûts :**

- Développement et maintenance de l'application.
- Marketing et promotion .

**Avantages compétitifs :**

Khedamni est la première application de recrutement spécialisée dans les emplois temporaires et à temps partiel pour les étudiants en Algérie.

- L'application offre une expérience utilisateur simple et intuitive pour les étudiants et les employeurs.
- Khedamni utilise un système de notation pour garantir la qualité et la fiabilité de l'application.

**Métriques :**

- Nombre d'inscriptions et d'employeurs sur l'application .
- Taux de correspondance entre les étudiants et les offres d'emploi

Ce lean canvas offre un aperçu clair et concis du modèle d'affaires de Khedamni en mettant en évidence les problèmes , les solutions , les avantages compétitifs et les sources de revenus.

**Troisième exigence : le plan de production du projet**

Les services fournis par l'application sont divers pour les étudiants et les employeurs , car le service commençant par donner aux utilisateurs possibilité d'afficher les opportunités, la disponibilité , positionnement , compétences , mobilité et fourchette de salaire qui attire les employeurs et les étudiants et les incite à privilégier le recrutement via l'application au lieu de recrutement traditionnel .

Etude d'emplacement du projet :

Puisque le projet n'a pas d'emplacement géographique, il est plutôt actif sur internet et a un emplacement par défaut, il fonctionne dans le domaine géographique en Algérie.

**La création de cette application :**

- 1- Design de l'application et conception de l'interface utilisateur : créer des figmas et des maquettes pour définir l'apparence et convivialité de l'application .
- 2- Développement de l'application : les compétences en développement logiciel pour construire l'application khedamni , sur IOS et Android .
- 3- Intégration des fonctionnalités clés : Intégrez les fonctionnalités essentielles telles que la création de profils d'étudiants et d'employeurs, la recherche d'offres d'emploi, la soumission de candidatures, la messagerie, la gestion des offres d'emploi, etc
- 4- Tests et correction des bugs : Effectuez des tests approfondis de l'application pour identifier les éventuels bugs ou problèmes de performance. Corrigez les problèmes détectés pour garantir une expérience utilisateur fluide.

**les étapes à suivre pour l'utilisation de l'application :**

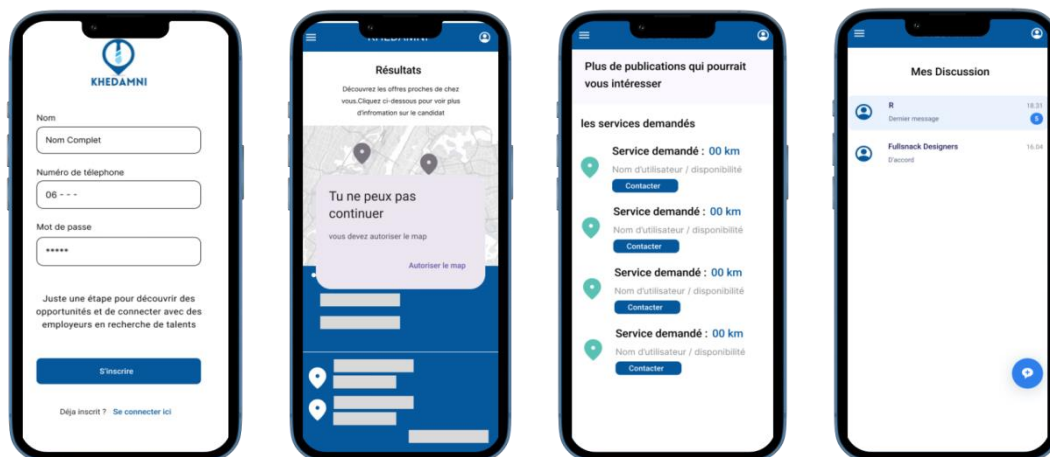
1. Téléchargement de l'application : Recherchez l'application khedamni sur l'App Store ou le Google Play Store et téléchargez-la sur votre smartphone.
2. Création d'un compte : Lancez l'application et créez un compte en fournissant les informations nécessaires telles que votre nom, adresse e-mail, mot de passe, etc.
3. Configuration du profil : Complétez votre profil en fournissant des détails sur vos compétences, votre formation académique, vos expériences professionnelles, etc. Les employeurs doivent également fournir des informations sur leur entreprise.
4. Exploration des offres d'emploi : Parcourez les offres d'emploi disponibles sur la plateforme. Utilisez les filtres de recherche pour affiner les résultats en fonction de vos préférences.
5. Postulation aux offres : Sélectionnez les offres d'emploi qui vous intéressent et soumettez votre candidature en fournissant les informations demandées. Joignez votre CV ou toute autre documentation pertinente si nécessaire.

6. Communication avec les employeurs : Utilisez les fonctionnalités de messagerie intégrées pour communiquer avec les employeurs concernant les offres d'emploi, les entretiens, etc.
7. Suivi des candidatures : Suivez l'état de vos candidatures et répondez aux éventuelles communications des employeurs.
8. Mises à jour du profil : Mettez régulièrement à jour votre profil en ajoutant de nouvelles compétences, expériences, certifications, etc., pour augmenter vos chances d'obtenir des opportunités d'emploi.

L'utilisation de l'application Khedamni vous permettra de trouver et de postuler à des opportunités d'emploi pertinentes, de communiquer directement avec les employeurs et de suivre le statut de vos candidatures de manière pratique et efficace.

### Conception intérieur de l'application :

Voici les maquettes de quelque interface et explication de fonctionnement



**Page d'authentification pour s'inscrire et créer son profil.**

**L'autorisation de localisation pour localiser les opportunités les plus proche .**

**Interface de l'actualité des services demandés pour les étudiants.**

**Interface de messagerie pour faciliter la communication entre l'utilisateur et l'employeur.**

Source : conçu et préparé par l'étudiante

**Les exigences du processus de production :**

Dans ce projet il faut :

- 1- Un ordinateur : pour créer l'application au départ , suivre et traiter les opérations , répondre aux utilisateurs .
- 2- Le main d'œuvre : qui est actuellement représentée dans l'opérateur informatique , ou sont effectuées opérations liées à l'application .
- 3- L'internet : bien sur le facteur le plus important dans le domaine numérique , car nous devons assurer une connexion permanente au réseau internet .

**Le plan marketing**

A travers ce sujet , nous présenterons un ensemble d'analyses de l'environnement entourant le projet , représenté dans le marché et les clients et d'autres facteurs affectant affectant l'activité du projet ,  
Lorsqu'on réalise son plan marketing, il convient de bien

comprendre son industrie ainsi que les forces et faiblesses de sa

propre entreprise. Premièrement donc, on fait une analyse PESTEL.

De cette analyse PESTEL, on retiens que les facteurs économiques, sociaux et technologiques car ils sont les plus importants dans ce domaine des technologies mobiles.

**Tableau analyse de PESTEL :**

| POLITIQUE                                                                                                                                                                                                                                        | ÉCONOMIQUE                                                                                                                                                                                  | SOCIAL                                                                                                                                                                                                     | TECHNOLOGIQUE                                                                                                                                                                                                                                                                   | ENVIRONNEMENTAL                                                      | LEGAL                                                                                                                                                                                                                                  |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• les réglementations et les lois liées à l'économie des concerts et à l'espace de l'économie du partage en Algérie peuvent affecter les opérations de l'application</li> <li>• les politiques</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Niveau de revenu : 35000 Da</li> <li>• Taux de croissance économique : 4.7%</li> <li>• Taux de chômage : 11.5 %</li> <li>• la stabilité</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• la tendance croissante de l'économie des concerts et de l'économie du partage en Algérie présente une opportunité pour khedamni</li> <li>l'application</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dépenses publiques en recherche scientifique : plus que 8 milliards DA par année</li> <li>• Taux d'inventions : 210 brevets et 6 marques commerciales et 01 modèle industriel</li> <li>• Taux et vitesse d'internet : 11.44</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• n'a pas d'impact</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les exigences légales liées à l'emploi, à la fiscalité et à la confidentialité des données peuvent avoir un impact</li> <li>• Les lois sur la propriété intellectuelle et le droit</li> </ul> |

|                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                   |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| gouvernementales liées à l'emploi, à la fiscalité et à la confidentialité des données peuvent avoir un impact sur le modèle commercial de khedamni | économique de l'Algérie peut affecter la demande de services proposés sur l'application<br>• les changements dans le comportement des consommateurs et les habitudes de dépenses peuvent affecter la croissance et les revenus de l'application | répond aux besoins sociaux et économiques des étudiants et des personnes à la recherche de services abordables et pratiques | mgb par seconde<br>• Taux d'accès à internet : 59.6 %<br>• Contribution de la technologie à l'amélioration des capacités économiques : 68 %<br>• les progrès de la technologie mobile et des passerelles de paiement peuvent améliorer la fonctionnalité et l'expérience utilisateur de l'application<br>• la nécessité de mesures de sécurité et de confidentialité des données solides pour garantir la sécurité des transactions et protéger les informations des utilisateurs | d'auteur liées à la conception et aux fonctionnalités de l'application doivent être prises en compte et protégées |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

**Source :** préparé par l'étudiante.

Ce tableau l'analyse PESTEL réalisée pour khedamni , il offre une vue d'ensemble des facteurs politiques , économique , sociaux , technologiques , environnementaux , et légaux pertinents pour l'entreprise

### Les concurrents :

Il est important de noter que le marché de l'emploi et des stages en Algérie est très vaste et que de nombreuses entreprises ont des difficultés à trouver des candidats qualifiés pour leurs postes cependant, il n'y a pas encore d'application ou de plateforme dédiée à la mise en relation entre les étudiants et les

employeurs en Algérie, ce qui fait que KHEDAMNI une entreprise pionnière dans ce domaine

Bien que d'autres entreprises puissent offrir des services similaires, elles n'ont pas la même portée et la même couverture nationale que KHEDAMNI ce qui lui permet de se démarquer sur le marché et fournir une valeur ajoutée unique à ses utilisateurs.

**Analyse SWOT :**

L'analyse SWOT, ou forces, faiblesses, opportunités et menaces en français est importante car elle permet de cibler les facteurs externes de l'entreprise que l'entreprise doit prendre en compte, les opportunités et menaces, mais aussi les facteurs internes de l'entreprise à savoir ses forces et ses faiblesses. L'analyse SWOT est un moyen utilisé par le marketing pour différencier l'entreprise de ses concurrents. Cette analyse permet de mettre en avant les enjeux auxquels l'entreprise sera confrontée

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>FAIBLESSES:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•Difficulté de convaincre les employeurs d'utiliser l'application pour recruter des étudiants, en particulier dans les premiers stades de lancement de l'application.</li> <li>•Difficulté de convaincre les étudiants d'utiliser l'application pour trouver des emplois, car il existe déjà des alternatives telles que les sites d'offres d'emploi en ligne.</li> <li>•Il peut y avoir des difficultés à maintenir un nombre suffisant d'emplois et d'étudiants sur la plateforme pour la rendre viable à long terme.</li> </ul>                                                                                              | <p><b>FORCES:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•khedamni est une application mobile innovante qui répond à un besoin réel des étudiants et des employeurs.</li> <li>•Une forte demande pour des emplois temporaires et à temps partiel chez les étudiants, ce qui crée un marché potentiel pour Khedamni.</li> <li>•L'application est facile à utiliser et offre une plateforme pratique pour les employeurs et les étudiants.</li> <li>•La gamme de services proposés par Khedamni est large, ce qui augmente les chances de succès de l'application.</li> <li>•khedamni peut aider les étudiants à développer des compétences professionnelles utiles et à acquérir une expérience de travail, ce qui peut être bénéfique pour leur avenir professionnel.</li> </ul>                                                                                                                                     |
| <p><b>MENACE:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•Obstacles réglementaires et juridiques liés à l'économie du gig et à l'espace de l'économie du partage en Algérie</li> <li>•Les changements économiques et les fluctuations du marché peuvent affecter la demande pour les emplois temporaires et à temps partiel, ce qui peut affecter la viabilité de Khedamni .</li> <li>•Les réglementations et les lois en matière d'emploi peuvent être compliquées, ce qui peut affecter la capacité de Khedamni à offrir des services juridiquement conformes.</li> <li>•Les risques de cybercriminalité peuvent poser une menace pour la sécurité des données des utilisateurs</li> </ul> | <p><b>OPPORTUNITIES:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•Fort potentiel de croissance et d'expansion sur d'autres marchés en Afrique du Nord et au Moyen-Orient</li> <li>•Partenariats potentiels avec des organisations et des entreprises locales pour l'acquisition et la promotion d'utilisateurs</li> <li>•Il existe un marché potentiel important pour les services de recrutement pour étudiants, en particulier dans les secteurs tels que le commerce de détail et l'hôtellerie.</li> <li>•La demande de services à la demande est en hausse, ce qui augmente les chances de succès de Khedamni .</li> <li>•Des opportunités pour Khedamni de développer des partenariats avec des établissements d'enseignement pour accéder à un plus grand nombre d'étudiants.</li> <li>•Khedamni peut éventuellement étendre ses services d'autres pays, ce qui ouvrirait de nouvelles opportunités.</li> </ul> |

Source : préparé par l'étudiante

Ce tableau représente l'analyse SWOT de Khedamni , mettant en évidence les forces , les faiblesses, les opportunités et les menaces de l'entreprise

**Les 4 P du marketing**

Pour atteindre ses objectifs, il est nécessaire d'avoir les idées claires et une stratégie claire. On utilise donc souvent en marketing la technique des 4P, représentant le produit, le prix, la place et la promotion.

Les 4P du marketing pour l'application KHEDAMNI seraient les suivants :

Produit : L'application KHEDAMNI est une application mobile qui permet aux étudiants de proposer des services à temps partiel, prêt de chez eux et pendant leur temps libre. Les caractéristiques du produit comprendraient une interface conviviale, un large éventail de catégories de services et un système de notation pour aider les utilisateurs à trouver des fournisseurs de services fiables et dignes de confiance.

Prix : La stratégie des prix ou tarification de l'application devrait être compétitive et abordable, afin d'attirer les étudiants sensibles au prix. L'application pourrait adopter un modèle basé sur des commissions, où un pourcentage des frais de service serait versé à l'application avec un abonnement pour les employeurs et étudiants à un prix très compétitif.

Lieu : L'application serait principalement commercialisée et distribuée via des magasins d'applications mobiles, tels que l'App Store d'Apple et Google Play Store. L'application pourrait également être promue via les médias sociaux et la publicité numérique ciblée.

Promotion : La stratégie de promotion de l'application devrait se concentrer sur l'atteinte de son public cible d'étudiants collégiaux et universitaires. L'application pourrait tirer parti du marketing d'influence, des campagnes sur les réseaux sociaux et des événements sur le campus pour renforcer la notoriété de la marque et attirer les utilisateurs. De plus, l'application pourrait offrir des incitations à la recommandation pour encourager les utilisateurs existants à promouvoir l'application auprès de leurs pairs.

La première chose qu'on va faire lorsque la Start-up sera effectivement lancée, on va créer une page Facebook et un compte Twitter et Tik-tok. Ça ne représente pas de coûts pour la Start-up khedamni mais ça permet déjà de toucher certains utilisateurs.

On compte aussi beaucoup sur le bouche à oreille dans un premier temps car c'est un des meilleurs moyens pour faire croître le nombre d'utilisateurs. On va d'abord donc en parler autour de nous, à nos contacts, à nos amis, à nos facultés et à nos réseaux. C'est un très bon créneau car le bouche à oreille est gratuit.

***La stratégie de marketing :***

Maintenant qu'on a compris l'industrie, ses forces et ses faiblesses et qu'on a vu et analysé ce que les concurrents proposaient comme application et qu'on sait grâce aux enquêtes ce qu'attendent les potentiels utilisateurs. On se fixe des objectifs à plus ou moins long terme.

Marketing de contenu : Créer un blog qui traite des sujets pertinents pour les étudiants et les employeurs, tels que les tendances du marché de l'emploi, les compétences les plus demandées, des conseils pour réussir son entretien. Cela attirera des visiteurs sur le site Web et contribuera à augmenter la visibilité de l'application.

Marketing des médias sociaux : Utiliser les médias sociaux pour promouvoir l'application et interagir avec les utilisateurs. Les publications sur Twitter, Instagram, TikTok, Google ads et Facebook ads pour cibler des audiences spécifiques en fonction de leur âge, leur géographie et leurs centres d'intérêt et aideront à accroître la notoriété de l'application et à susciter l'intérêt des étudiants.

Marketing d'influence : Collaborer avec des blogueurs, des influenceurs, des clubs universitaires, des associations d'étudiants et des organisations pour promouvoir l'application. Les influenceurs peuvent promouvoir l'application auprès de leur audience, ce qui peut entraîner une augmentation du nombre d'utilisateurs.

Publicité en ligne : Utiliser la publicité en ligne pour atteindre les étudiants dans les universités et les établissements d'enseignement supérieur. Les publicités sur

les réseaux sociaux et les moteurs de recherche peuvent être ciblées pour atteindre les étudiants intéressés par les emplois à temps partiel.

Relations publiques : Organiser des événements et des conférences pour promouvoir l'application auprès des universités, des établissements d'enseignement supérieur et des médias.

Tester et mesurer continuellement: Nous allons tester continuellement nos canaux de marketing et notre contenu pour mesurer l'efficacité de nos efforts et améliorer notre stratégie. Nous allons utiliser des outils d'analyse pour suivre les données de trafic, de conversion et de rétention des utilisateurs, et ajuster notre stratégie en conséquence.

Objectifs de cette stratégie :

- Être adopté et utilisé par les plus grands nombres.
- Être téléchargé 200 fois la première semaine, 1000 fois à la fin du premier mois de lancement.

**Enquête marketing anonyme :****Pour les étudiants :****1. Tu es ?**

Etudiant

Etudiante

**2.Quel est votre niveau d'études actuel**

Licence

Master

**3.Avez-vous des loisirs ?**

Oui

Non

**4.Voulez-vous travailler à temps partiel****5.Quelles sont les difficultés que vous avez rencontrées lors de votre recherche d'emploi?**

Manque d'expérience professionnel

Difficulté de gestion du temps / le déplacement

**5.Quel est votre niveau d'expérience professionnelle**

Aucun

moins d'un an

1 à 3 ans

**6. avez-vous des loisirs ?**

Oui

Non

**7. Vous-êtes à la recherche d'un emploi à temps partiel ou d'un stage d'un emploi à temps plein ?**

à temps partiel

d'un stage

à temps pleins

**8. Êtes-vous prêt(e) à payer par trimestre pour avoir accès à une application de recherche des emploi a temps partiel efficace ?**

Oui

Non

**9. siouicombien ?**

100 Da

150 Da

200 Da

Pour les employeurs :

**1. Avez-vous un entreprise ou un petit business**

Oui

Non

**2. Quel est le profil de poste que vous cherchez à pourvoir actuellement ?**

Développeur web

Commercial / Marketing

Competences particuliers

**3. Quel est le niveau de compétence requis pour le poste que vous cherchez à pourvoir ?**

Débutant

Intermédiaire

Avancé

**4. Comment trouvez-vous actuellement des candidats pour vos offres d'emploi?**

A travers des plateformes de recrutements

Agence national demploi( Anem DZ)

**5. Êtes-vous intéressé(e) par une application de recrutement de étudiants qui vous permettrait de trouver des candidats qualifiés et correspondant à vos besoins rapidement et efficacement ?**

OUI

Non

**6. si oui , combien êtes-vous prêt(e) à payer par trimestre pour avoir accès à une application de recrutements efficace pour des candidats avec les competence que vous cherchez**

200 Da

250 Da

300 Da ou plus

**Resultat d'enquête marketing anonyme :****Pour les étudiants :****1. tu es ?**

Etudiant

Etudiante

- 25 ont répondu par étudiante et 15 étudiant

**2. Quel est votre niveau d'études actuel**

Licence

Master

- 35 ont répondu par licence et 5 par master

**3. avez-vous des loisirs ?**

Oui

Non

- 40 ont répondu par oui

**4. voulez-vous travailler à temps partiel**

- 40 ont répondu par oui

**5. Quelles sont les difficultés que vous avez rencontrées lors de votre recherche d'emploi?**

Manque d'expérience professionnel

Difficulté de gestion du temps / le déplacement

- 19 ont répondu par manque d'expérience et 21 par difficulté de gestion du temps / déplacement

❑ **5. Quel est votre niveau d'expérience professionnelle**

Aucun

Moins d'un an

1 à 3 ans

- 40 ont répondu par aucun

**6. Vous-êtes à la recherche d'un emploi à temps partiel ou d'un stage d'un emploi à temps plein ?**

à temps partiel

d'un stage

à temps pleins

- 40 ont répondu par à temps partiel

**7. Êtes-vous prêt(e) à payer par trimestre pour avoir accès à une application de recherche des emploi a temps partiel efficace ?**

Oui

Non

- 40 ont répondu par oui

**9. siouicombien ?**

100 Da

150 Da

200 Da

- 40 ont répondu par 150 Da

**Pour les employeurs :**

1. Avez-vous une entreprise ou un petit business

Oui

Non

- 40 ont répondu par oui

**2. Quel est le profil de poste que vous cherchez à pourvoir actuellement ?**

Développeur web

Commercial / Marketing

Compétences particulières

- 39 ont répondu par compétences particulières

**3. Quel est le niveau de compétence requis pour le poste que vous cherchez à pourvoir ?**

Débutant

Intermédiaire

Avancé

- 35 ont répondu par intermédiaire

**4. Comment trouvez-vous actuellement des candidats pour vos offres d'emploi ?**

A travers des plateformes de recrutements

Agence nationale d'emploi (ANEM DZ)

- 40 ont répondu par plateformes de recrutements

**5. Êtes-vous intéressé(e) par une application de recrutement de étudiants qui vous permettrait de trouver des candidats qualifiés et correspondant à vos besoins rapidement et efficacement ?**

OUI

Non

- 40 ont répondu par oui

**6.si oui , combien êtes-vous prêt(e) à payer par trimestre pour avoir accès à une application de recrutements efficace pour des candidats avec les compétence que vous cherchez**

200 Da

250 Da

300 Da ou plus

- 40 ont répondu par 250 Da

***Cinquième exigence : plan financier :***

La préparation du plan financier dépend des résultats du plan de commercialisation et de production, car le premier nous fournit le volume et la valeur des ventes attendues et le second évalue pour nous l'équipement et les besoins de production, et en conséquence le plan financier à faciliter la décision d'investissement ou non

***Déterminer les coûts d'exploitation annuels :***

Ce sont des coûts nécessaires au fonctionnement du projet pour la première année , qui comprennent les salaires des employés , les dépenses d'internet et autres :

**Coûts opérationnels annuels**

| <i>description</i>             | <i>COÛTS</i>     |
|--------------------------------|------------------|
| <b>Développement technique</b> | 100000DA         |
| <b>Maintenance technique</b>   | <i>25000 Da</i>  |
| <b>Frais juridique</b>         | <i>10000DA</i>   |
| <b>Paiement d'intégration</b>  | <i>80€ 45€</i>   |
| <b>Salaires des employés</b>   | <i>250000 DA</i> |

*source :préparé par l'étudiante*

*la structure d'investissement :*

une estimation des coûts pour la publication de l'application Khedamni :

**Structure de l'investissement :**

(en DA)

| Rubrique                               | Coût              | Coût TOTAL        |
|----------------------------------------|-------------------|-------------------|
| <b>Immobilisations Incorporelles</b>   | <b>150 000,00</b> | <b>150 000,00</b> |
| Frais d'établissement                  | 0,00              |                   |
| Logiciel, Licences,....                | 150 000,00        |                   |
| <b>Immobilisations Corporelles</b>     | <b>150 000,00</b> | <b>150 000,00</b> |
| <b>Equipements de production</b>       | <b>0,00</b>       |                   |
| Equipements locaux                     | 0,00              |                   |
| Equipements importés                   | 0,00              |                   |
| <b>Frais d'installation</b>            | <b>0,00</b>       |                   |
| Frais de transport                     | 0,00              |                   |
| Montage et essais                      | 0,00              |                   |
| <b>Cheptel</b>                         | <b>0,00</b>       |                   |
| <b>Matériels roulants</b>              | <b>0,00</b>       |                   |
| <b>Aménagements</b>                    | <b>0,00</b>       |                   |
| <b>Outillages</b>                      | <b>0,00</b>       |                   |
| <b>Matériel et mobilier de bureau</b>  | <b>0,00</b>       |                   |
| <b>Matériels informatiques</b>         | <b>150 000,00</b> |                   |
| <b>Droit de douanes et taxes</b>       | <b>0,00</b>       | <b>0,00</b>       |
| <b>Autres impôts et taxes</b>          | <b>0,00</b>       | <b>0,00</b>       |
| <b>Cotisation fonds de garantie</b>    | <b>4 487,03</b>   | <b>4 487,03</b>   |
| <b>Assurances</b>                      | <b>0,00</b>       | <b>0,00</b>       |
| <b>Fonds de roulement</b>              | <b>100 000,00</b> | <b>100 000,00</b> |
| <b>Frais de formation, transitaire</b> | <b>0,00</b>       | <b>0,00</b>       |
| <b>Autre</b>                           | <b>2 500,00</b>   | <b>2 500,00</b>   |
| <b>TOTAL</b>                           | <b>406 987,03</b> | <b>406 987,03</b> |

**Les revenus attendus du projet :**

Nous avons calculé les revenus attendus en calculant le chiffre d'affaires par jours basé sur les revenus mensuels moyen :

**Prévision de 5 ans :**

( l'abonnement pour l'employeur : 250 da chaque 3 mois / étudiants :150 da chaque 3 mois )

**Année 1 :**

- Payement d'abonnement des employeurs :  $500 \text{ emp} \times 250 \text{ da} \times 4 \text{ (trimestres)} = 500,000 \text{ DA}$
- Payement d'abonnement des étudiants :  $500 \text{ étudiants} \times 150 \text{ da} \times 4 = 300,000 \text{ DA}$
- Revenus transactions :  $30 \times 10\% \times 2000 \times 12 \times 30 = 2,160,000 \text{ DA}$
- Total revenus année 1 : 2,960,000 DA

**Année 2 : (avec une croissance de 10%) :**

- Abonnement employeurs :  $550 \times 250 \times 4 = 550,000 \text{ DA}$
- Abonnement étudiants :  $550 \times 150 \times 4 = 330,000 \text{ DA}$
- Revenus transactions :  $30 \times 10\% \times 2200 \times 12 \times 30 = 2,376,000 \text{ DA}$  Total revenus année 2 : 3,256,000 DA

**Année 3 : (avec une croissance de 10%) :**

- Abonnement employeurs :  $605 \times 250 \times 4 = 605,000 \text{ DA}$
- Abonnement étudiants :  $605 \times 150 \times 4 = 363,000 \text{ DA}$
- Revenus transactions :  $30 \times 10\% \times 2420 \times 12 \times 30 = 2,611,200 \text{ DA}$  ,
- Total revenus année 3 : 3,579,200 DA

**Année 4 : (avec une croissance de 10%) :**

- Abonnement employeurs :  $666 \times 250 \times 4 = 666,000 \text{ DA}$
- Abonnement étudiants :  $666 \times 150 \times 4 = 399,600 \text{ DA}$
- Revenus transactions :  $30 \times 10\% \times 2662 \times 12 \times 30 = 2,876,640 \text{ DA}$ ,
- Total revenus année 4 : 3,942,240 DA

**Année 5 : (avec une croissance de 10%) :**

- Abonnement employeurs :  $733 \times 250 \times 4 = 733,000 \text{ DA}$
- Abonnement étudiants :  $733 \times 150 \times 4 = 439,800 \text{ DA}$
- Revenus transactions :  $30 \times 10\% \times 2928 \times 12 \times 30 = 3,167,040 \text{ DA}$

## • Total revenus année 5 : 4,339,840 DA

Le tableau de calcul des résultats attendus :

C'est un tableau qui présente les couts attendus du projet . sur une période de cinq ans afin de faciliter la prise de décision , et le tabelau sivant l'ilustre :

Tableau de calcul des résultats attendus

### Chiffres d'affairesprévisionnel

|                      |    |                |    |
|----------------------|----|----------------|----|
| Nombre de jour /mois | 30 | Nombre de mois | 12 |
|----------------------|----|----------------|----|

Exemple : Prévison d'un chiffre d'affaires de 4.500 DA/jour avec une évolution annuelle de 10%

En considérant une moyenne d'activité de (6 jours X 48 semaines) soit 288 jours / an.

|                      | Nombre Jours/an | CA / Jours | Montant      |  |
|----------------------|-----------------|------------|--------------|--|
| Ventes marchandises  | 360             |            | 0,00         |  |
| Production vendue    | 360             | 30         | 10 800,00    |  |
| prestations fournies | 360             | 6832,8     | 2 459 808,00 |  |
| Chiffre d'affaires   |                 |            | 2 470 608,00 |  |

| Rubriques            | EX1          | EX2          | EX3          | EX4          | EX5          | EX6          | EX7          |
|----------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Ventes marchandises  | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         |
| Production vendue    | 10 800,00    | 11 880,00    | 13 068,00    | 14 374,80    | 15 812,28    | 17 393,51    | 19 132,86    |
| prestations fournies | 2 459 808,00 | 2 705 788,80 | 2 976 367,68 | 3 274 004,45 | 3 601 404,89 | 3 961 545,38 | 4 357 699,92 |
| Chiffre d'affaires   | 2 470 608,00 | 2 717 668,80 | 2 989 435,68 | 3 288 379,25 | 3 617 217,17 | 3 978 938,89 | 4 376 832,78 |
| Evolution            | 10%          | 10%          | 10%          | 10%          | 10%          | 10%          | 10%          |

### Consommation de l'exercice:

|                  | EX1  | EX2  | EX3  | EX4  | EX5  | EX6  | EX7  |
|------------------|------|------|------|------|------|------|------|
| Achats consommés | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Evolution        | 5%   | 5%   | 5%   | 5%   | 5%   | 5%   | 5%   |

|                               |       |       |       |       |       |       |       |
|-------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Services extérieurs et autres | 0,00  | 0,00  | 0,00  | 0,00  | 0,00  | 0,00  | 0,00  |
| Evolution                     | 4,00% | 4,00% | 4,00% | 4,00% | 4,00% | 4,00% | 4,00% |

## Charges du personnel:

|                                     |            |                   |            |            |            |            |            |
|-------------------------------------|------------|-------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Nombre associés y compris le gérant | 2          | Salaires associés | 20 000,00  |            |            |            |            |
| Nombre employés                     | 2          | Salaires employés | 18 000,00  |            |            |            |            |
| Nombre Total                        | 4          | Dont handicapé    |            | Dont femme | -          |            |            |
| Rubriques                           | EX1        | EX2               | EX3        | EX4        | EX5        | EX6        | EX7        |
| Salaires associés                   | 302 400,00 | 308 448,00        | 314 616,96 | 320 909,30 | 327 327,49 | 333 874,03 | 340 551,52 |
| Salaires employés                   | 272 160,00 | 277 603,20        | 283 155,26 | 288 818,37 | 294 594,74 | 300 486,63 | 306 496,36 |
| Evolution annuelle                  | 2,00%      | 2,00%             | 2,00%      | 2,00%      | 2,00%      | 2,00%      | 2,00%      |
| Frais du personnel                  | 574 560,00 | 586 051,20        | 597 772,22 | 609 727,67 | 621 922,22 | 634 360,67 | 647 047,88 |
| Cotisations CASNOS                  | 242 354,27 | 273 015,72        | 306 934,74 | 322 948,03 | 362 130,76 | 409 269,45 | 456 944,85 |

Source : préparé par l'étudiante

# ***Conclusion***

# Conclusion

---

## *Conclusion :*

En concluant, le commerce électronique est simplement le nouveau processus d'achat et de vente des produits par des moyens électroniques tels que les applications mobiles et internet pour tous les types d'affaires effectués au moyen de méthode spécifiquement conçues pour la réception ou la passation de commande sur échelle globale, On cherche ainsi à rendre toutes les opérations liées à e\_services plus efficace et à réduire les couts associés. les fonctionnalités offertes par cette application sont immenses notamment en matière d'aide à l'étudiant et a l'employeur au même temps mais pour conclure existe toujours des améliorations à envisager pour rendre une application.

Encore plus performante nous pouvons encore améliorer cette application en ajoutant des formations pour les étudiants en collaboration avec des écoles ou des ateliers pour améliorer leur compétence et acquérir de nouvelles connaissances qui les aident dans leur carrière.

# Conclusion

---

## Résultat de recherche :

La présentation et l'étude du business plan du projet application de recrutement en ligne à contribué à la formation d'une idée claire sur les opportunités marketing et le grande attractivité économique de celui-ci .l'étude des retours et couts attendus était très prometteuse avec une bonne indépendance de projet et un fort potentiel de réussite

Parmi les résultats les plus importants auxquels nous sommes parvenus

### grâce à cette étude :

- il n'existe pas de business plan unifié pour tous les projets, mais il diffère selon le secteur ou la nature de l'activité dans laquelle il opère le projet et les caractéristiques du projet lui-même.
- le business plan est un outil important et indispensable qui doit être pris en considération avant de se lancer dans tout projet.
- le business plan est un document important, notamment en cas de recherche de financement pour encourager l'investisseur et le convaincre de sa rentabilité.
- dans le contexte du recrutement en ligne en Algérie, il existe une belle opportunité de profiter des plateformes et des sites web pour encourager et redynamiser ce type de recrutement.
- au regard du business plan que nous avons présenté, on peut dire que le projet en Algérie est rentable et de bons retours sur la durée les années suivantes.

# ***Conclusion***

---

## **Recommandations :**

- la nécessité d'encourager les étudiants au niveau universitaire à incarner leurs idées et à rechercher leur application sur le terrain basé sur des études économiques.
- apporter un soutien aux agences gouvernementales et aux institutions étatiques intéressées par la jeunesse et la maison de l'entrepreneuriat pour encourager les jeunes présenter leurs idées et faciliter les procédures de leur mise en œuvre.
- contribution au développement économique grâce à l'intervention des propriétaires et investisseurs pour adopter de nouveaux projets.

# *Références*

## Références

---

- 1) Ali Falah Al-Zoubi, « Le business plan comme apport stratégique dans le développement de la performance institutionnelle », les troisièmes journées internationales sur l'entrepreneuriat, Université de Biskra, 2012.
- 2) Al-Moumen Abdel-Karim, Karmia Tawfiq, Ashour Hiddushi, « Les pépinières d'entreprises techniques et leur rôle dans le soutien aux entreprises émergentes innovantes en Algérie », un article dans un livre collectif intitulé « Les entreprises en démarrage et leur rôle dans la reprise économique en Algérie », Laboratoire des petites et moyennes entreprises en développement local, Bouira.
- 3) démarrage des entreprises et leur rôle dans le redressement économique en Algérie », Laboratoire des petites et Moyennes Entreprises de Développement Local, Bouira.
- 4) Draghi Raqi, « Les incitations fiscales comme mécanisme de soutien aux entreprises émergentes en Algérie », un article dans un ouvrage collectif intitulé « Les entreprises émergentes et leur rôle dans la relance économique en Algérie », Laboratoire des petites et moyennes entreprises dans le développement local, Bouira.
- 5) Farouk Khalaf, « The Legal Framework for Emerging Enterprises and Business Incubators in Algerian Legislation », une présentation au douzième Forum national sur les entreprises émergentes et les incubateurs, datée de 2021, Université El-Wadi.
- 6) L, Maymouni Yassine, Bouqtaia Soufiane, "La réalité et les perspectives des entreprises émergentes en Algérie", un article dans les Annales de l'Université de Béchar en sciences économiques, Numéro 03, 2020.
- 7) Latrash Al-Taher, « Le plan d'affaires, ses éléments de base et son importance dans la voie de la création de petites et moyennes entreprises », The Third International Days on Entrepreneurship, Université de Biskra, 2012.
- 8) Mourad Ismail, Shalfaf Ibn Omar, « The Importance of Marketing Business Plan for Small and Medium Enterprises », The Third International Days on Entrepreneurship, Université de Biskra, 2012.

# Références

---

- 9) Medahi Mamd, Gasimi Assia, Mahajabia Nassira, « La modernisation des services bancaires est une exigence pour la pérennité des entreprises émergentes en Algérie », un article dans un ouvrage collectif intitulé.
- 10) Meziane Amina, Amaroush Khadija, « Les startups en Algérie entre leur réalité et les exigences de leur réussite», un article dans un ouvrage collectif intitulé « Le démarrage des entreprises et leur rôle dans le redressement économique en Algérie », Laboratoire des petites et moyennes entreprises en développement local , Bouira.
- 11) Sweih Meni, Mimouni Yassin, Bouqtaya Sufyan, "La réalité et les perspectives des entreprises émergentes en Algérie", un article dans les Annales de l'Université de Bechar en sciences économiques, numéro 03, 2020.
- 12) Arson,B., (2012). *Web Analytics, méthode pour l'analyse du web*. Pearson EducationFrance.
- 13) Ash,T., &Ginty,M., &Page,R .,(2012) *Landing Page Optimization The define Guide ToTestingand Tuning for Conversions*.
- 14) Bar,L., (2011), *Développez vos applications pour Android, iPhone et iPad*. MA EditionsBeangels(2015).
- 15) <http://www.beangels.eu/entreprendre/processus/>
- 16) Canevet Frederic (n.d.).*Comment choisir un bon nom de marque, d'entreprise ou de siteinternet*

## Sites internet :

- 17) <http://www.conseilsmarketing.com/promotion-des-ventes/comment-choisir-un-bon-nom-de-marque-dentreprise-ou-de-site-internet>
- 18) [www.leblogdudirigeant.com/quest-ce-que-le-lean-startup/](http://www.leblogdudirigeant.com/quest-ce-que-le-lean-startup/)
- 19) <https://bpifrance-creation.fr/moment-de-vie/lean-startup>
- 20) <https://www.lecoindesentrepreneurs.fr/business-model-canvas/>
- 21) <https://www.blogdumoderateur.com/comment-faire-business-plan/>
- 22) <https://www.legalstart.fr/fiches-pratiques/astuces-entrepreneurs/comment-faire-business-plan/>
- 23) <https://www.startupranking.com/countries>
- 24) <http://www.w3.org/>
- 25) <http://www.ad-exchange.fr/>