

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
République algérienne démocratique et populaire
وزارة التعليم العالي و البحث العلم
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique
المدرسة العليا لإدارة الأعمال – تلمسان
Ecole Supérieure de management – Tlemcen
قسم الطور الثاني
Département du second cycle



Projet de Fin d'Étude « Master »

Dans le cadre de l'arrêté ministériel n°008 modifiant et complétant l'arrêté n°1275 fixant les modalités d'élaboration d'un projet de fin d'études en vue de l'obtention d'un

« Diplôme universitaire - diplôme Startup »

Filière : Sciences de Gestion

Spécialité : Management Financier

Projet ScanWin



Présenté Par :
Amara Roumaissa

Date de soutenance :
24/06/2026

Devant le jury composé de :

Nom et prénom	Grade	Établissement	Qualité
Mme Selhami Samia	MCA	ESM Tlemcen	Présidente du jury
Mme Bel Bachir Wafa	MCA	ESM Tlemcen	Examinatrice
M. Hemche Omar	PR	ESM Tlemcen	Encadrant
M. Sahraoui Said	MCA	ESM Tlemcen	Co-encadrant
Mme. Zenasni Soumia	PR	ESM Tlemcen	Représentant de l'incubateur
M. Khaldi Mustapha	PR	ESM Tlemcen	Partenaire socioéconomique
M. Taleb Adnane Issem	DR	Hôpital	Partenaire socioéconomique

Année universitaire : 2025/2026

Remerciements

Remerciements

Chaque grand voyage commence par un premier pas et se termine par une page qu'on tourne avec fierté. Aujourd'hui, je tourne cette page avec émotion, en pensant à tous ceux qui ont marché à mes côtés jusqu'ici. Ce projet leur appartient autant qu'à moi.

Je remercie avant tout **Dieu** le Tout-Puissant, qui a tracé pour moi ce chemin avec une sagesse que je ne mesurais pas encore. Obtenir un diplôme de grande école n'avait jamais figuré dans mes rêves d'enfant, et pourtant, Sa volonté m'a conduite jusqu'ici. Pour cette grâce immense, je Lui serai éternellement reconnaissante.

Je me remercie **moi-même**, pour cette petite voix intérieure qui n'a jamais cessé de me souffler d'avancer, même dans les moments de doute. Pour chaque larme ravalée, chaque nuit blanche acceptée, et cette fierté silencieuse d'avoir tenu jusqu'au bout. Je me suis fait confiance, et je ne le regrette pas.

À **mon père** et **ma mère**, les mots me manquent pour exprimer tout ce que je ressens. Vous vous êtes sacrifiés sans jamais rien demander en retour. Votre amour a été mon refuge, votre confiance ma boussole. Ce diplôme est autant le vôtre que le mien.

À mes deux sœurs, **Amara Khawla** et **Amara Yousra**, mes confidentes, mes complices, mes premières amies. Merci d'avoir été là dans les moments où personne d'autre ne pouvait l'être. Votre amour fraternel est l'une des plus belles choses que la vie m'ait offertes.

À mes chères amies **Amani Maâloum** et **Aid Insaf**, merci d'avoir marché à mes côtés sur ce chemin parfois semé d'embûches. Vos rires, votre soutien et votre présence ont transformé cette aventure en un souvenir que je chérirai toute ma vie.

À mes deux encadreurs, **Monsieur Hemche Omar** et **Monsieur Said Sahraoui**, merci de m'avoir guidée avec bienveillance et professionnalisme. Votre patience, vos conseils avisés et votre complémentarité ont été une lumière dans les moments d'incertitude. Travailler sous votre encadrement a été un véritable privilège.

À tous mes enseignants de l'**École Supérieure de Management**, merci pour chaque savoir transmis, chaque regard de confiance posé sur nous. Vous avez façonné bien plus que des esprits, vous avez construit des caractères.

À **Madame Zenansi Soumia**, directrice de l'incubateur de l'École Supérieure de Management, et à tout son équipe, merci de m'avoir écoutée, encouragée et aidée à croire en mon idée. Ces échanges ont laissé une empreinte durable sur mon projet et sur moi-même.

Je tiens également à adresser ma sincère gratitude à toute personne qui, d'une façon ou d'une autre, a contribué à l'aboutissement de ce travail. Qu'il s'agisse d'un mot d'encouragement lancé en passant, d'une main tendue dans un moment difficile, d'un conseil donné sans même en mesurer l'importance, ou simplement d'une présence bienveillante aux bons moments — chacun de ces gestes, aussi discret soit-il, a laissé une empreinte dans ce travail et dans mon parcours.

À tous ceux qui, de près ou de loin, ont cru en moi parfois plus que je ne croyais en moi-même, **merci du fond du cœur.**

Roumaïssa Amara

Dedicaces

Dédicaces

Je dédie ce travail à l'âme qui n'a jamais cédé... À celle qui portait une montagne dans sa poitrine, et marchait comme si elle portait une plume.

À **toi**.

Toi qui recousais tes blessures avec du fil de silence, et accrochais ton sourire sur ton visage comme on accroche un rideau devant une fenêtre brisée ; pour cacher ce qu'il y a derrière, non pour l'embellir.

Toi qui as porté ce rêve seule, comme la terre porte ses racines ; dans le secret, dans le silence, dans la profondeur.

Tu as douté de tout... sauf du prochain pas.

Tu n'as pas attendu qu'une main se tende vers toi ; tu t'es construite toi-même, pierre après pierre, et ton seul carburant était cette petite braise en toi, cette voix qui murmurait toujours : « *Tu arriveras.* » Et te voilà arrivée.

À **ma mère**... toi dont les prières se transformaient dans le ciel en ailes pour me porter quand je n'avais plus la force de marcher.

À **mon père**... cet arbre qui ne sait pas combien de fois je me suis abritée sous son ombre, en croyant marcher seule.

À **Khawla** et **Yousra**... vous ne saviez pas que vous étiez deux fenêtres par lesquelles le soleil entrait dans mes jours les plus sombres.

À **Amani** et **Insaf**... des âmes qui ne viennent pas par hasard ; elles arrivent comme si l'univers savait exactement quand on a besoin de quelque chose de doux pour briser la solitude du chemin.

À **Madame Zenasni Soumia**... parce que les plus belles rencontres ne sont pas toujours celles que l'on attend, mais celles qui transforment un parcours par leur humanité, leur patience et leur confiance. Merci d'avoir fait partie de cette aventure.

À **vous tous**... vous n'êtes pas de simples personnes qui ont traversé ma vie ; vous êtes les chapitres qui ont rendu l'histoire digne d'être lue.

Roumaïssa Amara

Table des matières

Introduction générale	1
Chapitre 1 : Présentation du projet	5
1. L'idée du projet	5
2. Les valeurs proposées.....	8
3. L'équipe du projet.....	11
4. L'objectif de projet.....	13
5. Le planning de réalisation du projet.....	17
Chapitre 02 : Aspects innovants	23
1. Nature des innovations.....	23
2. Domaines d'innovation	25
Chapitre 03 : Analyse stratégique du marché	31
1. Plan du projet	31
2. Segmentation de marché.....	62
3. Analyse Concurrentielle de Projet.....	78
4. Stratégie marketing.....	84
Chapitre 04: Le processus de servuction	93
1. La Servuction.....	93
2. L'approvisionnement	100
3. La main-d'œuvre	102
4. Les partenariats.....	104
Chapitre 05: Etude financière	108
1. Charges et investissements.....	108
2. Chiffre d'affaire.....	111
3. Comptes de résultats	116
4. Bilan prévisionnel	117
Chapitre 06: Prototype expérimental	121
1. Page d'accès à l'application.....	121
2. Page d'accueil de l'application	121
Conclusion générale	131
Bibliographie	134
Annexes	136
Résumé	138

Liste des tableaux

Tableau 1 : Méthode SMART du projet ScanWin sur le court terme.....	14
Tableau 2 : Objectifs de ScanWin sur le court terme.....	15
Tableau 3: Objectifs de ScanWin sur le moyen terme	15
Tableau 4: Objectifs de ScanWin sur le long terme	16
Tableau 6 : Analyse SWOT de l'application ScanWin.....	63
Tableau 7: Problèmes identifiés et solutions apportées par ScanWin.....	77
Tableau 8: Concurrents directs de ScanWin	78
Tableau 9: Forces et faiblesses des concurrents directs	79
Tableau 10: Concurrents indirects de ScanWin	79
Tableau 11: Forces et faiblesses des concurrents indirects	80
Tableau 12: Equipements et investissements initiaux.....	108
Tableau 13: Charges Annuelles.....	109
Tableau 14: Chiffre d'affaires première année	111
Tableau 15: Chiffre d'affaires deuxième année.....	111
Tableau 16: Chiffre d'affaires troisième année	112
Tableau 17: Chiffre d'affaires quatrième année	114
Tableau 18: Chiffre d'affaires cinquième année.....	115
Tableau 19: Comptes de résultats.....	116
Tableau 20: Bilan prévisionnel actif	117
Tableau 21: Bilan prévisionnel passif	118

Liste des figures

Figure 1 : Fonctionnement de l'application ScanWin.....	8
Figure 2 : Cartographie des Valeurs Ajoutées de l'Application ScanWin	11
Figure 3: Cartographie des Valeurs Ajoutées de l'Application ScanWin	18
Figure 4: Diagramme de GANTT de l'Application ScanWin	21
Figure 5: Matrice de Stim de l'Application ScanWin	25
Figure 6: Logo de l'application ScanWin avec le slogan « Health can't wait »	29
Figure 7 : PESTEL de l'application ScanWin	67
Figure 8: Répartition des répondants selon la nature du poste d'emploi	70
Figure 9: Répartition des répondants selon les années d'expérience professionnelle	70
Figure 10: Répartition selon le nombre d'appareils disponibles	71
Figure 11: Répartition selon la fréquence des pannes techniques.....	71
Figure 12: Répartition selon le mode d'information des patients en cas de panne.....	72
Figure 13: Répartition selon l'utilisation d'outils numériques pour les rendez-vous	72
Figure 14: Répartition par genre	73
Figure 15: Répartition par tranche d'âge	73
Figure 16: Principales difficultés rencontrées	74
Figure 17: Temps nécessaire pour trouver un appareil disponible.....	75
Figure 18: Informations jugées les plus importantes lors d'une recherche d'examen	75
Figure 19: Capacité financière à recourir au secteur privé pour les examens.....	76
Figure 20: Disposition à utiliser un outil numérique pour organiser	76
Figure 21: Mix Marketing de l' application ScanWin	86
Figure 22: Modèle Conceptuel des Données de l'application ScanWin	97
Figure 23: Organigramme de l'application ScanWin	104
Figure 24 : Page d'accès à l'application.....	121
Figure 25 : Page de langue	122
Figure 26 : Page de connexion	122
Figure 27: Page de mot de passe oublié	123
Figure 28 : Page de création de compte patient	123
Figure 29 : Page de réservation des examens.....	124
Figure 30 : Page de réservation	124
Figure 31 : Page de profile de patient	125
Figure 32 : Page de pilotage de centre	126
Figure 33 : Page de gestion des équipements.....	127
Figure 34 : Page d'agenda.....	128
Figure 35 : Page de profile de centre.....	129

Introduction générale

Introduction générale

Le secteur de la santé connaît depuis plusieurs décennies une transformation profonde, portée par les avancées technologiques et l'essor du numérique. Parmi les spécialités médicales les plus sollicitées, l'imagerie médicale occupe une place centrale dans le processus diagnostique. Elle regroupe un ensemble de techniques permettant de visualiser l'intérieur du corps humain à des fins cliniques, notamment la radiologie, l'échographie, l'IRM (Imagerie par Résonance Magnétique), le scanner ou tomodensitométrie (TDM), ainsi que la médecine nucléaire (Cobbold, 2007).

À l'échelle mondiale, le recours à l'imagerie médicale ne cesse de croître. Selon le *Global Market Insights*, le marché mondial de l'imagerie médicale était évalué à plus de 45 milliards de dollars en 2022, et devrait atteindre 65 milliards de dollars d'ici 2030, avec un taux de croissance annuel de 4,8 %. Cette progression s'explique par le vieillissement de la population mondiale, l'augmentation des maladies chroniques, ainsi que les besoins croissants en dépistage précoce et en suivi thérapeutique (Organisation Mondiale de la Santé , 2022).

En Algérie, le secteur sanitaire connaît également un développement notable, notamment dans le domaine de l'imagerie médicale. Le pays dispose de plus de 3 500 centres d'imagerie médicale répartis sur l'ensemble du territoire national, incluant les structures publiques et privées. Malgré cette densité, l'accès aux soins et la gestion des rendez-vous demeurent problématiques : les patients font face à de longues files d'attente, à un manque de transparence dans la disponibilité des équipements, et à une absence de coordination entre les différents centres. (Ministère de la Santé, de la Population et de la Réforme Hospitalière, 2021).

Avant d'aborder plus en détail les dysfonctionnements observés dans ce secteur, il convient de définir la notion d'imagerie médicale. Selon le dictionnaire médical Larousse, l'imagerie médicale désigne « l'ensemble des procédés permettant d'obtenir des images du corps humain ou de certains de ses organes à des fins diagnostiques ou thérapeutiques » (Larousse, 2020).

Introduction générale

La gestion des rendez-vous constitue un enjeu majeur dans le fonctionnement des centres d'imagerie. Une mauvaise organisation engendre des délais d'attente excessifs, une sous-utilisation des équipements coûteux, une surcharge des professionnels de santé, et une dégradation de la qualité des soins prodigués aux patients. Selon une étude publiée par *Health Affairs* en 2020, les systèmes de gestion manuelle des rendez-vous médicaux engendrent en moyenne 25 à 30 % de rendez-vous manqués, représentant des pertes considérables en termes de temps et de ressources pour les établissements de santé.

Face à ces défis, la digitalisation des services de santé s'impose comme une réponse incontournable. Le développement des applications mobiles et des plateformes web dédiées à la gestion des rendez-vous médicaux a permis, dans de nombreux pays, d'améliorer significativement l'accessibilité aux soins et la fluidité du parcours patient. Des exemples tels que *Doctolib* en France ou *ZocDoc* aux États-Unis illustrent la viabilité économique et sociale de telles solutions numériques ([Haute Autorité de Santé , 2021](#)). En Algérie cependant, ce type de solution reste embryonnaire et fragmenté, notamment dans le sous-secteur de l'imagerie médicale.

Les problèmes vécus au quotidien par les patients et les professionnels de la santé sont multiples et bien documentés. Premièrement, les patients peinent à identifier en temps réel les centres d'imagerie disponibles et à connaître les délais d'attente effectifs. Deuxièmement, les centres eux-mêmes manquent d'outils performants pour optimiser leur planning, gérer les annulations et réduire les créneaux inoccupés. Troisièmement, en l'absence d'un système centralisé, les médecins prescripteurs ne disposent d'aucun moyen simple pour orienter leurs patients vers le centre le plus approprié en fonction des urgences et des disponibilités. Ces dysfonctionnements soulèvent dès lors la problématique centrale suivante :

Comment peut-on mettre en place un système centralisé permettant de gérer les rendez-vous, améliorer l'accès aux soins et optimiser l'utilisation des ressources disponibles ?

Pour répondre à cette problématique et proposer une solution innovante adaptée au contexte algérien, nous avons jugé utile de la décomposer en trois sous-questions de recherche:

Introduction générale

1. Est-il techniquement et organisationnellement possible de faciliter la gestion de rendez-vous et la communication entre les patients et les médecins au sein d'un centre d'imagerie ?
2. Une telle solution numérique est-elle susceptible d'améliorer la transparence de la gestion des rendez-vous afin de réduire les inégalités d'accès aux examens d'imagerie médicale en Algérie ?
3. Comment assurer la viabilité financière et la pérennité de notre startup dans le cadre de l'arrêté ministériel n° 1275 relatif au dispositif « Un diplôme, une startup / micro-entreprise, un brevet d'invention » ?

Pour répondre à la problématique de recherche, nous avons formulé trois hypothèses. Celles-ci représentent des réponses provisoires et permettront d'évaluer la pertinence de la solution proposée :

Hypothèse 1 : La centralisation numérique des rendez-vous améliore leur gestion et la coordination entre les acteurs de santé.

Hypothèse 2 : Une plateforme numérique transparente favorise un accès plus équitable aux services d'imagerie médicale.

Hypothèse 3 : L'optimisation des ressources médicales par la plateforme renforce la viabilité et la pérennité de la startup.

Chapitre 01 : Présentation de l'idée de Projet

1. L'Idée du Projet
2. Les Valeurs Proposées
3. L'Equipe du Projet
4. Les Objectifs du Projet
5. Le Planning de Réalisation du Projet

Chapitre 1 : Présentation du projet

Ce premier chapitre présente notre projet dans ses fondements essentiels, en abordant successivement l'idée centrale qui a motivé sa conception, les valeurs qui guident notre démarche, ainsi que l'équipe impliquée et les rôles de chacun. Nous y définissons également **les objectifs** visés sur les plans technique, fonctionnel et stratégique, avant de conclure par le planning de réalisation qui retrace les étapes clés du développement et leurs échéances.

1. L'idée du projet

Nous allons mettre la lumière sur une solution numérique innovante qui vient répondre aux besoins des patients algériens dans le domaine de l'imagerie médicale.

Aujourd'hui, les patients rencontrent plusieurs difficultés lorsqu'ils cherchent à effectuer des examens d'imagerie médicale tels que le Scanner, l'IRM, l'Échographie ou la Radiographie. Les problèmes les plus fréquents concernent principalement la difficulté de trouver rapidement un centre disponible, le manque d'informations claires concernant la disponibilité des appareils et les délais d'attente, ainsi que l'absence d'un système numérique centralisé permettant une prise de rendez-vous simple et rapide.

D'après nos observations et les expériences vécues par de nombreux patients, nous avons constaté que la majorité des personnes perdent beaucoup de temps à contacter plusieurs centres médicaux afin de vérifier la disponibilité des appareils ou obtenir un rendez-vous adapté à leur situation médicale. Cette situation devient encore plus difficile dans les cas urgents où le patient doit effectuer un examen rapidement pour obtenir un diagnostic précis.

Pour mieux expliquer l'origine de notre idée, nous citons un exemple inspiré d'une expérience personnelle vécue par ma mère. Lorsqu'elle avait besoin de réaliser un examen d'imagerie médicale urgent, elle a rencontré plusieurs difficultés pour trouver rapidement un centre disponible. Il fallait contacter plusieurs établissements, attendre de longues réponses et parfois se déplacer sans obtenir de rendez-vous immédiat. Cette situation a montré l'absence d'une plateforme centralisée permettant aux patients d'accéder facilement aux services d'imagerie médicale en Algérie.

Cette expérience a constitué une véritable motivation pour réfléchir à une solution numérique intelligente capable de simplifier la recherche, la comparaison et la réservation des examens médicaux. C'est ainsi qu'est née l'idée de créer ScanWin, une application moderne

Chapitre 01 : Présentation de l'idée de Projet

visant à faciliter l'accès aux examens de Scanner, IRM, Échographie et Radiographie de manière rapide, organisée et accessible.

Après avoir analysé les besoins des patients et les problèmes rencontrés dans ce domaine, nous avons constaté qu'il existe plusieurs difficultés importantes :

- Parcours patients inefficaces entre plusieurs établissements
- Longues files d'attente dans certains établissements
- Manque de transparence concernant les disponibilités des appareils
- Difficulté d'organisation des rendez-vous pour les centres médicaux
- Manque d'informations précises concernant les types d'examens disponibles
- Accès inégal et sous-utilisation des ressources publiques
- Absence d'une plateforme centralisée regroupant tous les services d'imagerie médicale

L'application permet aux patients de rechercher facilement différents types d'examens tels que :

- Scanner
- IRM (Imagerie par Résonance Magnétique)
- Échographie
- Radiographie

L'utilisateur peut comparer les centres médicaux selon plusieurs critères :

- Distance
- Disponibilité des appareils
- Temps d'attente
- Type d'examen disponible

La plateforme permet également de réserver un rendez-vous directement à travers une interface simple, moderne et facile à utiliser.

Les principaux services proposés par ScanWin sont :

- Recherche intelligente des centres d'imagerie médicale
- Réservation des rendez-vous en ligne
- Consultation des disponibilités en temps réel

Chapitre 01 : Présentation de l'idée de Projet

- Gestion des examens d'imagerie médicale
- Réception des notifications et rappels de rendez-vous
- Mise à jour de l'état des appareils médicaux par les centres partenaires

Le bon fonctionnement de ScanWin repose sur la collaboration avec plusieurs partenaires du secteur médical, notamment :

- Centres d'imagerie médicale privés
- Hôpitaux publics et privés
- Cliniques médicales

Chaque établissement partenaire dispose d'un compte administrateur lui permettant de :

- Organiser les rendez-vous
- Mettre à jour les horaires disponibles
- Indiquer l'état des appareils médicaux (fonctionnel /non fonctionnel)
- Consulter les demandes des patients

Grâce à ScanWin, il devient plus simple pour les patients de trouver rapidement un examen médical adapté à leurs besoins, tandis que les centres médicaux améliorent l'organisation de leurs services et augmentent leur visibilité auprès des patients.

Ainsi, ScanWin représente une solution digitale innovante visant à moderniser l'accès aux services d'imagerie médicale en Algérie grâce à une plateforme centralisée, intelligente et accessible.

Figure 1 : Fonctionnement de l'application ScanWin



Source : Elaborer par nous même

2. Les valeurs proposées

Chaque projet innovant propose des valeurs ajoutées répondant aux besoins de ses utilisateurs. Dans cette partie, nous allons présenter les principales valeurs proposées par l'application ScanWin, aussi bien pour les patients que pour les établissements de santé publics et privés.

2.1. La modernité

ScanWin est une application mobile moderne basée sur des technologies numériques intelligentes visant à digitaliser l'accès aux services d'imagerie médicale en Algérie. Grâce à une interface intuitive et ergonomique, l'utilisateur peut rechercher un examen, comparer les centres médicaux et réserver un rendez-vous en quelques clics seulement.

2.2. La centralisation des services

L'application regroupe plusieurs services d'imagerie médicale dans une seule plateforme:

- Scanner

- IRM (Imagerie par Résonance Magnétique)
- Échographie
- Radiographie

Cette centralisation facilite la recherche des examens et évite au patient de contacter plusieurs centres séparément.

2.3. La rapidité

ScanWin permet de réduire considérablement le temps de recherche et de prise de rendez-vous. Les patients peuvent consulter rapidement les centres disponibles, les horaires et réserver immédiatement l'examen souhaité sans déplacements inutiles.

2.4. L'accessibilité

L'application est accessible à tous les utilisateurs disposant d'un téléphone et d'une connexion Internet. Elle peut être utilisée à tout moment et depuis n'importe quel endroit en Algérie, ce qui améliore l'accès aux services médicaux, particulièrement dans les situations urgentes.

2.5. La simplicité d'utilisation

ScanWin propose une interface simple, organisée et facile à comprendre. Les différents examens médicaux sont classés par catégories afin de guider progressivement l'utilisateur vers le service adapté à ses besoins.

2.6. La transparence

L'application offre aux patients des informations claires concernant :

- Les disponibilités des appareils
- Les délais d'attente
- Les centres médicaux disponibles
- Les prix

Cette transparence aide les utilisateurs à prendre des décisions plus rapides et plus efficaces.

2.7. L'optimisation de la gestion des rendez-vous

Chapitre 01 : Présentation de l'idée de Projet

Pour les centres médicaux publics et privés, ScanWin permet une meilleure organisation des rendez-vous grâce à un espace administrateur dédié. Le responsable du centre peut :

- Gérer les horaires disponibles
- Organiser les rendez-vous des patients
- Mettre à jour l'état des appareils médicaux

Cela améliore considérablement la gestion interne et réduit les erreurs organisationnelles.

2.8. L'amélioration de la visibilité des centres médicaux

L'application permet aux hôpitaux, cliniques et centres d'imagerie d'augmenter leur visibilité auprès des patients grâce à leur présence sur une plateforme numérique centralisée.

2.9. La sécurité et la confidentialité

La protection des données médicales et personnelles représente une priorité importante dans notre application. Les informations des utilisateurs et les rendez-vous sont traités de manière sécurisée afin de garantir la confidentialité des données.

2.10. L'innovation

ScanWin apporte une innovation significative dans le domaine de l'imagerie médicale en Algérie en proposant une plateforme numérique intelligente qui facilite la communication entre les patients et les établissements de santé tout en modernisant la gestion des services médicaux.

2.11. L'expérience utilisateur

Le design moderne et l'organisation claire des fonctionnalités offrent une expérience utilisateur fluide, rapide et confortable, adaptée aux différents profils d'utilisateurs.

2.12. La réduction des coûts

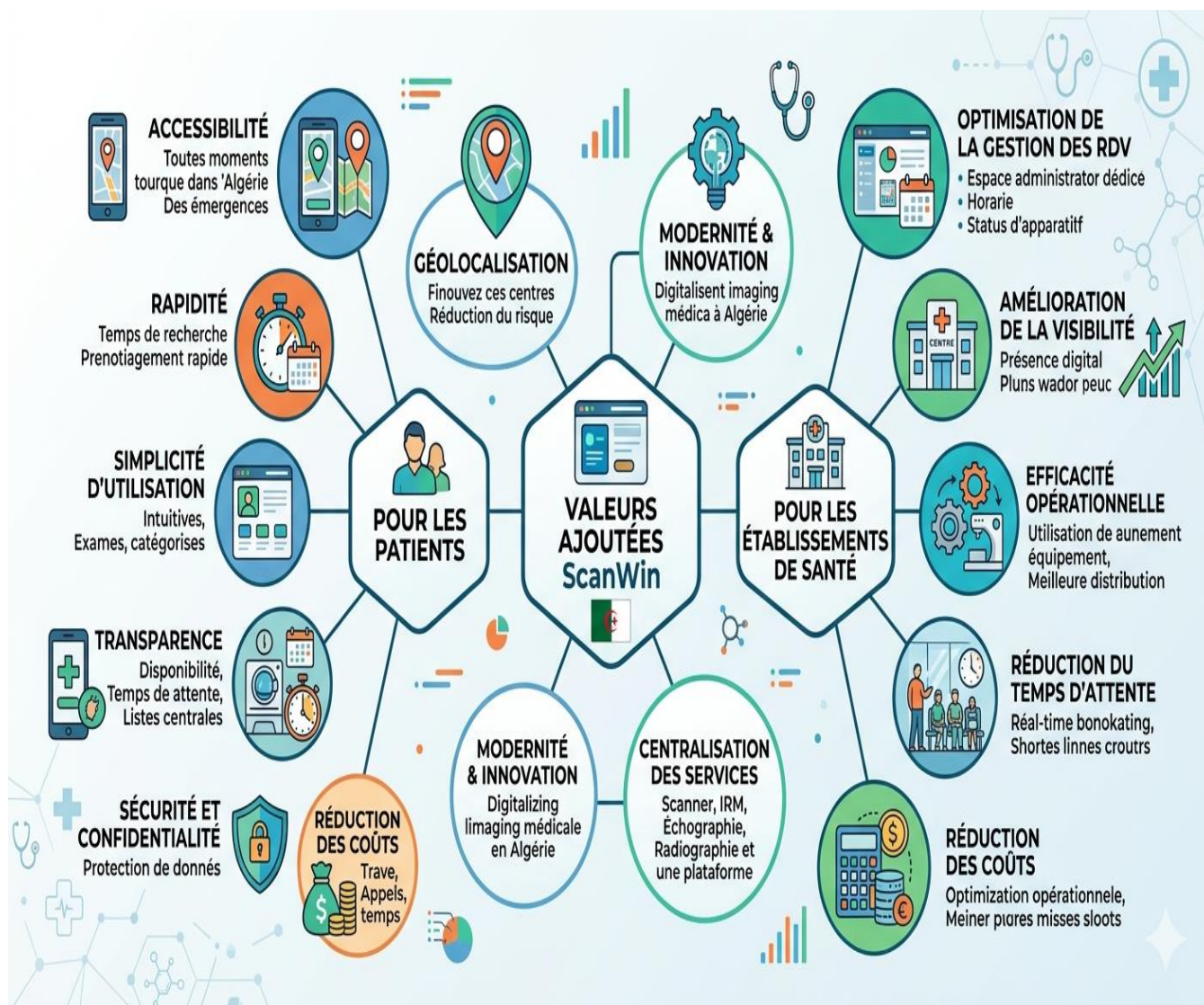
ScanWin permet de réduire les coûts de recherche supportés par les patients (déplacements inutiles, temps perdu, appels téléphoniques répétés) et contribue à optimiser les coûts opérationnels des centres médicaux partenaires grâce à une meilleure gestion de leurs plannings et à la réduction des créneaux non honorés.

2.13. La gestion des risques

Chapitre 01 : Présentation de l'idée de Projet

Le risque de nonaccès aux soins est significativement réduit grâce au service de géolocalisation intégré, qui permet à l'utilisateur de repérer les centres d'imagerie disponibles les plus proches de sa position. Ce service revêt une importance particulière dans les situations d'urgence médicale ou pour les patients résidant dans des zones géographiquement isolées.

Figure 2 : Cartographie des Valeurs Ajoutées de l'Application ScanWin



Source : Elaborer par nous même

3. L'équipe du projet



Roumaissa Amara

Étudiante en finance et gestion

COORDONNÉES

+213 672 56 34 17

roumaissaamara790@gmail.com

Asfour, El Besbasse, El Tarf

LANGUES

- Arab Langue maternelle
- Anglais Très bonne maîtrise- Écrit et oral
- Français Très bonne maîtrise- Écrit et oral

COMPÉTENCES

- Analyse, résolution de problèmes et prise de décision
- Maîtrise des outils bureautiques: Excel, Word, PowerPoint, Access, SPSS connaissances de base en ERP (Odoo) et Visual Studio
- Saisie comptable et tenue de livres

QUALITÉS

- Créativité et adaptabilité
- Potentiel de leadership
- Excellentes compétences relationnelles
- Esprit d'équipe développé
- Éthique et fiabilité
- Orientation résultats et solides compétences organisationnelles

CENTRES D'INTÉRÊT

- 📁 Programmation
- ✍️ Écriture
- 📖 Lecture
- 🏃 Sports

PROFIL

Je suis Roumaissa Amara, étudiante de 22 ans à l'École Supérieure de Management, spécialisée en finance d'entreprise. En tant que porteuse du projet ScanWin, j'ai piloté les différentes étapes de sa conception, depuis l'identification du problème jusqu'à l'élaboration de la solution proposée. J'ai réalisé l'étude de marché, analysé les données recueillies auprès des utilisateurs potentiels, participé à la définition du modèle économique et élaboré les prévisions financières du projet. J'ai également contribué à la définition de la stratégie de développement et à l'évaluation de la faisabilité économique de la plateforme. Cette expérience m'a permis de renforcer mes compétences en analyse, en gestion de projet et en prise de décision stratégique.

PARCOURS ACADÉMIQUE

Baccalauréat – Filière Sciences Expérimentales

2018
2021

Major de promotion au niveau du lycée, avec mention

Master en Sciences de Gestion – Gestion Financière

École Supérieure de Management, Tlemcen, Algérie

En cours
Prévu pour
2026

Modules clés :

Analyse financière, Audit, Marketing, Management de la qualité, Management stratégique, Gouvernance, Gestion des ressources financières, Évaluation des projets, Gestion de portefeuille

Formations complémentaires :

Programme national 1275 – Entrepreneurat et Innovation

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Stage – Sidder El Hadjar Industry

Annaba Avril 2024

Stage – Service Financier et

Administratif, EPH AMIR ABD ELKADER

El Tarf Mai 2026

FORMATIONS

Développement des compétences comportementales 2023

- Communication efficace
- Travail en équipe et collaboration
- Gestion du temps et organisation
- Leadership et assertivité
- Créativité et résolution de problèmes

RÉALISATIONS

- Attestation « 3 étoiles » délivrée par l'École Supérieure de Management de Tlemcen
- Animation de conférences en développement personnel à la Maison de la Jeunesse d'Asfour, El Tarf

Omar Hemche, enseignant-chercheur spécialisé en management et finance. Au sein de l'application ScanWin, il occupe le poste de consultant en gestion et finance. Il est chargé de:

- L'analyse et le suivi des performances financières
- L'évaluation de la rentabilité des projets
- L'accompagnement dans la prise de décision stratégique
- Le suivi des indicateurs financiers et de performance

M. Omar Hemche contribue à la définition de la stratégie financière de l'entreprise et veille à la viabilité économique des activités de réparation et d'entretien automobile, tout en accompagnant le développement et la croissance de l'entreprise.

Sahraoui Said, enseignant-chercheur en économie et gestion, spécialisé dans l'analyse économique et l'évaluation des projets. Au sein de l'application ScanWin, il occupe le poste de responsable des études économiques. Il est chargé de :

- Évaluer la rentabilité et la viabilité économique de ScanWin
- Analyser les coûts et les sources de revenus
- Mettre en place des indicateurs de performance économique
- Accompagner la prise de décision stratégique à travers des analyses économiques et financières

M. Sahraoui Said contribue à l'évaluation de la performance économique du projet et veille à sa pérennité en proposant des stratégies adaptées aux évolutions du marché de la santé numérique et de l'imagerie médicale.

4. L'objectif de projet

La définition des objectifs représente une étape fondamentale dans la réussite de tout projet, car elle permet d'orienter les efforts vers des résultats précis et organisés. Pour être efficaces, ces objectifs doivent être formulés selon des critères bien définis. À ce titre, la méthode SMART est considérée comme l'une des approches les plus utilisées dans le domaine du management et de la gestion de projets. Elle consiste à établir des objectifs spécifiques, mesurables, atteignables, réalistes et limités dans le temps. Cette méthode facilite le suivi de l'avancement du projet, améliore l'exploitation des ressources disponibles et contribue à une meilleure maîtrise des risques et des performances.

Chapitre 01 : Présentation de l'idée de Projet

D'après Philippe Détrie, la méthode SMART constitue un outil de gestion permettant de transformer des objectifs généraux en objectifs précis et opérationnels afin d'assurer une meilleure efficacité organisationnelle et stratégique (Philippe & Catherine , 2016).

Tableau 1 : Méthode SMART du projet ScanWin sur le court terme

Objectif	Nous élaborons une stratégie de lancement efficace pour l'application ScanWin en mettant l'accent sur la digitalisation de la prise de rendez-vous en imagerie médicale.
Spécifique	Nous prévoyons concevoir une stratégie de lancement solide pour notre application, tout en mettant l'accent sur un plan marketing digital efficace destiné aux patients et aux centres d'imagerie médicale.
Mesurable	Nous évaluons les performances de notre stratégie marketing à travers le nombre de téléchargements, de rendez-vous enregistrés et de centres partenaires inscrits sur la plateforme.
Atteignable	Nous disposons des ressources techniques et humaines nécessaires pour assurer le développement et le lancement de l'application ScanWin.
Réalisable	Nous avons réalisé des études qui démontrent que les patients et les centres médicaux ont besoin d'une solution rapide et organisée pour la gestion des rendez-vous médicaux.
Temporel	Nous estimons une durée de trois (03) mois pour élaborer une stratégie de lancement efficace et assurer la mise en service de l'application.

Source : Elaborer par nous même

Afin d'assurer un développement cohérent et maîtrisé, ScanWin s'est fixé des objectifs distincts pour chacune des trois étapes clés de son évolution, à savoir le court, le moyen et le long terme, tels que présentés ci-dessous.

Chapitre 01 : Présentation de l'idée de Projet

4.1. Sur le court terme

Tableau 2 : Objectifs de ScanWin sur le court terme

Le terme	Les objectifs
Le court terme désigne l'ensemble des ambitions que nous souhaitons concrétiser au cours des douze (12) premiers mois suivant le lancement de ScanWin. Cette phase initiale est déterminante pour poser des bases solides et instaurer une dynamique de croissance durable.	Nouer des partenariats avec au moins dix (10) centres d'imagerie médicale dès la première année d'activité.
	Offrir aux patients une expérience de prise de rendez-vous fluide, rapide et intuitive à travers notre application.
	Déployer ScanWin au sein des établissements de santé de la région est algérienne, en commençant par les structures les plus fréquentées.
	Construire progressivement une base d'utilisateurs actifs fidèles, afin d'asseoir la notoriété de ScanWin dans le paysage médical numérique.
	Conclure des contrats d'abonnement avec des centres de radiologie, de scanner et d'IRM dans plusieurs wilayas de l'est algérien.

Source : Elaborer par nous même

4.2. Sur le moyen terme

Tableau 3: Objectifs de ScanWin sur le moyen terme

Le terme	Les objectifs
Le moyen terme regroupe les objectifs que nous ambitionnons d'atteindre à partir de la deuxième année d'exercice. Cette étape est cruciale pour consolider notre	Étendre notre champ d'action, dès la troisième (03) année, vers d'autres domaines médicaux tels que les consultations spécialisées et les examens cliniques.
	Accroître de 50 % le nombre de centres partenaires ainsi que celui des utilisateurs inscrits sur la plateforme.
	Atteindre l'équilibre financier dans les deux (02) années suivant le lancement, en optimisant nos charges et en diversifiant nos

Chapitre 01 : Présentation de l'idée de Projet

croissance, élargir notre impact et confirmer la viabilité de notre modèle économique.	sources de revenus.
	Enrichir l'application de nouvelles fonctionnalités à valeur ajoutée, notamment les rappels automatiques de rendez-vous et les paiements en ligne sécurisés.
	S'imposer comme la solution numérique de référence dans la gestion des rendez-vous médicaux à l'échelle de la région est algérienne.

Source : Elaborer par nous même

4.3. Sur le long terme

Tableau 4: Objectifs de ScanWin sur le long terme

Le terme	Les objectifs
Le long terme englobe les aspirations stratégiques que nous souhaitons réaliser à partir de la cinquième année d'activité. Cette phase symbolise la maturité de ScanWin et son ambition de transformer durablement la gestion médicale numérique en Algérie.	Devenir l'application incontournable en Algérie pour la gestion des rendez-vous médicaux et de l'imagerie médicale.
	Collaborer avec un réseau étendu d'hôpitaux, de cliniques et de centres médicaux couvrant l'ensemble du territoire national.
	Bâtir une image de marque solide, fondée sur la qualité de service, la réactivité et la confiance, afin de fidéliser durablement notre communauté d'utilisateurs.
	Intégrer des solutions technologiques avancées, notamment l'intelligence artificielle, pour personnaliser l'expérience utilisateur et optimiser la gestion des flux médicaux.
	Dominer le marché algérien des solutions numériques dédiées à la santé et s'imposer comme un acteur stratégique de la transformation digitale du secteur médical.

Source : Elaborer par nous même

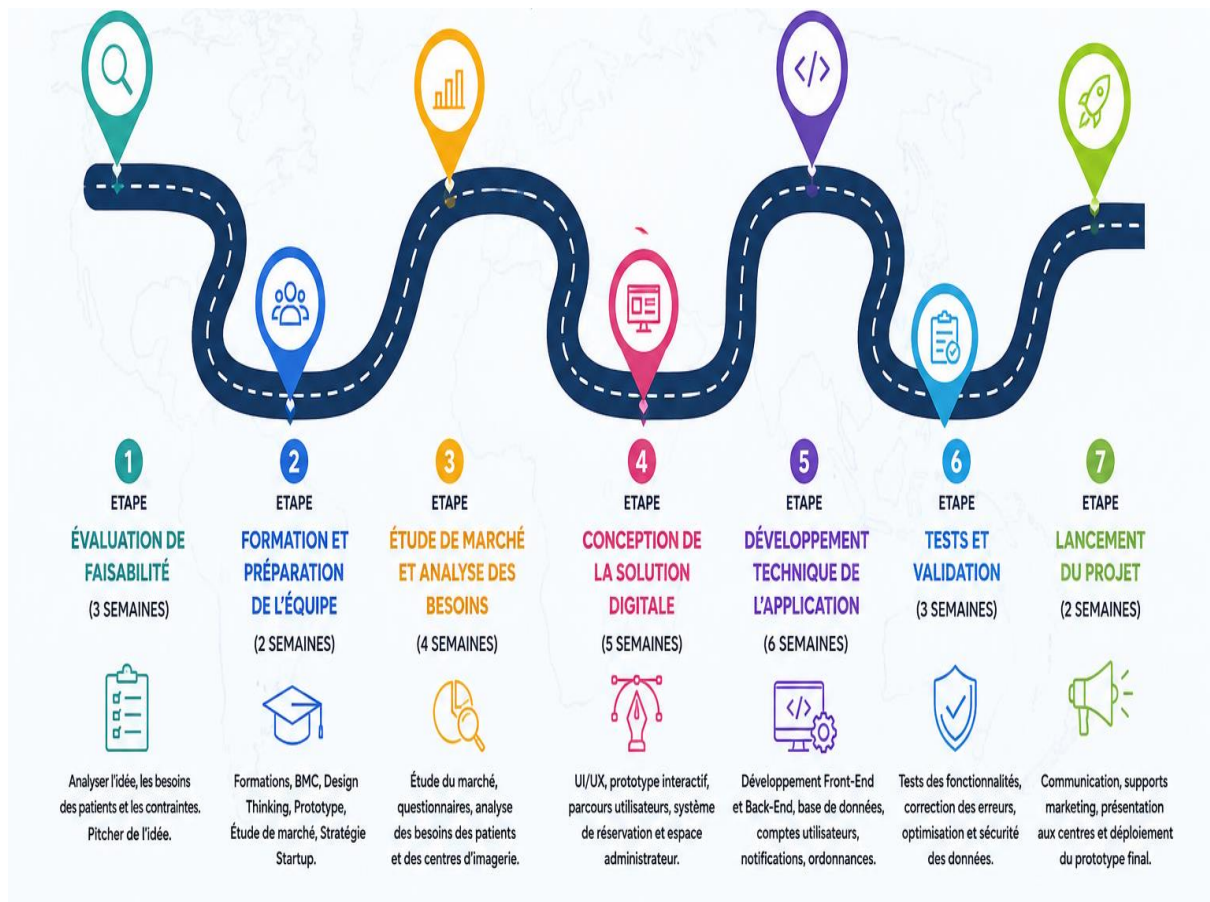
5. Le planning de réalisation du projet

Toute démarche entrepreneuriale sérieuse repose sur une capacité à se projeter au-delà du quotidien opérationnel. C'est précisément ce que permet la planification stratégique : offrir à l'organisation une vision d'ensemble cohérente, en définissant non seulement ce qu'elle souhaite accomplir, mais également les voies et les moyens pour y parvenir. Contrairement à un simple plan d'action, qui se limite à l'organisation des tâches immédiates, la stratégie engage l'ensemble de la structure dans une réflexion de fond sur ses priorités, ses ressources et sa trajectoire à moyen et long terme.

Dans ce cadre, la feuille de route s'impose comme un outil de pilotage particulièrement efficace. En représentant visuellement les grandes étapes du projet, les jalons clés et les échéances associées, elle transforme une vision abstraite en un programme d'action lisible et partageable. Elle permet ainsi à chaque membre de l'équipe de comprendre sa contribution dans l'ensemble du processus, tout en garantissant que les parties prenantes restent alignées sur les mêmes objectifs. En décomposant les ambitions globales en étapes concrètes et ordonnées, la cartographie des valeurs ajoutées devient le fil conducteur qui relie la vision stratégique à l'exécution quotidienne.

Ainsi, le diagramme de Gantt est un outil de gestion et de planification de projet qui permet de représenter graphiquement les différentes tâches à réaliser en fonction du temps. Il indique la durée, les dates de début et de fin de chaque activité, ainsi que leur enchaînement, facilitant ainsi l'organisation, le suivi de l'avancement du projet et le respect des délais.

Figure 3: Cartographie des Valeurs Ajoutées de l'Application ScanWin



Source : Elaborer par nous même

Phase 1 : Évaluation de faisabilité de l'idée (3 semaines)

- Analyser en profondeur les besoins des patients en matière d'imagerie médicale dans les wilayas de l'est algérien.
- Étudier les problèmes concrets liés à la prise de rendez-vous : délais excessifs, manque d'organisation et absence de solutions digitales adaptées.
- Identifier les difficultés rencontrées quotidiennement par les centres médicaux dans la gestion de leurs agendas.
- Analyser les contraintes techniques et organisationnelles susceptibles d'influencer le déploiement de la solution.
- Préparer et présenter l'idée du projet devant l'incubateur afin d'obtenir leur validation et leur adhésion.

Phase 2 : Formation et préparation de l'équipe (2 semaines)

- Se former à l'entrepreneuriat innovant et comprendre l'écosystème startup algérien.

Chapitre 01 : Présentation de l'idée de Projet

- Acquérir les bases de la gestion de projet digital selon les méthodes agiles.
- Maîtriser le Business Model Canvas afin de structurer la proposition de valeur et les flux de revenus de ScanWin.
- Adopter l'approche Design Thinking pour concevoir des solutions centrées sur l'utilisateur.
- Se former au prototypage UI/UX, à l'étude de marché, à la stratégie startup et au marketing digital.

Phase 3 : Étude de marché et analyse des besoins (4 semaines)

- Étudier le marché de l'imagerie médicale dans les wilayas ciblées : Constantine, Annaba, Sétif et El Tarf.
- Identifier avec précision les besoins des patients : délais d'attente, disponibilité et suivi des rendez-vous.
- Recueillir les attentes des centres d'imagerie en matière de gestion des plannings et de communication avec les patients.
- Réaliser des questionnaires en ligne et des interviews terrain auprès de patients et de praticiens.
- Analyser les concurrents directs et indirects et évaluer les opportunités et les risques du marché.

Phase 4 : Conception de la solution digitale (5 semaines)

- Créer les interfaces UI/UX sous forme de maquettes haute-fidélité destinées aux patients et aux centres médicaux.
- Développer un prototype interactif simulant l'ensemble du parcours de réservation.
- Organiser les catégories d'examens médicaux : radiologie, scanner, IRM, échographie et mammographie.
- Concevoir les parcours utilisateurs de bout en bout, de la recherche d'un centre à la confirmation du rendez-vous.
- Concevoir le système de réservation en ligne et l'espace administrateur destiné aux centres partenaires.

Phase 5 : Développement technique de l'application (6 semaines)

- Développer le Front-End : interfaces responsives et accessibles sur mobile.

Chapitre 01 : Présentation de l'idée de Projet

- Développer le Back-End : architecture serveur, APIs RESTful et logique métier.
- Intégrer la base de données : gestion des centres, créneaux, patients et rendez-vous.
- Mettre en place le système de gestion des comptes utilisateurs : inscription, authentification et profils.
- Intégrer les fonctionnalités avancées : notifications SMS/push et gestion des rendez-vous.

Phase 6 : Tests et validation (*3 semaines*)

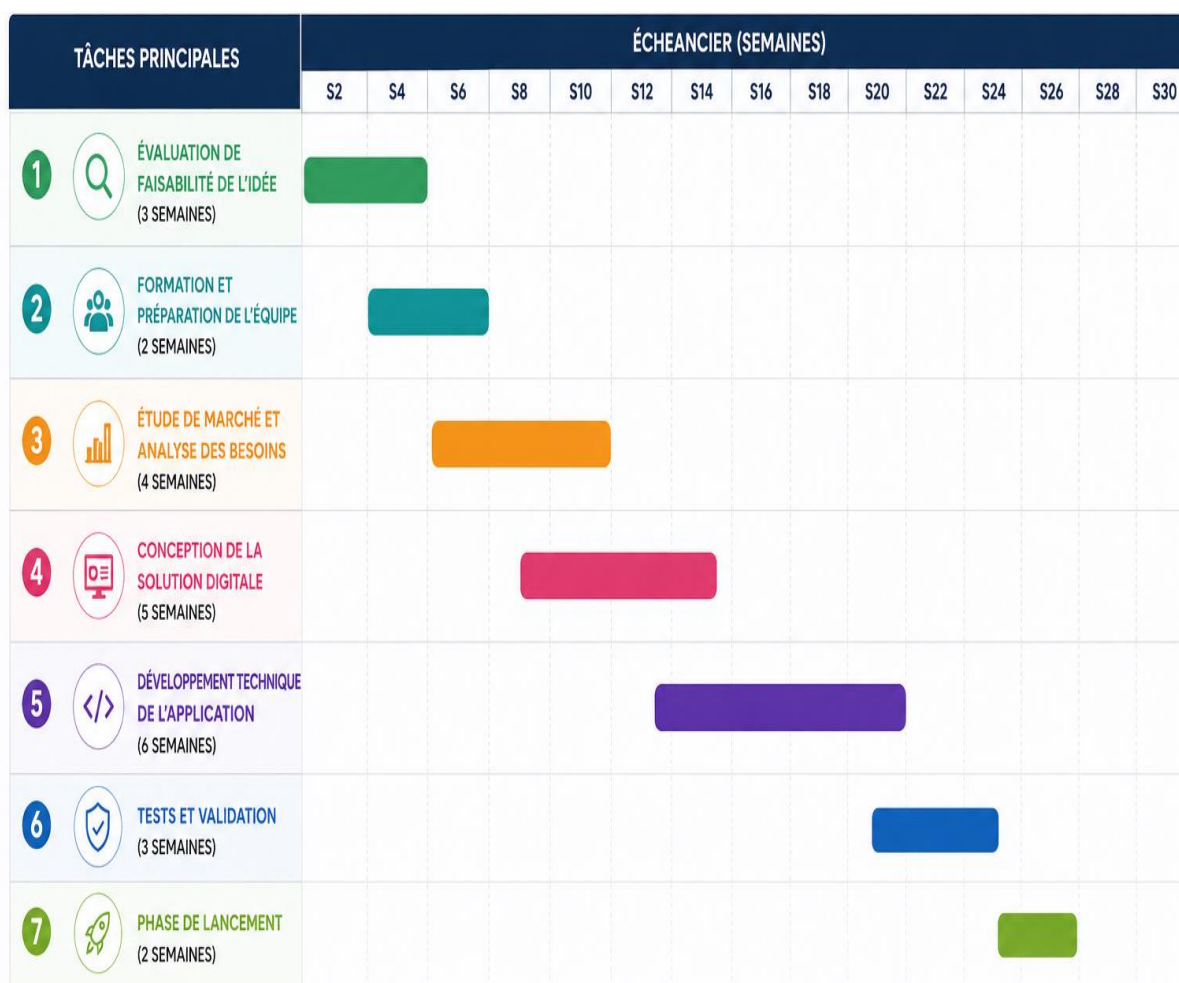
- Tester méthodiquement l'ensemble des fonctionnalités : réservation, annulation, notifications et téléchargements.
- Identifier et corriger les erreurs techniques : bugs, crashes et comportements inattendus.
- Optimiser les performances : temps de chargement, réactivité de l'interface et gestion de la charge serveur.
- Évaluer l'expérience utilisateur avec de vrais testeurs : fluidité de navigation et niveau de satisfaction.
- Vérifier la conformité sécuritaire : protection des données médicales, chiffrement et prévention des accès non autorisés.

Phase 7 : Phase de lancement (*2 semaines*)

- Préparer la stratégie de communication : messages clés, positionnement et charte de présentation.
- Créer les supports marketing : plaquettes, présentations, visuels réseaux sociaux et vidéo de démonstration.
- Organiser des rencontres directes avec les centres médicaux des wilayas cibles pour présenter la solution.
- Lancer une campagne de sensibilisation digitale via les réseaux sociaux et les groupes médicaux en ligne.
- Déployer officiellement le prototype final et collecter les premiers retours utilisateurs.

Chapitre 01 : Présentation de l'idée de Projet

Figure 4: Diagramme de GANTT de l'Application ScanWin



Source : Elaborer par nous même

Chapitre 02 : Aspects innovants

1. Nature des innovations
2. Domaine des innovations

Chapitre 02 : Aspects innovants

Ce deuxième chapitre met en lumière la dimension innovante de notre projet à travers deux axes principaux. Nous présentons d'abord la nature des innovations apportées par notre solution, en soulignant ce qui la distingue des approches existantes. Nous précisons ensuite le domaine des innovations, afin de situer ces apports dans leur contexte technologique et fonctionnel et d'en évaluer l'impact réel.

1. Nature des innovations

Dans un contexte où la transformation digitale du secteur de la santé devient une nécessité, les startups innovantes jouent un rôle essentiel dans l'amélioration des services médicaux et l'optimisation de l'expérience des patients. Le projet ScanWin s'inscrit dans cette dynamique en proposant une solution digitale intelligente dédiée à la gestion des rendez-vous en imagerie médicale.

L'innovation de ScanWin repose principalement sur la simplification et la modernisation du processus de réservation des examens médicaux tels que l'IRM, le scanner, la radiographie et l'échographie. Actuellement, de nombreux patients rencontrent des difficultés liées aux longues attentes téléphoniques, au manque d'informations disponibles, aux déplacements inutiles et à l'absence d'une organisation numérique centralisée. Face à ces contraintes, ScanWin apporte une solution innovante permettant une prise de rendez-vous rapide, simple et accessible à distance.

Contrairement aux méthodes traditionnelles de gestion utilisées dans plusieurs centres médicaux, ScanWin introduit une approche digitale intégrée qui facilite la communication entre les patients et les centres d'imagerie médicale. L'application permet non seulement de réserver des rendez-vous en ligne, mais également de consulter les disponibilités des centres, recevoir des notifications automatiques et gérer efficacement les plannings médicaux.

L'innovation de ScanWin ne se limite pas uniquement à la technologie utilisée, mais s'étend également à son approche centrée sur l'utilisateur. Le projet vise à améliorer l'expérience patient grâce à une interface intuitive, une navigation simplifiée et un accès rapide aux services médicaux. Cette approche contribue à réduire le stress des patients et à améliorer la qualité du service proposé par les centres d'imagerie.

Par ailleurs, ScanWin apporte une valeur ajoutée importante aux centres médicaux en optimisant l'organisation interne, en réduisant les erreurs de planification et en facilitant la

gestion administrative des rendez-vous. Cette digitalisation permet aux centres de gagner du temps, d'améliorer leur productivité et de renforcer la satisfaction des patients.

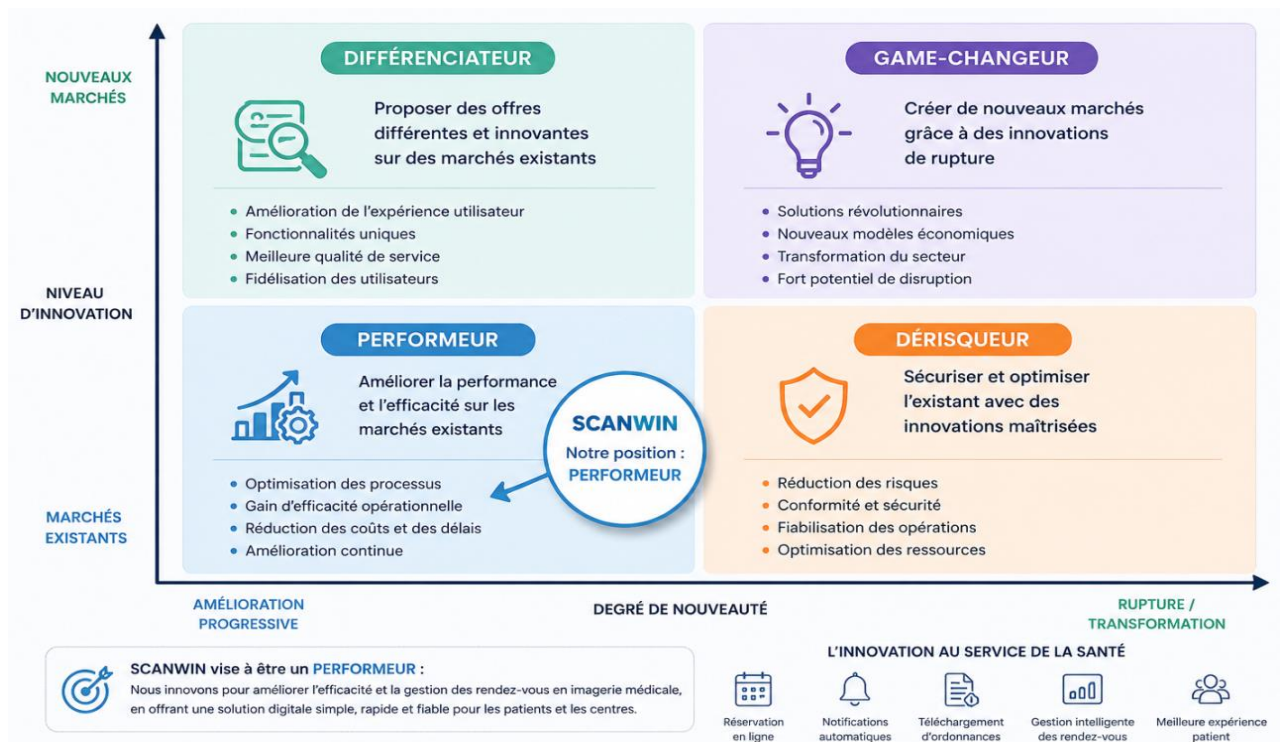
1.1. Les 4 profils d'innovation Stim

Les profils d'innovation proposés par Stim constituent une référence stratégique permettant aux entreprises et aux startups d'identifier leur positionnement en matière d'innovation et de définir leur niveau d'ambition. Développée en collaboration avec les Mines ParisTech, cette matrice distingue quatre principaux profils d'innovation : le dérisqueur, le différenciateur, le performeur et le game-changeur. Chaque profil représente une manière différente d'innover selon les objectifs de l'entreprise, les ressources disponibles ainsi que le degré de transformation recherché.

Cette classification permet aux organisations d'orienter efficacement leurs stratégies d'innovation en fonction de leurs besoins réels et de leur environnement concurrentiel. Certaines entreprises cherchent principalement à sécuriser et optimiser leurs activités existantes, tandis que d'autres souhaitent créer une rupture importante sur le marché grâce à des innovations radicales. Ainsi, la matrice de Stim aide les entreprises à mieux structurer leurs projets innovants, à prioriser leurs investissements et à renforcer leur compétitivité dans un environnement économique en constante évolution. (Stim, 2020)

Dans le cadre du projet ScanWin, le profil d'innovation retenu correspond principalement au profil du « Performeur ». En effet, l'objectif du projet n'est pas de transformer totalement le secteur médical, mais plutôt d'améliorer de manière significative la gestion des rendez-vous en imagerie médicale grâce à une solution digitale moderne et efficace. À travers Scanwin, nous cherchons à optimiser les processus existants en facilitant la communication entre les patients et les centres d'imagerie médicale. L'application permet de réduire les délais de réservation, d'améliorer l'organisation des rendez-vous, de simplifier les démarches administratives et d'offrir une meilleure expérience utilisateur. Cette approche vise principalement à augmenter l'efficacité opérationnelle des centres médicaux tout en répondant aux besoins croissants de digitalisation dans le domaine de la santé.

Figure 5: Matrice de Stim de l'Application ScanWin



Source : Elaborer par nous même

2. Domaines d'innovation

ScanWin est une application mobile innovante spécialisée dans la recherche, l'organisation et la réservation des examens d'imagerie médicale en Algérie. Elle repose principalement sur les technologies numériques modernes afin de simplifier l'accès aux services de radiologie et d'améliorer la communication entre les patients et les centres d'imagerie médicale.

Contrairement aux méthodes traditionnelles basées sur les appels téléphoniques, les déplacements physiques et les longues attentes, ScanWin propose une solution intelligente, rapide et centralisée permettant aux utilisateurs de rechercher facilement des examens médicaux tels que :

- Le Scanner
- L'IRM (Imagerie par Résonance Magnétique)
- L'Échographie
- La Radiographie

L'application offre également plusieurs fonctionnalités innovantes, notamment :

- La réservation de rendez-vous en ligne
- La consultation des centres disponibles selon la localisation
- L’affichage des délais et disponibilités
- La gestion intelligente des rendez-vous par les centres médicaux
- La mise à jour en temps réel de l’état des appareils médicaux (disponible / indisponible)
- Les notifications automatiques et rappels de rendez-vous

Ainsi, ScanWin représente une véritable transformation digitale dans le domaine de l’imagerie médicale en Algérie, en facilitant l’accès aux soins et en réduisant le temps d’attente des patients.

2.1. D’où vient l’appellation « ScanWin » ?

Le nom « ScanWin » est une combinaison moderne de deux termes anglais soigneusement choisis afin de représenter l’objectif principal de l’application.

Scan : Le mot « Scan » fait référence au domaine de l’imagerie médicale dans son ensemble. Il symbolise les différents examens proposés dans l’application tels que :

- Le Scanner
- L’IRM
- L’Échographie
- La Radiographie

Ce terme représente donc l’univers du diagnostic médical et des technologies d’imagerie utilisées dans les hôpitaux et cliniques.

Win : Le mot « Win » signifie « gagner » ou « réussir » en anglais. Ce terme traduit plusieurs idées importantes :

- Gagner du temps dans la recherche d’un rendez-vous
- Faciliter l’accès rapide aux examens médicaux
- Réduire le stress des patients
- Améliorer l’organisation des centres d’imagerie
- Offrir une expérience médicale moderne, rapide et efficace

Ainsi, le nom « ScanWin » symbolise une solution numérique intelligente permettant aux patients de trouver rapidement l'examen adapté et d'obtenir une meilleure expérience médicale.

2.2. Le logo de l'application

Le logo de ScanWin a été conçu afin de représenter visuellement l'univers de l'imagerie médicale moderne, de la rapidité d'accès aux soins et de la confiance médicale. Le logo contient plusieurs éléments symboliques importants :

L'appareil d'imagerie médicale : L'appareil représenté au centre du logo symbolise les technologies médicales modernes utilisées dans les examens radiologiques, notamment :

- Le Scanner
- L'IRM
- Les examens d'imagerie avancée

Cet élément représente le cœur principal de l'activité de l'application.

La loupe médicale : La loupe placée devant l'appareil représente :

- La recherche intelligente des examens
- La précision du diagnostic médical
- La facilité de trouver rapidement un centre adapté

Elle traduit également l'objectif principal de ScanWin : simplifier la recherche médicale pour les patients.

La croix médicale : La croix située à l'intérieur de la loupe symbolise :

- La santé
- La sécurité médicale
- La confiance
- L'assistance aux patients

C'est un symbole universellement associé au domaine médical et hospitalier.

2.3. Signification des couleurs du logo

Chapitre 02 : Aspects innovants

Les couleurs choisies dans le logo de ScanWin n'ont pas été sélectionnées au hasard. Chaque couleur possède une signification psychologique et professionnelle liée au domaine médical.

Le bleu : Le bleu est la couleur dominante du logo. Cette couleur représente :

- La confiance
- Le professionnalisme
- La sérénité
- La technologie médicale
- La sécurité des patients

Le bleu est largement utilisé dans le secteur de la santé car il inspire le calme et la fiabilité.

Le blanc : Le blanc symbolise :

- La propreté
- L'hygiène
- La transparence
- La simplicité d'utilisation

Il rappelle également les environnements hospitaliers et médicaux.

Le bleu clair : Le bleu clair représente :

- L'innovation
- Les technologies numériques
- La modernité
- L'accessibilité des services médicaux

Cette couleur renforce l'aspect digital et intelligent de l'application.

2.4. Le slogan de l'application

Le slogan officiel de l'application est : « Health can't wait » « La santé n'attend pas »

Ce slogan traduit l'idée principale du projet :

- Les patients ont besoin d'un accès rapide aux examens médicaux

Chapitre 02 : Aspects innovants

- Le temps est un facteur essentiel dans le diagnostic médical
- L'application vise à réduire les délais et simplifier les démarches médicales

Ce slogan reflète parfaitement la mission de ScanWin : rendre l'imagerie médicale plus rapide, plus accessible et plus organisée grâce à la technologie numérique.

Figure 6: Logo de l'application ScanWin avec le slogan « Health can't wait »



Source : Elaborer par nous même

Chapitre 03 : Analyse stratégique du marché

1. Le Plan de Projet
2. Segmentation de marché
3. Analyse Concurrentielle de Projet
4. Stratégie marketing

Chapitre 03 : Analyse stratégique du marché

Ce troisième chapitre est dédié à l'analyse stratégique du marché, une étape fondamentale pour asseoir notre projet sur des bases solides et éclairées. Nous y abordons successivement le plan de projet, la segmentation de marché, l'analyse concurrentielle et la stratégie marketing, afin de définir un positionnement clair et des orientations pertinentes pour le déploiement de notre solution.

1. Plan du projet

Le BMC; Business Model Canvas est un outil puissant utilisé par les entrepreneurs et les entreprises pour décrire, concevoir, évaluer et repenser leur modèle économique. Il se compose de neuf blocs principaux qui capturent les différents aspects d'une entreprise, allant des segments de clientèle et des propositions de valeur aux canaux de distribution et aux sources de revenus. Ce cadre offre une vue d'ensemble holistique d'une entreprise, permettant aux entrepreneurs de visualiser comment tous les éléments de leur modèle interagissent et s'alignent pour créer de la valeur pour leurs clients et générer des revenus. En utilisant le BMC, les entreprises peuvent identifier les opportunités d'innovation, comprendre leur marché cible, et développer des stratégies efficaces pour réussir dans un environnement commercial en constante évolution. (Osterwalder & Yves, 2010)

Le Business Model Canvas de **ScanWin** s'articule autour des composantes suivantes :

1.1. Partenaires clés

1.1.1. L'incubateur de l'École Supérieure de Management Tlemcen

L'incubateur de l'École Supérieure de Management de Tlemcen joue un rôle stratégique dans le développement du projet ScanWin. En tant qu'environnement dédié à l'accompagnement des projets innovants et des startups, il constitue un véritable soutien pour transformer l'idée de l'application en une solution numérique concrète et viable dans le domaine de la santé. Grâce à cet accompagnement, l'équipe fondatrice bénéficie :

- de formations spécialisées en entrepreneuriat ;
- d'un encadrement professionnel ;
- d'ateliers liés à l'innovation et au business model ;
- d'un mentorat assuré par des experts.

Cet accompagnement permet à ScanWin :

- d'améliorer son modèle économique ;
- d'adapter ses services au marché algérien ;
- de structurer efficacement sa stratégie de développement.

L'incubateur offre également un environnement favorable à la collaboration et au networking, facilitant les échanges avec :

- d'autres startups innovantes ;
- des investisseurs potentiels ;
- des institutions publiques ;
- des partenaires technologiques et médicaux.

Enfin, l'intégration de ScanWin au sein d'un incubateur universitaire reconnu renforce considérablement la crédibilité du projet auprès des futurs partenaires et investisseurs.

1.1.2. Les centres d'imagerie médicale privés

Les centres privés de radiologie et d'imagerie médicale représentent les partenaires principaux de ScanWin. Ces établissements utilisent l'application afin de :

- publier les examens disponibles ;
- gérer les réservations ;
- organiser les rendez-vous ;
- mettre à jour l'état des appareils médicaux.

Grâce à ce partenariat, les centres bénéficient :

- d'une meilleure visibilité numérique ;
- d'un accès à davantage de patients ;
- d'une optimisation du planning médical ;
- d'une réduction des appels téléphoniques et des files d'attente.

De son côté, ScanWin enrichit sa plateforme avec une offre médicale diversifiée et actualisée en temps réel.

1.1.3. Les hôpitaux publics

Les hôpitaux publics constituent également des partenaires importants pour ScanWin.

L'intégration des services d'imagerie des établissements publics permet :

- de fluidifier l'accès aux examens médicaux ;
- d'améliorer l'orientation des patients ;
- de réduire la surcharge administrative ;
- d'optimiser la gestion des rendez-vous.

Ce partenariat contribue également à la digitalisation progressive du secteur de la santé publique en Algérie.

1.1.4. Les cliniques privées et établissements de santé

Les cliniques privées disposant de services d'imagerie médicale peuvent intégrer ScanWin afin de proposer leurs prestations directement via l'application. Cette collaboration permet :

- d'améliorer la visibilité des cliniques ;
- d'augmenter le taux de réservation ;
- d'offrir une expérience moderne aux patients ;
- de renforcer la gestion numérique des examens médicaux.

1.1.5. Les plateformes de paiement électronique (BaridiMob, Edahabia, banques et solutions fintech)

Les plateformes de paiement électronique sont indispensables pour assurer un système de réservation moderne et sécurisé. L'intégration de solutions de paiement permet :

- le paiement des rendez-vous en ligne ;
- la sécurisation des transactions ;
- la réduction des paiements physiques ;
- l'amélioration de l'expérience utilisateur.

Ces partenariats renforcent également la confiance des utilisateurs envers l'application.

1.1.6. Les fournisseurs de services cloud et de bases de données

ScanWin dépend fortement des infrastructures numériques modernes afin d'assurer :

- l'hébergement sécurisé des données ;
- le stockage des rendez-vous ;

- la gestion des utilisateurs ;
- l'envoi des notifications.

Ces partenaires technologiques garantissent :

- la stabilité de l'application ;
- la rapidité des services ;
- la protection des données médicales ;
- la disponibilité continue de la plateforme.

1.1.7. Les fournisseurs de services SMS et notifications

Les services de messagerie permettent à ScanWin d'envoyer :

- les confirmations de rendez-vous ;
- les rappels automatiques ;
- les codes de vérification ;
- les notifications importantes aux utilisateurs.

Ces outils améliorent considérablement la communication entre les patients et les centres médicaux.

1.1.8. Les services de géolocalisation et cartographie

Les technologies de géolocalisation jouent un rôle important dans le fonctionnement de l'application. Elles permettent aux utilisateurs :

- de trouver les centres les plus proches ;
- d'afficher les itinéraires ;
- d'estimer la distance et le temps de déplacement.

Cette fonctionnalité améliore l'accessibilité aux soins médicaux et facilite l'expérience utilisateur.

1.1.9. Les entreprises technologiques et développeurs

Les développeurs, designers UI/UX et experts en cybersécurité participent activement à :

- la conception technique de l'application ;
- l'amélioration continue des fonctionnalités ;

- la maintenance du système ;
- l'optimisation de l'expérience utilisateur.

Ils contribuent directement à l'innovation et à l'évolution de ScanWin.

1.1.10. Le Ministère de la Santé et les organismes de santé

Les institutions de santé publique peuvent devenir des partenaires stratégiques à long terme pour ScanWin. Ce partenariat pourrait permettre :

- la modernisation des services médicaux ;
- la digitalisation des rendez-vous hospitaliers ;
- l'amélioration de l'organisation des examens d'imagerie ;
- la réduction du temps d'attente dans les établissements publics.

Cela renforcerait également la crédibilité et la légitimité de la plateforme à l'échelle nationale.

1.1.10. Les compagnies d'assurance et mutuelles de santé

Les assurances santé et mutuelles représentent des partenaires potentiels importants. Une collaboration avec ces organismes permettrait :

- l'intégration des remboursements médicaux ;
- la simplification des démarches administratives ;
- l'amélioration de l'accès aux examens pour les patients assurés.

1.2. Activités clés :

1.2.1. Centralisation et référencement des centres d'imagerie médicale

L'une des premières activités fondamentales de ScanWin consiste à recenser et centraliser l'ensemble des établissements d'imagerie médicale disponibles sur le territoire algérien, qu'il s'agisse de cliniques privées, de centres de radiologie, d'unités IRM, de scanner ou d'échographie. Ces établissements sont intégrés dans une base de données structurée, accessible via la plateforme sous forme d'annuaire numérique interactif. Chaque fiche établissement renseigne des informations essentielles telles que la localisation géographique, les types d'examens proposés, les horaires d'ouverture, les tarifs pratiqués ainsi que les disponibilités en temps réel. Cette activité est indispensable pour offrir aux patients une vision

claire et complète de l'offre médicale existante, tout en constituant un réseau de partenaires fiable et structuré pour la plateforme.

1.2.2. Gestion intelligente des rendez-vous médicaux

ScanWin ne se limite pas à un simple outil de mise en relation, mais propose un véritable système automatisé de gestion des rendez-vous médicaux. Les patients peuvent réserver, modifier ou annuler leurs consultations directement depuis l'application, à tout moment et sans contrainte horaire. Le système synchronise automatiquement les disponibilités des centres partenaires, envoie des rappels de rendez-vous par notification et réduit ainsi considérablement les délais d'attente ainsi que les absences non justifiées. Cette automatisation optimise la coordination entre les patients et les établissements de santé, tout en améliorant l'efficacité globale du parcours de soin.

1.2.3. Développement et maintenance continue de la plateforme

Le développement et la maintenance de ScanWin représentent une activité permanente et stratégique visant à garantir la performance, la stabilité et l'évolutivité de la plateforme. Cette activité englobe la correction régulière des anomalies techniques, l'intégration progressive de nouvelles fonctionnalités répondant aux besoins des utilisateurs, ainsi que l'amélioration continue de l'interface et de l'expérience utilisateur. Des mises à jour régulières sont planifiées afin d'adapter la plateforme aux évolutions technologiques du marché et aux retours collectés auprès des utilisateurs. L'objectif est de proposer en permanence une application performante, intuitive et répondant aux standards les plus élevés du secteur numérique de la santé.

1.2.4. Sécurisation et hébergement des données médicales

La protection des données médicales constitue une priorité absolue pour ScanWin, dans la mesure où la plateforme centralise des informations hautement sensibles relatives aux patients, notamment leurs données personnelles, leurs historiques d'exams et leurs informations de paiement. Pour garantir la confidentialité et l'intégrité de ces données, ScanWin met en œuvre des protocoles de chiffrement avancés de type SSL/TLS, des mécanismes de contrôle d'accès stricts ainsi que des systèmes de sauvegarde automatique et régulière. La plateforme s'appuie sur des serveurs d'hébergement sécurisés offrant une haute disponibilité et une résistance aux cyberattaques. Par ailleurs, ScanWin s'engage à respecter scrupuleusement la réglementation algérienne en vigueur relative à la protection des données

personnelles, en informant les utilisateurs de manière transparente sur l'usage de leurs informations.

1.2.5. Transparence sur la disponibilité et l'état des équipements médicaux

ScanWin intègre une fonctionnalité innovante et distincte permettant aux patients de consulter en temps réel l'état opérationnel des équipements d'imagerie médicale disponibles dans chaque centre partenaire. Concrètement, avant même de se déplacer, le patient peut vérifier directement depuis l'application si l'appareil dont il a besoin — scanner, IRM, appareil de radiologie ou d'échographie — est actuellement en service et fonctionnel, ou s'il est momentanément hors service pour maintenance ou panne technique. Cette transparence représente une avancée majeure dans le parcours patient en Algérie, où il est fréquent que des patients effectuent de longs déplacements pour se retrouver face à un équipement indisponible. Grâce à ce système, ScanWin élimine cette incertitude en affichant clairement pour chaque équipement :

- Le statut en temps réel : opérationnel, en maintenance ou hors service.
- La durée estimée d'indisponibilité en cas de panne ou d'entretien planifié.
- Les alternatives disponibles : redirection automatique vers les centres proches disposant du même équipement fonctionnel.

Cette fonctionnalité repose sur une collaboration étroite avec les gestionnaires des centres partenaires, qui s'engagent à mettre à jour régulièrement le statut de leurs équipements via une interface d'administration dédiée. Elle renforce considérablement la confiance des patients envers la plateforme et positionne ScanWin comme un outil véritablement utile et fiable dans leur parcours de soin.

1.2.6. Développement des partenariats avec les établissements de santé

Le développement d'un réseau solide de partenariats avec les centres médicaux constitue un axe stratégique majeur pour assurer la croissance et la crédibilité de ScanWin. Cette activité consiste à conclure des accords de collaboration avec les centres de radiologie, les cliniques privées et les établissements publics d'imagerie médicale répartis à travers les différentes wilayas du pays. Ces partenariats permettent d'enrichir continuellement l'offre de services disponibles sur la plateforme, de diversifier les types d'examens proposés et de renforcer la présence géographique de ScanWin à l'échelle nationale. Des conventions

spécifiques sont également envisagées avec des organismes de santé publique et des assurances médicales, afin d'élargir l'accès aux soins pour le plus grand nombre de patients.

1.2.7. Acquisition et fidélisation des utilisateurs

L'acquisition et la fidélisation des utilisateurs représentent un objectif stratégique central pour le développement durable de ScanWin. Cette activité repose sur la mise en œuvre de campagnes marketing ciblées visant à attirer de nouveaux patients vers la plateforme, notamment à travers les réseaux sociaux, la publicité digitale et les recommandations médicales. En parallèle, des mécanismes de fidélisation sont déployés, tels que des notifications personnalisées, des rappels intelligents et un suivi de l'expérience utilisateur. Les retours et avis des patients sont systématiquement collectés et analysés afin d'améliorer en continu la qualité des services proposés et de renforcer la satisfaction globale des utilisateurs.

1.2.8. Promotion de la plateforme auprès des acteurs de la santé

ScanWin mène des actions de communication structurées et ciblées auprès de l'ensemble des acteurs concernés par la plateforme, qu'il s'agisse des patients, des médecins prescripteurs, des secrétariats médicaux ou des gestionnaires de centres d'imagerie. Ces actions incluent des campagnes sur les réseaux sociaux, des opérations de sensibilisation dans les établissements de santé, ainsi que des participations à des événements médicaux et des salons professionnels. L'objectif est d'accroître la notoriété de ScanWin, de légitimer sa présence dans l'écosystème médical algérien et d'encourager l'adoption progressive de la plateforme par l'ensemble des parties prenantes.

1.3. Ressources clés :

1.3.1. Ressources Humaines

Équipe de développement informatique

Les développeurs et ingénieurs informatiques constituent le pilier technique de ScanWin. Ils assurent la conception, la programmation, l'optimisation et la sécurisation de l'application afin de garantir une expérience utilisateur fluide et performante. Leur expertise est également mobilisée dans la gestion des données médicales sensibles et la mise en place de systèmes de sécurité adaptés aux exigences du secteur de la santé. Leurs missions spécifiques incluent :

Chapitre 03 : Analyse stratégique du marché

- Le développement de l'application mobile et web.
- La maintenance continue et la correction des dysfonctionnements techniques.
- La sécurisation des données médicales et des comptes utilisateurs.
- L'intégration de nouvelles fonctionnalités adaptées aux besoins des centres et des patients.

Équipe administrative et commerciale

L'équipe administrative et commerciale joue un rôle stratégique dans le développement et le déploiement de ScanWin. Elle assure la gestion des relations avec les centres d'imagerie médicale, les cliniques partenaires et les acteurs institutionnels du secteur de la santé. Elle veille également à l'acquisition de nouveaux utilisateurs et au suivi des opérations quotidiennes de la plateforme. Ses missions spécifiques comprennent :

- La gestion et le développement des partenariats avec les établissements de santé.
- L'acquisition et la fidélisation des utilisateurs.
- Le suivi des opérations liées à la gestion des rendez-vous médicaux.
- L'analyse des performances et l'amélioration des stratégies de croissance.

Conseiller juridique

L'intégration d'un conseiller juridique est indispensable pour garantir la conformité légale de ScanWin et protéger les droits des utilisateurs. Il intervient dans la rédaction des contrats, l'élaboration des politiques de confidentialité et la veille réglementaire relative au domaine médical et à la protection des données personnelles. Ses missions spécifiques incluent :

- La rédaction des contrats avec les centres médicaux partenaires.
- L'élaboration des conditions générales d'utilisation et de la politique de confidentialité.
- La veille au respect des réglementations relatives aux données médicales.
- La réduction des risques juridiques liés aux activités de la plateforme.

Équipe marketing et communication

Une équipe dédiée à la communication et au marketing digital est nécessaire pour assurer la visibilité de ScanWin et promouvoir ses services auprès des patients et des professionnels de santé. Elle conçoit et pilote les campagnes publicitaires, gère la présence digitale de la

Chapitre 03 : Analyse stratégique du marché

plateforme et analyse les comportements des utilisateurs afin d'optimiser les stratégies de communication. Ses missions spécifiques comprennent :

- La gestion des réseaux sociaux et des campagnes publicitaires digitales.
- La création de contenus de sensibilisation sur les services numériques de santé.
- L'analyse des besoins des utilisateurs et l'adaptation des stratégies marketing.
- Le renforcement de la notoriété et de l'image de marque de ScanWin.

1.3.2. Ressources Techniques et Matérielles

Infrastructures techniques et accès Internet

Les infrastructures techniques constituent un socle indispensable pour assurer la disponibilité, la stabilité et la performance de ScanWin. Elles regroupent l'ensemble des outils de développement, des serveurs, des bases de données et des solutions cloud nécessaires au bon fonctionnement de la plateforme. Les éléments techniques clés comprennent :

- L'utilisation de plateformes et d'environnements de développement modernes.
- Un hébergement sécurisé et certifié pour les données médicales des patients.
- Des outils d'analyse et de monitoring des performances de l'application.
- Le recours au cloud computing pour garantir une disponibilité continue des services.

Application mobile et web

L'application elle-même représente la ressource technique centrale de ScanWin. Elle constitue l'interface principale à travers laquelle patients et centres médicaux interagissent avec la plateforme. Son développement repose sur des technologies modernes garantissant compatibilité, accessibilité et sécurité sur l'ensemble des supports numériques.

Système de gestion des données médicales

ScanWin s'appuie sur un système robuste de gestion des données médicales permettant de stocker, organiser et sécuriser les informations des patients et des centres partenaires. Ce système intègre des protocoles de chiffrement avancés et des mécanismes de sauvegarde automatique afin de prévenir toute perte ou fuite d'information sensible.

1.3.3. Ressources Financières

Budget de développement et de maintenance

Chapitre 03 : Analyse stratégique du marché

Le budget de développement et de maintenance couvre l'ensemble des coûts techniques liés à la création, à l'amélioration continue et au bon fonctionnement de ScanWin. Il constitue un investissement stratégique indispensable pour garantir la pérennité et la compétitivité de la plateforme sur le long terme. Ce budget finance notamment :

- Le développement technique initial de l'application.
- Les mises à jour régulières et l'ajout de nouvelles fonctionnalités.
- La gestion des serveurs, des bases de données et des services cloud.
- La maintenance corrective et évolutive de la plateforme.

Budget marketing et communication

Le budget marketing est essentiel pour assurer la visibilité et la promotion de ScanWin sur le marché médical algérien. Il permet de financer les campagnes publicitaires, les actions de communication digitale ainsi que les partenariats stratégiques avec les établissements de santé. Ce budget couvre notamment :

- Les campagnes publicitaires sur les réseaux sociaux et les plateformes numériques.
- Les actions de sensibilisation sur l'utilisation des services numériques de santé.
- Les opérations de terrain lors d'événements médicaux et professionnels.
- L'analyse et l'optimisation continue des stratégies de communication.

Budget opérationnel et administratif

Au-delà des aspects techniques et marketing, ScanWin nécessite un budget opérationnel couvrant les charges administratives courantes, les honoraires du conseiller juridique, les frais liés aux partenariats ainsi que les dépenses inhérentes au fonctionnement quotidien de l'équipe. Ce budget garantit la stabilité organisationnelle de la plateforme et lui permet de se développer sereinement dans un cadre structuré et pérenne.

1.4. Proposition de valeurs :

1.4.1. Valeur Apportée aux Patients

Accès rapide et simplifié aux services d'imagerie médicale

ScanWin révolutionne l'accès aux soins d'imagerie médicale en éliminant les contraintes liées aux méthodes traditionnelles de prise de rendez-vous. Grâce à la digitalisation complète

Chapitre 03 : Analyse stratégique du marché

du processus, les patients peuvent localiser et réserver leurs examens médicaux en quelques clics, sans déplacements inutiles ni longues attentes téléphoniques. Cette simplification représente un gain de temps considérable, particulièrement pour les patients résidant dans des zones éloignées des centres urbains. Les bénéfices spécifiques incluent :

- La réduction significative du temps de recherche et de réservation des examens.
- L'accès immédiat aux centres disponibles selon la localisation et les horaires souhaités.
- La suppression des déplacements inutiles et des files d'attente administratives.

Flexibilité et accessibilité des rendez-vous médicaux

ScanWin offre une flexibilité totale aux patients en leur permettant de gérer leurs rendez-vous médicaux à tout moment et depuis n'importe quel endroit, sans contrainte horaire. Cette accessibilité permanente facilite considérablement l'organisation des examens médicaux, notamment pour les patients ayant des emplois du temps chargés ou des difficultés de mobilité. Les bénéfices spécifiques incluent :

- La réservation des rendez-vous 24h/24 et 7j/7.
- La consultation et la comparaison de plusieurs centres médicaux à distance.
- La gestion flexible des horaires selon les disponibilités du patient.

Transparence sur la disponibilité des équipements médicaux

ScanWin intègre une fonctionnalité innovante permettant aux patients de vérifier en temps réel l'état opérationnel des équipements d'imagerie médicale avant tout déplacement. Le patient peut ainsi savoir si l'appareil dont il a besoin (scanner, IRM, radiologie ou échographie) est fonctionnel ou temporairement hors service. En cas d'indisponibilité, la plateforme propose automatiquement des alternatives dans les centres les plus proches disposant de l'équipement requis. Les bénéfices spécifiques incluent :

- La consultation du statut en temps réel de chaque équipement.
- L'information sur la durée estimée d'indisponibilité en cas de panne.
- La redirection automatique vers un centre alternatif fonctionnel.
- L'élimination totale des déplacements inutiles liés aux pannes d'équipements.

Expérience utilisateur améliorée et interface intuitive

Chapitre 03 : Analyse stratégique du marché

ScanWin est conçu pour être accessible à tous les profils d'utilisateurs, y compris les personnes peu familières avec les outils numériques. L'interface ergonomique et conviviale de l'application guide l'utilisateur à travers un processus de réservation simple et rapide, réduisant au maximum les complications administratives et rendant les démarches médicales plus fluides et moins stressantes. Les bénéfices spécifiques incluent :

- Une navigation simple et intuitive accessible à toutes les catégories d'âge.
- Un processus de réservation clair et rapide en quelques étapes seulement.
- Une réduction significative des complications administratives.
- Un accès facilité aux fonctionnalités principales de l'application.

Facilitation du suivi médical personnel

ScanWin met à la disposition des patients un espace personnel sécurisé centralisant l'ensemble de leur historique médical, leurs rendez-vous passés et à venir ainsi que les résultats de leurs examens. Cette fonctionnalité contribue à une meilleure organisation médicale individuelle et réduit considérablement le risque d'oubli de consultations importantes.

- Les bénéfices spécifiques incluent :
- Un historique organisé et consultable à tout moment.
- Des rappels automatiques pour éviter les oublis de rendez-vous.
- Une amélioration globale de l'organisation médicale du patient.

Sécurisation et confidentialité des données médicales

La protection des informations personnelles et médicales des patients constitue une priorité absolue pour ScanWin. La plateforme met en œuvre des systèmes de sécurité avancés garantissant la confidentialité totale des données, renforçant ainsi la confiance des utilisateurs envers la plateforme. Les bénéfices spécifiques incluent :

- La protection des données personnelles et médicales par des protocoles de chiffrement avancés.
- La confidentialité garantie des informations sensibles des patients.
- Le renforcement de la confiance et de la sérénité des utilisateurs.

1.4.2. Valeur Apportée aux Établissements Privés

Optimisation de la gestion des rendez-vous et des plannings

Pour les centres d'imagerie médicale privés, ScanWin représente un outil de gestion performant permettant d'automatiser et d'optimiser l'organisation des rendez-vous. Le système réduit la charge administrative du personnel, minimise les erreurs de planification et améliore la fluidité des flux de patients au sein de l'établissement. Les bénéfices spécifiques incluent :

- L'automatisation complète de la gestion des rendez-vous et des plannings.
- La réduction des erreurs administratives et des doublons de réservation.
- L'amélioration de la gestion des flux de patients au quotidien.
- Un gain de temps significatif pour le personnel administratif et médical.

Augmentation de la visibilité et de l'attractivité

En rejoignant la plateforme ScanWin, les établissements privés bénéficient d'une visibilité accrue auprès d'un large public de patients. Leur référencement au sein de l'annuaire numérique de la plateforme leur permet d'attirer de nouveaux patients et d'accroître leur taux de remplissage, contribuant directement à l'augmentation de leur chiffre d'affaires. Les bénéfices spécifiques incluent :

- Un référencement numérique ciblé et géolocalisé.
- Une augmentation du nombre de patients et du taux d'occupation.
- Une meilleure valorisation des services et équipements disponibles.
- Un positionnement renforcé face à la concurrence.

Amélioration de la communication avec les patients

ScanWin facilite les échanges entre les établissements privés et leurs patients grâce à un système de notifications instantanées, de rappels automatiques et de messagerie intégrée. Cette communication améliorée réduit les absences non justifiées, les annulations de dernière minute et les malentendus administratifs, tout en renforçant la satisfaction et la fidélité des patients. Les bénéfices spécifiques incluent :

- L'envoi automatique de notifications et de rappels de rendez-vous.
- La réduction des absences et des annulations non justifiées.
- Une meilleure coordination entre le personnel et les patients.
- Un renforcement de la satisfaction et de la fidélisation de la clientèle.

1.4.3. Valeur Apportée aux Établissements Publics

Modernisation et digitalisation des services de santé publique

Pour les établissements publics d'imagerie médicale, ScanWin constitue un levier de modernisation permettant de digitaliser des processus administratifs encore largement manuels. L'adoption de la plateforme contribue à la transformation numérique du secteur de la santé publique en Algérie, en alignant ses pratiques sur les standards internationaux de gestion médicale. Les bénéfices spécifiques incluent :

- La digitalisation des processus de prise de rendez-vous et de gestion administrative.
- La réduction de la charge de travail du personnel administratif.
- Une meilleure traçabilité et organisation des données médicales.
- Un alignement progressif sur les standards numériques internationaux de santé.

Amélioration de l'accessibilité aux soins pour tous les citoyens

En intégrant les établissements publics au sein de sa plateforme, ScanWin contribue à démocratiser l'accès aux soins d'imagerie médicale pour l'ensemble des citoyens, y compris les populations les plus vulnérables et les moins familières avec les outils numériques. Cette démarche s'inscrit dans une logique d'équité et d'inclusion sociale dans l'accès aux soins. Les bénéfices spécifiques incluent :

- Un accès facilité aux services d'imagerie pour toutes les catégories sociales.
- Une réduction des inégalités géographiques dans l'accès aux soins.
- Une meilleure orientation des patients vers les établissements disponibles.
- Un renforcement de l'efficacité globale du système de santé public.

Optimisation des ressources et réduction des coûts opérationnels

ScanWin permet aux établissements publics d'optimiser l'utilisation de leurs équipements et ressources humaines, en réduisant les temps morts liés aux rendez-vous manqués et en améliorant la planification des examens. Cette optimisation contribue directement à une réduction des coûts opérationnels et à une meilleure allocation des ressources disponibles. Les bénéfices spécifiques incluent :

- Une meilleure utilisation des équipements d'imagerie médicale disponibles.
- La réduction des temps morts et des créneaux non utilisés.

- Une planification plus efficace des ressources humaines et matérielles.
- Une diminution des coûts liés à la gestion administrative manuelle.

1.5. Relation clients :

1.5.1. Gestion de la Relation Patient via les Outils CRM

ScanWin s'appuie sur des outils de gestion de la relation client (**CRM**) afin de centraliser et d'exploiter efficacement les données des utilisateurs. Ces outils permettent de suivre l'ensemble des interactions avec les patients, d'anticiper leurs besoins et de personnaliser les services proposés en fonction de leurs habitudes et préférences médicales. Les objectifs spécifiques incluent :

- La centralisation des données patients pour une gestion rapide et efficace des informations médicales et administratives.
- Le suivi personnalisé des interactions afin d'améliorer la communication entre patients et centres médicaux.
- La personnalisation des services selon les besoins et les habitudes de chaque utilisateur.
- L'amélioration continue de la qualité du service grâce à une meilleure connaissance du profil patient.

1.5.2. Collecte et Analyse des Retours Utilisateurs

ScanWin accorde une importance particulière aux retours et avis de ses utilisateurs, considérés comme un levier essentiel d'amélioration continue. Un système d'évaluation est intégré directement dans l'application, permettant aux patients de noter leur expérience après chaque rendez-vous et de soumettre leurs suggestions. Les objectifs spécifiques incluent :

- La mise en place d'un système d'évaluation et de commentaires après chaque utilisation.
- L'analyse régulière des retours afin d'identifier les points d'amélioration prioritaires.
- L'adaptation des fonctionnalités de l'application selon les suggestions des patients et des centres médicaux.
- Le renforcement de la satisfaction et de la confiance des utilisateurs envers la plateforme.

1.5.3. Programmes de Fidélisation des Utilisateurs

Afin de maintenir une relation durable avec ses utilisateurs, ScanWin met en place des programmes de fidélisation visant à récompenser les patients réguliers et à encourager l'engagement envers la plateforme. Ces programmes constituent un levier de croissance important, favorisant le bouche-à-oreille et l'élargissement de la base d'utilisateurs. Les objectifs spécifiques incluent :

- La mise en place d'avantages exclusifs pour les utilisateurs réguliers.
- La proposition d'offres promotionnelles et de services personnalisés.
- L'encouragement des utilisateurs à recommander l'application à leur entourage.
- Le renforcement de la fidélité et de la satisfaction globale des patients.

1.5.4. Amélioration Continue de l'Expérience Utilisateur

L'expérience utilisateur représente un pilier central dans la stratégie de développement de ScanWin. Chaque interaction avec la plateforme est pensée et optimisée pour garantir un parcours fluide, rapide et agréable, réduisant au maximum les frictions administratives dans le parcours de soin du patient. Les objectifs spécifiques incluent :

- La simplification du parcours de prise de rendez-vous médicaux.
- Le développement d'une interface intuitive et accessible à toutes les catégories d'utilisateurs.
- La mise en place d'une assistance réactive et efficace pour accompagner les utilisateurs.
- La mise à jour régulière de l'application pour améliorer les performances et enrichir les fonctionnalités proposées.

1.5.5. Communication Proactive et Notifications Intelligentes

ScanWin adopte une stratégie de communication proactive envers ses utilisateurs, en envoyant des notifications intelligentes et personnalisées tout au long du parcours médical du patient. Ces notifications visent à réduire les oublis, à informer en temps réel et à maintenir un lien constant entre la plateforme et ses utilisateurs. Les éléments de cette communication incluent :

- Des rappels automatiques de rendez-vous à J-1 et le jour même.

- Des alertes en cas de modification ou d'annulation d'un rendez-vous par le centre médical.
- Des notifications informant le patient de la disponibilité des résultats de ses examens.
- Des messages de suivi post-examen pour encourager la continuité des soins.

1.5.6. Assistance et Support Utilisateur

ScanWin met à disposition de ses utilisateurs un service d'assistance dédié, accessible via plusieurs canaux de communication, afin de répondre rapidement à toute question ou difficulté rencontrée lors de l'utilisation de la plateforme. Ce support contribue à renforcer la confiance des utilisateurs et à garantir une expérience sans friction. Les éléments du support incluent :

- Une foire aux questions (**FAQ**) complète et régulièrement mise à jour.
- Un suivi des réclamations et des incidents techniques avec des délais de réponse garantis.
- Un accompagnement personnalisé pour les nouveaux utilisateurs lors de leur première prise en main de la plateforme.

1.5.6. Relation avec les Centres Médicaux Partenaires

La relation client de ScanWin ne se limite pas aux patients, mais s'étend également aux centres médicaux partenaires, qui constituent des acteurs clés de l'écosystème de la plateforme. ScanWin s'engage à maintenir une relation de proximité et de confiance avec ces partenaires, en leur offrant un accompagnement continu et des outils de gestion performants. Les engagements envers les partenaires incluent :

- Un accompagnement lors de l'intégration et de la prise en main de la plateforme.
- Un suivi régulier des performances et de la satisfaction des centres partenaires.
- Des réunions périodiques pour recueillir les besoins et adapter les fonctionnalités proposées.
- Une assistance technique dédiée pour résoudre rapidement tout dysfonctionnement signalé.

1.6. Canaux de distribution :

1.6.1. Application Mobile

L'application mobile constitue le canal principal de distribution et d'interaction de ScanWin. Elle permet aux patients de rechercher des centres d'imagerie médicale, de réserver leurs rendez-vous, de consulter les disponibilités en temps réel et de recevoir des notifications directement depuis leurs smartphones. L'ergonomie soignée et la simplicité d'utilisation de l'application garantissent une expérience utilisateur fluide et efficace, accessible à toutes les catégories d'âge et de profils technologiques.

1.6.2. Publication sur le Play Store et l'App Store

La mise en ligne de ScanWin sur les principales plateformes de téléchargement, à savoir Google Play Store et Apple App Store, est essentielle pour assurer une large diffusion de l'application et maximiser son accessibilité auprès des utilisateurs algériens. Ces plateformes constituent des vitrines numériques incontournables pour atteindre un public large et diversifié. Les objectifs spécifiques incluent :

- L'optimisation de la fiche application avec une description claire, attractive et des visuels professionnels.
- L'encouragement des utilisateurs satisfaits à publier des évaluations positives afin de renforcer la crédibilité de l'application.
- La publication de mises à jour régulières pour corriger les dysfonctionnements et enrichir les fonctionnalités.
- L'augmentation progressive du nombre de téléchargements et d'utilisateurs actifs.

1.6.3. Marketing Direct

Le marketing direct constitue un canal de communication personnalisé permettant à ScanWin d'interagir directement avec ses utilisateurs via les emails, les SMS et les notifications push. Ce canal est particulièrement efficace pour transmettre rapidement des informations importantes, maintenir un lien constant avec les patients et renforcer leur engagement envers la plateforme. Les objectifs spécifiques incluent :

- L'envoi de rappels automatiques concernant les rendez-vous médicaux.
- L'information des utilisateurs sur les nouveautés, mises à jour et offres promotionnelles.
- Le renforcement de la relation patient grâce à une communication ciblée et personnalisée.

- La promotion des nouvelles fonctionnalités et services de ScanWin.

1.6.4. Marketing de Contenu via les Réseaux Sociaux

ScanWin développe une présence active sur les principaux réseaux sociaux algériens, notamment Facebook, Instagram et LinkedIn, afin de sensibiliser le public à l'importance de la digitalisation des services médicaux et de promouvoir les fonctionnalités de la plateforme. Cette stratégie repose sur la création régulière de contenus informatifs, éducatifs et interactifs adaptés au domaine de la santé. Les objectifs spécifiques incluent :

- La publication de contenus éducatifs sur l'imagerie médicale et la prise de rendez-vous en ligne.
- Le développement de la notoriété et de la visibilité de ScanWin sur les réseaux sociaux.
- L'optimisation du référencement numérique (**SEO/SMO**) pour attirer davantage d'utilisateurs.
- L'encouragement de l'interaction et de l'engagement des utilisateurs avec la plateforme.

1.6.5. Partenariats avec les Établissements de Santé

Les établissements de santé constituent un canal de distribution indirect mais particulièrement stratégique pour ScanWin. En effet, lorsqu'un médecin prescrit un examen d'imagerie à son patient, il peut directement l'orienter vers la plateforme ScanWin pour effectuer sa réservation. Ce canal de prescription médicale représente un levier de croissance organique important et crédible. Les objectifs spécifiques incluent :

- La sensibilisation des médecins généralistes et spécialistes aux avantages de ScanWin.
- La mise en place de conventions de partenariat avec les cabinets médicaux et les cliniques.
- L'intégration de ScanWin dans le parcours de soin recommandé par les professionnels de santé.
- Le développement d'une version dédiée aux médecins prescripteurs pour faciliter l'orientation de leurs patients..

1.6.6. Réseautage et Bouche-à-Oreille

Chapitre 03 : Analyse stratégique du marché

Le bouche-à-oreille constitue l'un des canaux de communication les plus efficaces et les plus crédibles pour développer la notoriété de ScanWin. Une expérience utilisateur satisfaisante incite naturellement les patients à recommander la plateforme à leur entourage, générant ainsi une croissance organique et durable de la base d'utilisateurs. Les objectifs spécifiques incluent :

- L'encouragement des utilisateurs satisfaits à recommander l'application à leur famille et amis.
- Le développement d'une communauté fidèle et engagée autour de ScanWin.
- La valorisation des témoignages et expériences positives des utilisateurs sur les réseaux sociaux.
- La mise en place d'un programme de parrainage récompensant les utilisateurs qui recommandent la plateforme.

1.6.7. Partenariats Institutionnels et Organismes de Santé Publique

ScanWin envisage de développer des partenariats avec des organismes institutionnels tels que le Ministère de la Santé, les Directions de la Santé de Wilaya (DSW) et les caisses d'assurance maladie, afin de renforcer sa légitimité et d'élargir son déploiement à l'échelle nationale. Ces partenariats institutionnels constituent un canal de distribution privilégié pour accélérer l'adoption de la plateforme dans le secteur public de la santé. Les objectifs spécifiques incluent :

- La conclusion d'accords de collaboration avec les autorités sanitaires locales et nationales.
- L'intégration de ScanWin dans les initiatives de digitalisation du système de santé algérien.
- Le déploiement progressif de la plateforme dans les établissements publics d'imagerie médicale.
- Le renforcement de la crédibilité institutionnelle de ScanWin auprès des patients et des professionnels de santé.

1.6.8. Participation aux Health Events et Medical Conferences

La participation aux événements de santé et aux conférences médicales nationales et internationales représente un canal de distribution stratégique et hautement crédible pour

Chapitre 03 : Analyse stratégique du marché

ScanWin. Ces manifestations rassemblent les acteurs les plus influents du secteur médical, offrant à ScanWin une visibilité privilégiée auprès d'une audience qualifiée et décisionnaire.

En prenant part à ces événements, ScanWin se positionne non pas uniquement comme une simple application de réservation, mais comme un acteur engagé dans la transformation numérique du système de santé algérien, capable d'apporter des solutions concrètes aux défis actuels de l'imagerie médicale. Les objectifs spécifiques incluent :

- La présentation de ScanWin lors de conférences médicales nationales et de forums dédiés à la santé numérique, afin de sensibiliser les professionnels de santé aux apports de la plateforme.
- La participation à des tables rondes et panels de discussion sur la digitalisation du secteur médical en Algérie, positionnant ScanWin comme un acteur de référence dans ce domaine.
- L'établissement de contacts directs avec des radiologues, médecins spécialistes et gestionnaires d'établissements de santé, en vue de conclure de nouveaux partenariats stratégiques.
- La réalisation de démonstrations live de la plateforme auprès des participants, permettant de mettre en valeur concrètement ses fonctionnalités et sa valeur ajoutée.
- La collecte de retours terrain et de suggestions de la part des professionnels de santé présents, dans une démarche d'amélioration continue de la plateforme.
- Le renforcement de l'image de marque et de la légitimité institutionnelle de ScanWin au sein de la communauté médicale algérienne.

1.7. Segments de Clientèle

1.7.1. B2C : Business to Consumer

Patients nécessitant des examens d'imagerie médicale

Ce segment constitue le cœur de cible de ScanWin. Il regroupe l'ensemble des patients ayant besoin d'examens d'imagerie médicale tels que les radiographies, scanners, IRM, échographies ou autres analyses prescrites par un médecin. Il inclut des profils variés : personnes souffrant de maladies chroniques, patients en suivi médical régulier, ou individus nécessitant un examen ponctuel.

Caractéristiques spécifiques :

Chapitre 03 : Analyse stratégique du marché

- Une diversité des besoins médicaux selon le type d'examen et le degré d'urgence.
- Une recherche de flexibilité dans les horaires et les modalités de réservation.
- Un souhait d'accessibilité sans complications administratives ni déplacements inutiles.
- Une sensibilité particulière à la rapidité, à l'efficacité et à la confidentialité des données.

Besoins et attentes :

- Une réservation simple et rapide des rendez-vous médicaux en ligne.
- Un accès centralisé à plusieurs centres d'imagerie via une seule plateforme.
- Des notifications automatiques et des rappels de rendez-vous.
- Une réduction des délais d'attente et une meilleure organisation médicale personnelle.
- La garantie de confidentialité et de sécurité des données médicales personnelles.

Patients résidant dans des zones éloignées ou mal desservies

Ce sous-segment représente une cible stratégique pour ScanWin, particulièrement dans le contexte algérien où l'accès aux services d'imagerie médicale reste inégalement réparti sur le territoire national. Ces patients, souvent contraints d'effectuer de longs déplacements pour accéder à un centre médical, trouvent dans ScanWin un outil précieux pour identifier les centres les plus proches et vérifier la disponibilité des équipements avant tout déplacement.

Besoins et attentes :

- La localisation rapide des centres d'imagerie disponibles dans leur région.
- La vérification en temps réel de l'état opérationnel des équipements.
- La réduction des déplacements inutiles liés aux pannes ou indisponibilités.
- Un accès équitable aux soins d'imagerie médicale quelle que soit leur wilaya.

Personnes âgées et patients à mobilité réduite

Ce segment représente une catégorie d'utilisateurs particulièrement bénéficiaire des services de ScanWin. Les personnes âgées ou à mobilité réduite rencontrent souvent des difficultés pour se déplacer et gérer leurs rendez-vous médicaux de manière autonome. ScanWin leur offre une solution simple et accessible, leur permettant de gérer leurs examens depuis leur domicile.

Besoins et attentes :

- Une interface simple et intuitive adaptée aux personnes peu familières avec le numérique.
- La possibilité de gérer les rendez-vous à distance sans déplacement préalable.
- Un accompagnement et un support utilisateur réactif et bienveillant.
- Des rappels automatiques pour éviter les oublis de consultations importantes.

1.7.2. B2B : Business to Business

Centres d'imagerie médicale et cliniques privées

Ce segment regroupe les centres de radiologie, les cliniques privées et les cabinets d'imagerie souhaitant moderniser leur système de gestion des rendez-vous et optimiser l'organisation de leurs services. Ces structures recherchent des solutions numériques performantes leur permettant de réduire la charge administrative et d'améliorer la satisfaction de leurs patients.

Caractéristiques spécifiques :

- Un besoin urgent d'optimisation de la gestion des flux de patients.
- Une volonté d'adopter des outils numériques modernes et efficaces.
- Une nécessité de réduire les erreurs administratives et les rendez-vous manqués.
- Une recherche de visibilité accrue auprès d'un plus grand nombre de patients.

Besoins et attentes :

- L'automatisation complète de la gestion des rendez-vous et des plannings.
- Une réduction significative du temps de traitement administratif.
- Une amélioration de la communication avec les patients.
- Un accès à une plateforme sécurisée, fiable et facile à administrer.
- Une augmentation du taux de remplissage et de la visibilité numérique.

Hôpitaux et établissements publics de santé

Les hôpitaux et établissements publics de santé constituent un segment stratégique pour ScanWin, dans le cadre de la politique nationale de digitalisation du secteur médical algérien. Ces structures gèrent quotidiennement un volume important de patients et font face à des défis organisationnels considérables que ScanWin peut contribuer à résoudre.

Chapitre 03 : Analyse stratégique du marché

Caractéristiques spécifiques :

- Une gestion quotidienne d'un nombre élevé de patients aux besoins variés.
- Un besoin pressant de digitalisation des procédures administratives encore largement manuelles.
- Une recherche d'outils permettant une meilleure organisation interne des services médicaux.

Besoins et attentes :

- L'optimisation de la gestion des rendez-vous et la réduction des temps d'attente.
- La modernisation et la digitalisation des processus administratifs médicaux.
- L'amélioration de la qualité des services de santé proposés aux citoyens.
- Une meilleure coordination entre les différents services et unités de l'établissement.

Compagnies d'assurance maladie et mutuelles

Ce segment représente une opportunité de développement stratégique à moyen terme pour ScanWin. Les compagnies d'assurance maladie et les mutuelles cherchent en permanence à optimiser la gestion des soins de leurs assurés et à réduire les coûts liés aux examens médicaux non planifiés. Un partenariat avec ScanWin leur permettrait de mieux orienter leurs assurés vers les centres partenaires et de faciliter le remboursement des examens réalisés via la plateforme.

Besoins et attentes :

- Une meilleure traçabilité et gestion des examens médicaux de leurs assurés.
- Une réduction des coûts liés aux examens non planifiés ou aux doublons de rendez-vous.
- Une intégration possible de ScanWin dans leur réseau de soins conventionnés.
- Un outil numérique fiable facilitant le suivi médical et le remboursement des prestations.

1.8. Structure de cout :

1.8.1. Coûts de Développement et de Maintenance de l'Application

Coûts de création de l'application

Chapitre 03 : Analyse stratégique du marché

Le développement initial de ScanWin représente l'investissement fondateur de la structure de coûts. Il englobe la conception d'une interface intuitive et accessible, le développement des fonctionnalités clés telles que la recherche géolocalisée de centres d'imagerie médicale, la réservation de rendez-vous en temps réel, la gestion intelligente des disponibilités des équipements médicaux, ainsi que l'intégration d'un système de notifications et de rappels automatiques pour les patients.

Les éléments de coût incluent :

- Le développement de l'application mobile sur les plateformes **iOS et Android**, optimisée pour le marché algérien.
- Le développement de la **plateforme web** destinée aux centres médicaux partenaires pour la gestion de leurs agendas et disponibilités.
- La conception de l'interface utilisateur (**UI/UX**) centrée sur l'expérience patient, avec une attention particulière à l'accessibilité et à la simplicité d'utilisation.
- L'intégration des fonctionnalités spécifiques à ScanWin, notamment le système de vérification en temps réel de l'état de fonctionnement des équipements médicaux (IRM, scanner, échographe, mammographe, etc.).
- Les coûts liés au choix entre développement interne ou externalisation auprès d'une agence spécialisée algérienne ou internationale, chaque option impliquant des structures de coûts et des délais différents.

Coûts de maintenance et de mises à jour

La maintenance continue de ScanWin constitue une charge récurrente incontournable pour garantir la performance, la stabilité et l'évolutivité de la plateforme dans la durée.

Les éléments de coût incluent :

- Les mises à jour régulières pour améliorer les performances, corriger les anomalies techniques et adapter la plateforme aux retours des utilisateurs.
- La compatibilité continue avec les nouvelles versions des systèmes d'exploitation iOS et Android ainsi qu'avec les navigateurs web.
- Le support technique permanent destiné aux centres médicaux partenaires, assuré par l'équipe interne de ScanWin.

1.8.2. Coûts de Sécurisation et d'Hébergement des Données Médicales

Chapitre 03 : Analyse stratégique du marché

La sécurisation et l'hébergement des données médicales représentent un poste de coût critique et non négociable pour ScanWin, compte tenu de la sensibilité particulière des informations de santé des patients et des exigences réglementaires algériennes en matière de protection des données personnelles.

Les éléments de coût incluent :

L'abonnement à des **services cloud sécurisés** de type AWS, Google Cloud ou Microsoft Azure, garantissant une haute disponibilité, une redondance des données et une protection avancée contre les cyberattaques.

- La mise en place de protocoles de chiffrement SSL/TLS de bout en bout et d'une authentification à deux facteurs (2FA) pour l'ensemble des accès à la plateforme.
- Les sauvegardes automatiques et régulières des données médicales pour prévenir toute perte d'information critique liée à une défaillance technique ou à une attaque malveillante.
- La conformité réglementaire aux dispositions algériennes relatives à la protection des données personnelles (ANPDP) ainsi qu'aux standards internationaux de sécurité des données de santé.
- Les audits de sécurité périodiques réalisés deux fois par an par des experts indépendants afin d'identifier et de corriger les vulnérabilités potentielles de la plateforme.

1.8.3. Coûts Marketing et Acquisition de Clients

Le marketing constitue un levier stratégique indispensable pour assurer la visibilité de ScanWin auprès de ses deux cibles principales : les patients cherchant à accéder rapidement à des examens d'imagerie médicale, et les centres médicaux souhaitant optimiser la gestion de leurs rendez-vous.

Les éléments de coût incluent :

- Les campagnes publicitaires digitales sur les réseaux sociaux tels que Facebook, Instagram et LinkedIn, ciblant les patients, les médecins prescripteurs et les responsables administratifs des établissements de santé.

- Les campagnes de lancement incluant des périodes d'essai gratuites et des offres préférentielles pour encourager l'adoption initiale de la plateforme par les centres partenaires.
- La création de contenus éducatifs et informatifs sur la santé numérique, l'imagerie médicale et les bénéfices de la réservation en ligne, diffusés sur les réseaux sociaux et le blog de ScanWin.
- Les programmes de fidélisation récompensant les utilisateurs réguliers et encourageant le parrainage entre patients.
- La participation à des événements médicaux et salons spécialisés en Algérie pour promouvoir ScanWin auprès des professionnels de santé et des décideurs du secteur.
- Les relations publiques et collaborations avec des médias spécialisés dans la santé, le numérique et l'innovation en Algérie.

1.8.4. Coûts liés aux Partenariats avec les Établissements de Santé

Le réseau de centres médicaux partenaires constitue le cœur du modèle économique de ScanWin. Le développement et la gestion de ces partenariats engendrent des coûts spécifiques qu'il est indispensable d'anticiper.

Les éléments de coût incluent :

- Les frais de prospection et de négociation des accords de partenariat avec les centres d'imagerie médicale, qu'ils soient publics ou privés, à travers les différentes wilayas ciblées.
- Les frais d'intégration technique des centres partenaires au sein de la plateforme ScanWin, incluant la configuration des agendas, la synchronisation des disponibilités et le paramétrage des types d'examens proposés.
- L'accompagnement et la formation du personnel administratif des centres partenaires à l'utilisation quotidienne de la plateforme et de son back-office dédié.
- Le suivi et l'animation du réseau de partenaires afin de maintenir un niveau de satisfaction élevé, de fidéliser les centres existants et de faciliter l'extension vers de nouvelles wilayas.
- Les éventuelles commissions ou avantages commerciaux accordés aux centres partenaires dans le cadre des accords de collaboration conclus lors de la phase de lancement.

1.8.5. Coûts du Système de Paiement

L'intégration d'un système de paiement sécurisé, adapté au contexte algérien et accessible à l'ensemble des patients, constitue un prérequis technique essentiel au fonctionnement de ScanWin.

Les éléments de coût incluent :

- L'intégration de solutions de paiement locales compatibles avec la carte Dahabia d'Algérie Poste, la carte CIB interbancaire et d'autres moyens de paiement nationaux.
- Les frais de transaction prélevés par les passerelles de paiement partenaires sur chaque opération financière effectuée via la plateforme ScanWin.
- La mise en place et la gestion d'un portefeuille virtuel intégré à l'application permettant aux patients de prépayer leurs examens et de gérer leurs remboursements en cas d'annulation.
- La sécurisation des transactions par des protocoles de chiffrement avancés, une authentification renforcée et une conformité aux standards de sécurité des paiements en ligne.
- La gestion des remboursements, des annulations et des litiges, impliquant des coûts administratifs, techniques et potentiellement juridiques supplémentaires.

1.8.6. Coûts des Ressources Humaines

Les charges liées aux ressources humaines représentent le poste de coût récurrent le plus structurant pour ScanWin, couvrant l'ensemble des profils nécessaires au bon fonctionnement et au développement de la plateforme.

Les éléments de coût incluent :

- Les salaires et charges sociales (CNAS/CASNOS) de l'équipe de développement informatique, incluant les développeurs mobile, web et back-end.
 - Les rémunérations de l'équipe commerciale chargée de l'acquisition et de la fidélisation des centres médicaux partenaires, ainsi que de l'équipe marketing et communication.
- Les honoraires du conseiller juridique chargé de la conformité réglementaire, de la rédaction des contrats et du suivi des évolutions législatives du secteur médical et numérique.

- Les frais de formation continue permettant à l'équipe de maintenir ses compétences à jour face aux évolutions technologiques, aux nouvelles réglementations et aux standards du secteur de la santé numérique.
- Les coûts de recrutement liés au développement progressif de l'équipe ScanWin au fur et à mesure de la croissance de la plateforme et de l'extension géographique du service.

1.8.7. Coûts Juridiques et Administratifs

La conformité légale et administrative de ScanWin est une priorité absolue, compte tenu de la dimension médicale et numérique de la plateforme, et des responsabilités qui en découlent vis-à-vis des patients et des établissements de santé partenaires.

Les éléments de coût incluent :

- Les frais de création et d'immatriculation de la société auprès du Centre National du Registre de Commerce (**CNRC**) et des organismes compétents.
- La rédaction et la validation juridique des contrats de partenariat avec les centres médicaux, des conditions générales d'utilisation et de la politique de confidentialité de la plateforme.
- Les frais de veille réglementaire pour assurer une conformité continue aux évolutions législatives algériennes concernant la protection des données personnelles (ANPDP), la télémédecine et la santé numérique.
- Les éventuels frais d'assurance professionnelle et de responsabilité civile couvrant les risques liés à l'activité de mise en relation entre patients et centres médicaux.
- Les frais administratifs récurrents liés à la gestion courante de la société, incluant la comptabilité, les déclarations fiscales et les obligations sociales.

1.9. Sources de revenus :

1.9.1. Commissions sur les Réservations Médicales

La commission sur chaque rendez-vous confirmé constitue la source de revenus principale et immédiate de ScanWin dès le lancement de la plateforme.

ScanWin prélève une commission sur chaque rendez-vous d'imagerie médicale réservé et confirmé via l'application, auprès des centres partenaires. Ce modèle, directement lié au volume d'activité généré, aligne les intérêts de ScanWin avec ceux de ses partenaires

médicaux : plus la plateforme apporte de patients, plus les revenus des deux parties augmentent.

Les caractéristiques de ce modèle incluent :

- Une commission prélevée uniquement sur les rendez-vous confirmés, garantissant une facturation juste et transparente pour les centres partenaires.
- Un taux de commission progressif fixé initialement à 10% du prix de l'examen, en corrélation avec la croissance du volume de réservations et la valeur ajoutée apportée par la plateforme.
- Une couverture de l'ensemble des spécialités d'imagerie médicale disponibles sur ScanWin : radiologie conventionnelle, échographie, scanner, IRM, mammographie, PET-scan et ostéodensitométrie.
- Un système de suivi en temps réel permettant aux centres partenaires de consulter le détail des commissions générées via leur tableau de bord administratif dédié.

1.9.2. Abonnements des Centres Médicaux

L'abonnement mensuel souscrit par les centres d'imagerie médicale partenaires constitue la source de revenus la plus stable et la plus prévisible de ScanWin, assurant une trésorerie régulière indépendamment des fluctuations du volume de réservations.

Tout établissement souhaitant intégrer la plateforme ScanWin et bénéficier de ses services de gestion numérique s'acquitte d'un abonnement mensuel, fixé à **1 000 DA par mois**, applicable aussi bien aux structures publiques que privées.

Les services inclus dans l'abonnement comprennent :

- La gestion complète des rendez-vous et des plannings des équipements médicaux en temps réel.
- La gestion dynamique des disponibilités avec mise à jour instantanée des créneaux sur l'application patient.
- Un tableau de bord administratif complet permettant de suivre l'activité, les réservations et les performances du centre.
- Un système de notifications automatiques destiné aux patients pour la confirmation, le rappel et la gestion des annulations de rendez-vous.

- Des outils statistiques et de reporting pour analyser les tendances de fréquentation, optimiser la gestion des équipements et améliorer la qualité de service.
- Un accès prioritaire au support technique de ScanWin pour toute assistance liée à l'utilisation de la plateforme.

1.9.3. Publicité et Sponsoring Médical

À partir de la deuxième année d'exploitation, ScanWin développe une activité publicitaire ciblée, en proposant des espaces de visibilité premium au sein de l'application aux acteurs du secteur médical et pharmaceutique algérien.

Ce modèle repose sur la valeur de l'audience qualifiée de ScanWin, composée exclusivement de patients ayant une démarche médicale active et de professionnels de santé, représentant une cible à fort potentiel pour les annonceurs du secteur.

Les formats et opportunités proposés incluent :

- Des espaces publicitaires ciblés au sein de l'application, destinés aux cliniques privées, laboratoires d'analyses, pharmacies et fabricants de dispositifs médicaux.
- Des partenariats de sponsoring avec des laboratoires pharmaceutiques et des fournisseurs d'équipements médicaux souhaitant accroître leur visibilité auprès des professionnels de santé et des patients.
- La mise en avant sponsorisée de centres médicaux dans les résultats de recherche de l'application, permettant aux établissements partenaires d'accroître leur visibilité et d'attirer davantage de patients.
- Des campagnes de sensibilisation santé cofinancées avec des organismes publics ou des associations médicales, combinant utilité publique et visibilité pour les partenaires institutionnels.

2. Segmentation de marché

2.1. L'Analyse SWOT

L'analyse SWOT est un outil de diagnostic stratégique permettant d'évaluer simultanément les facteurs internes et externes influençant une organisation. Elle tire son nom des initiales des quatre dimensions qu'elle examine : Strengths (Forces), Weaknesses (Faiblesses), Opportunities (Opportunités) et Threats (Menaces). Les deux premières dimensions relèvent

Chapitre 03 : Analyse stratégique du marché

de l'environnement interne de l'entreprise, tandis que les deux dernières concernent son environnement externe (Learned, Christensen, Andrews, & Guth, 1969).

L'analyse SWOT de ScanWin permet d'établir un diagnostic stratégique complet en croisant les dimensions internes et externes de la plateforme, afin d'identifier les leviers de croissance et les risques à anticiper dans le cadre de son déploiement sur le marché algérien de la santé numérique.

Tableau 5 : Analyse SWOT de l'application ScanWin

Forces	Faiblesses
• Une solution innovante et pionnière dans le domaine de l'imagerie médicale numérique en Algérie. • La vérification en temps réel de la disponibilité des équipements médicaux. • La centralisation de l'ensemble des centres d'imagerie sur une seule plateforme. • Une accessibilité permanente et une interface intuitive adaptée à tous les profils d'utilisateurs. • Un système de notifications automatiques améliorant la gestion des rendez-vous. • Une sécurisation avancée des données médicales renforçant la confiance des utilisateurs.	• Une dépendance forte envers les établissements de santé partenaires pour assurer la couverture du service. • Une adoption du numérique encore progressive dans le secteur médical algérien. • Des coûts élevés de développement, d'hébergement et de maintenance technique. • Une dépendance à une connexion Internet stable, limitant l'accès dans certaines régions. • Un manque d'expérience initial dans le secteur de la HealthTech. • Un besoin important de sensibilisation et d'accompagnement des utilisateurs au changement.
Opportunités	Menaces
• Une transformation numérique croissante du secteur médical algérien créant une demande favorable. • L'augmentation de l'utilisation des	• L'émergence potentielle de concurrents nationaux ou internationaux sur le marché de la e-santé.

Chapitre 03 : Analyse stratégique du marché

smartphones facilitant l'adoption de la plateforme. • Le développement progressif du paiement électronique en Algérie. • Le soutien gouvernemental aux startups innovantes et aux projets de e-santé. • Des opportunités de partenariats stratégiques avec les assurances, mutuelles et institutions publiques. • Une expansion possible vers d'autres services médicaux numériques à moyen terme.	• Les risques de cyberattaques et de piratage des données médicales sensibles. • Les évolutions réglementaires pouvant imposer de nouvelles contraintes techniques et juridiques. • L'instabilité économique pouvant freiner les investissements et l'adoption de la plateforme. • La faible couverture Internet dans certaines régions limitant l'accessibilité des services. • Les résistances culturelles envers la digitalisation des services médicaux nécessitant des efforts de sensibilisation continus.
---	--

Source : Elaborer par nous même

Commentaire de l'Analyse SWOT

- **Environnement Interne**

Forces

Les forces de ScanWin constituent un socle stratégique solide sur lequel repose son avantage concurrentiel dans le domaine de la santé numérique en Algérie. La plateforme se distingue par une proposition de valeur innovante et différenciante, répondant à un besoin réel et insuffisamment couvert sur le marché national.

Son principal atout réside dans la fonctionnalité de vérification en temps réel de l'état opérationnel des équipements médicaux, permettant aux patients de s'assurer de la disponibilité des appareils avant tout déplacement, éliminant ainsi une source majeure de frustration et de perte de temps. Cette innovation positionne ScanWin comme une solution véritablement utile et différente des plateformes de réservation classiques.

Chapitre 03 : Analyse stratégique du marché

Par ailleurs, la centralisation de l'ensemble des centres d'imagerie médicale au sein d'une interface unique, combinée à un système de réservation accessible 24h/24 et 7j/7, offre une flexibilité et une accessibilité inédites dans le parcours de soin du patient. L'interface intuitive, les notifications automatiques et la sécurisation avancée des données médicales renforcent davantage la confiance et la satisfaction des utilisateurs envers la plateforme.

Faiblesses

Malgré ses nombreux atouts, ScanWin présente certaines limites inhérentes à sa phase de démarrage qu'il convient d'identifier avec lucidité. La plateforme repose sur une dépendance forte envers les établissements de santé partenaires : sans un réseau suffisamment développé et réparti sur l'ensemble du territoire national, la couverture géographique des services demeure limitée dans un premier temps.

De surcroît, l'adoption du numérique dans le secteur médical algérien reste encore progressive, tant du côté des patients que des établissements de santé, ce qui nécessite des efforts importants de sensibilisation et d'accompagnement au changement. Les coûts élevés de développement, d'hébergement sécurisé et de maintenance technique représentent également un investissement conséquent pour une structure en phase de lancement. Enfin, le manque d'expérience dans le secteur HealthTech et la dépendance à une connexion Internet stable constituent des défis supplémentaires à surmonter.

- **Environnement Externe**

Opportunités

L'environnement externe dans lequel évolue ScanWin présente de nombreuses opportunités favorables à son développement. La transformation numérique progressive du secteur médical algérien crée un contexte propice à l'émergence de solutions de e-santé innovantes. Les établissements de santé, confrontés à une saturation croissante et à des charges administratives importantes, cherchent activement à moderniser leurs systèmes de gestion des rendez-vous.

L'augmentation de l'utilisation des smartphones et la progression du paiement électronique en Algérie constituent des catalyseurs favorables à l'adoption massive de ScanWin par les patients. Le soutien gouvernemental aux startups innovantes et les incubateurs universitaires offrent par ailleurs un accompagnement précieux pour accélérer la croissance du projet. Des

partenariats stratégiques avec les assurances santé, les mutuelles et les institutions publiques représentent également des leviers d'expansion à fort potentiel.

Menaces

ScanWin doit néanmoins faire face à plusieurs menaces externes susceptibles d'impacter son développement. L'émergence de concurrents potentiels proposant des services similaires dans le domaine de la santé numérique représente un risque à surveiller attentivement. Les cyberattaques et le piratage des données médicales constituent une menace permanente, exigeant des investissements continus en cybersécurité.

Les évolutions réglementaires liées à la protection des données personnelles et au paiement électronique peuvent imposer de nouvelles contraintes techniques et administratives. L'instabilité économique, la faible couverture Internet dans certaines régions et les résistances culturelles face à la digitalisation des services médicaux constituent des freins supplémentaires nécessitant une stratégie d'accompagnement adaptée.

2.2. L'Analyse PESTEL

L'analyse PESTEL est un cadre d'analyse macro-environnementale permettant d'identifier les facteurs externes susceptibles d'influencer le développement d'une organisation. Elle examine six dimensions : Politique, Économique, Socioculturelle, Technologique, Environnementale et Légale. Cet outil permet à l'entreprise d'anticiper les évolutions de son environnement et d'adapter sa stratégie en conséquence (Johnson, Scholes, & Whittington, 2008).

L'analyse PESTEL permet d'appréhender de manière structurée les facteurs macro-environnementaux susceptibles d'influencer le développement de ScanWin dans le secteur de la santé numérique en Algérie.

Figure 7 : PESTEL de l'application ScanWin



Source : Elaborer par nous même

Commentaire de l'Analyse PESTEL

Facteur Politique

L'environnement politique algérien présente des signaux favorables au développement de ScanWin. La politique nationale de digitalisation du secteur de la santé et les stratégies de e-santé portées par les pouvoirs publics créent un cadre institutionnel propice à l'émergence de plateformes numériques médicales. Le soutien gouvernemental aux startups innovantes et la modernisation progressive des hôpitaux publics constituent des opportunités politiques à exploiter. Toutefois, l'encadrement réglementaire des services médicaux numériques et des paiements électroniques peut imposer des contraintes administratives à anticiper.

Facteur Économique

Chapitre 03 : Analyse stratégique du marché

Sur le plan économique, la croissance progressive du marché de la santé privée et l'augmentation de la demande en examens d'imagerie médicale représentent des indicateurs favorables pour ScanWin. Le développement des services de paiement électronique et les investissements croissants dans les solutions numériques de santé renforcent la viabilité économique du projet. Néanmoins, le coût élevé des équipements médicaux, les infrastructures numériques encore insuffisantes dans certaines régions et le pouvoir d'achat variable de la population constituent des facteurs économiques contraignants à prendre en compte.

Socioculturel

L'environnement socioculturel offre des perspectives encourageantes pour ScanWin. La croissance de l'utilisation des smartphones, la sensibilisation croissante à l'importance du suivi médical et l'adoption progressive des services numériques par la population algérienne favorisent l'acceptation de la plateforme. La saturation des établissements publics et les longues files d'attente génèrent une demande croissante de solutions alternatives plus efficaces. En revanche, certaines résistances culturelles face à la digitalisation des services médicaux et le manque de culture numérique dans certaines catégories de la population nécessitent des efforts de sensibilisation spécifiques.

Technologique

Le contexte technologique est particulièrement favorable au développement de ScanWin. Le développement de l'infrastructure Internet et du haut débit, l'expansion du cloud computing et la progression des technologies de cybersécurité offrent un environnement technique propice à la croissance de la plateforme. L'utilisation croissante de l'intelligence artificielle dans la santé ouvre par ailleurs des perspectives d'évolution intéressantes pour enrichir les fonctionnalités futures de ScanWin. L'évolution des systèmes de gestion hospitalière numériques facilite également l'intégration progressive de la plateforme au sein des établissements partenaires.

Environnemental

ScanWin s'inscrit pleinement dans une démarche écoresponsable et favorable à l'environnement. La réduction des déplacements inutiles grâce à la vérification en temps réel de la disponibilité des équipements contribue directement à diminuer l'empreinte carbone liée aux trajets médicaux non nécessaires. La digitalisation complète des processus de réservation

permet de réduire significativement l'utilisation du papier dans les procédures administratives des centres médicaux. L'optimisation des flux de patients améliore par ailleurs l'efficacité énergétique globale des établissements de santé partenaires.

Légal

Le cadre légal constitue un enjeu stratégique majeur pour ScanWin. Le respect de la législation algérienne sur la protection des données personnelles, l'obligation de sécurisation des données médicales et l'encadrement juridique du paiement électronique définissent les contraintes légales auxquelles la plateforme doit se conformer rigoureusement. La rédaction de contrats de partenariat solides avec les centres médicaux, l'élaboration de conditions générales d'utilisation claires et la mise en conformité avec les réglementations relatives à la cybersécurité représentent des impératifs juridiques incontournables pour garantir la légitimité et la pérennité de ScanWin.

2.3. L'Etude de marché :

Afin d'orienter le développement de ScanWin de manière précise et adaptée aux réalités du terrain, une enquête a été conduite auprès de deux populations distinctes : les techniciens et personnels des services d'imagerie médicale d'une part, et les patients ayant déjà eu recours à des examens d'imagerie d'autre part.

Cette double approche permet d'appréhender la problématique sous deux angles complémentaires : celui des professionnels qui gèrent les équipements et organisent les rendez-vous, et celui des patients qui subissent les conséquences directes des dysfonctionnements actuels.

L'objectif n'est pas de dresser un état des lieux exhaustif, mais de mettre en évidence les problèmes les plus impactants et de démontrer, données à l'appui, que ScanWin répond à un besoin réel, mesurable et non satisfait.

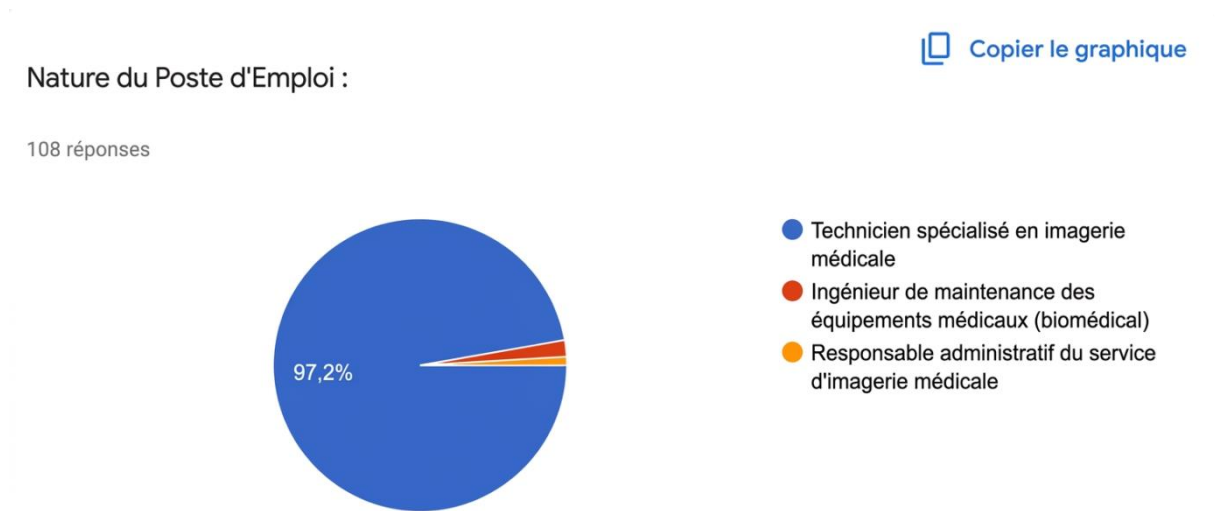
- 108 professionnels : Techniciens, ingénieurs et personnels administratifs ayant participé à l'enquête.
- 120 patients : Hommes et femmes issus de différentes wilayas ayant répondu au questionnaire.
- 48 wilayas représentées : Couverture géographique des participants dans l'enquête menée auprès des patients.

2.3.1. Enquête auprès des professionnels de santé (108 réponses)

Le premier volet de l'enquête cible les personnels directement en contact avec les équipements d'imagerie médicale. L'objectif est de documenter les dysfonctionnements organisationnels et techniques qui paralysent quotidiennement les services de radiologie, et de mesurer leur adhésion à une solution numérique.

- **Profil des répondants**

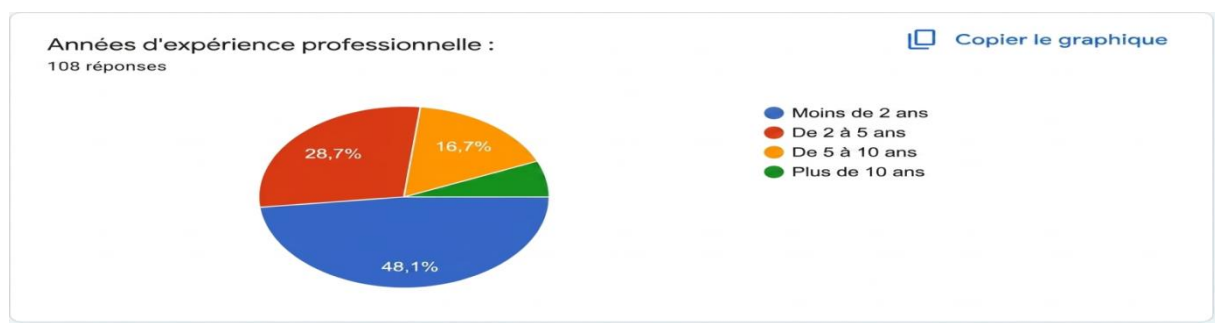
Figure 8: Répartition des répondants selon la nature du poste d'emploi



Source : Elaborer par nous même

La quasi-totalité des répondants (97,2 %) sont des techniciens spécialisés en imagerie médicale, c'est-à-dire les utilisateurs directs des équipements que ScanWin vise à gérer. Ce profil garantit la pertinence et la fiabilité des réponses obtenues, puisqu'il s'agit des personnes les mieux placées pour décrire les réalités du terrain.

Figure 9: Répartition des répondants selon les années d'expérience professionnelle



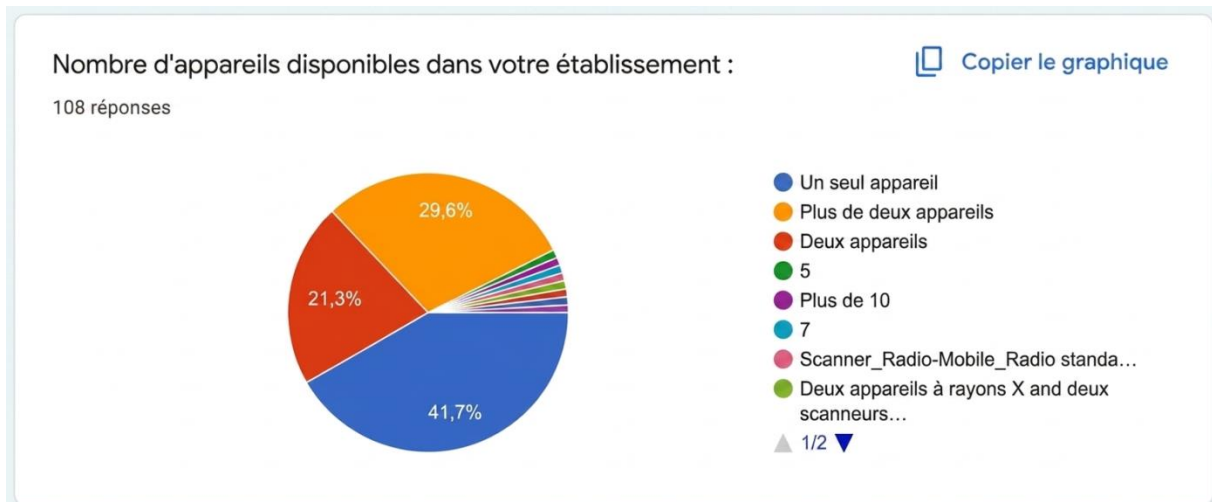
Source : Elaborer par nous même

Chapitre 03 : Analyse stratégique du marché

La majorité des répondants dispose d'une expérience solide : 48,1 % travaillent dans le domaine depuis plus de 10 ans. Ce profil expérimenté renforce la crédibilité des données collectées et confirme que les difficultés identifiées ne sont pas conjoncturelles mais structurelles.

- **État des équipements d'imagerie**

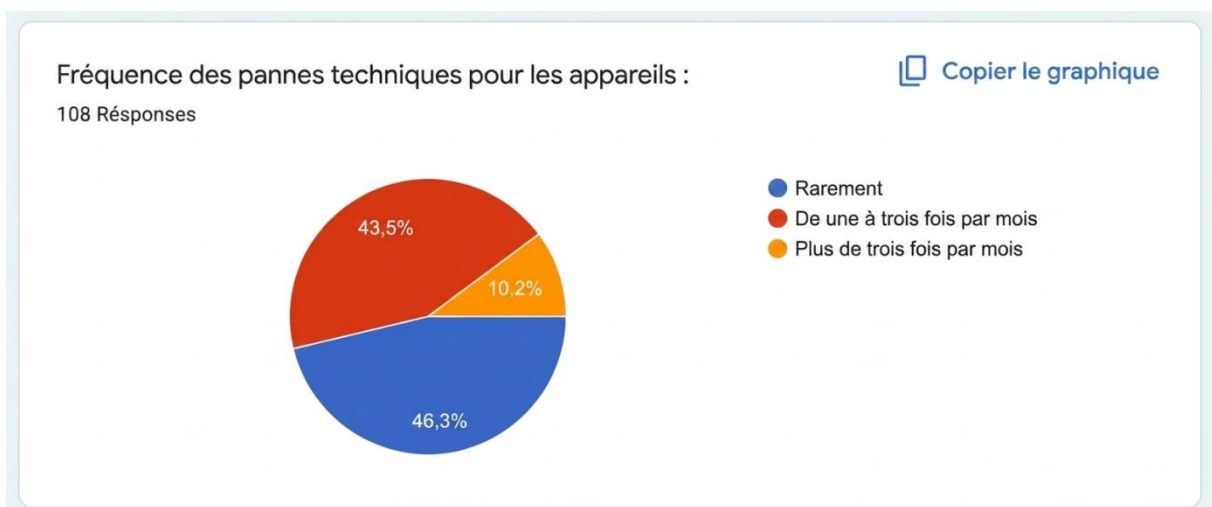
Figure 10: Répartition selon le nombre d'appareils disponibles



Source : Elaborer par nous même

Plus de 40 % des établissements ne disposent que d'un seul appareil d'imagerie. Dans ces structures, toute panne entraîne l'arrêt total des examens. Cette réalité illustre la fragilité du système et justifie la nécessité d'une information en temps réel sur la disponibilité des équipements.

Figure 11: Répartition selon la fréquence des pannes techniques



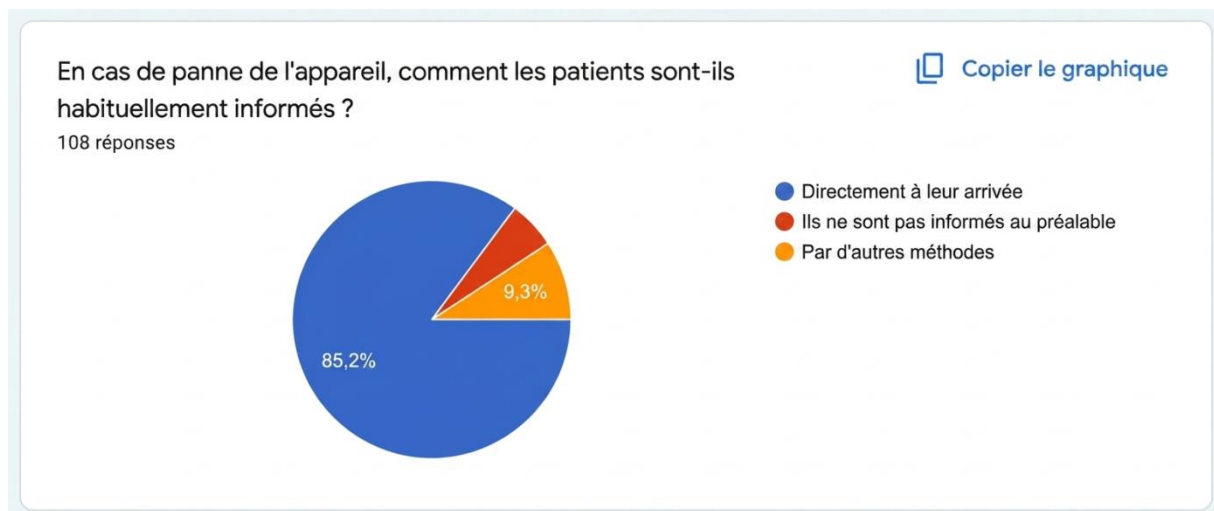
Source : Elaborer par nous même

Chapitre 03 : Analyse stratégique du marché

Plus de la moitié des répondants (53,7 %) déclarent des pannes récurrentes, allant d'une à plus de trois fois par mois. Cette fréquence élevée génère une instabilité chronique dans la prise en charge des patients et rend indispensable un système d'alerte en temps réel.

- **Organisation et communication**

Figure 12: Répartition selon le mode d'information des patients en cas de panne

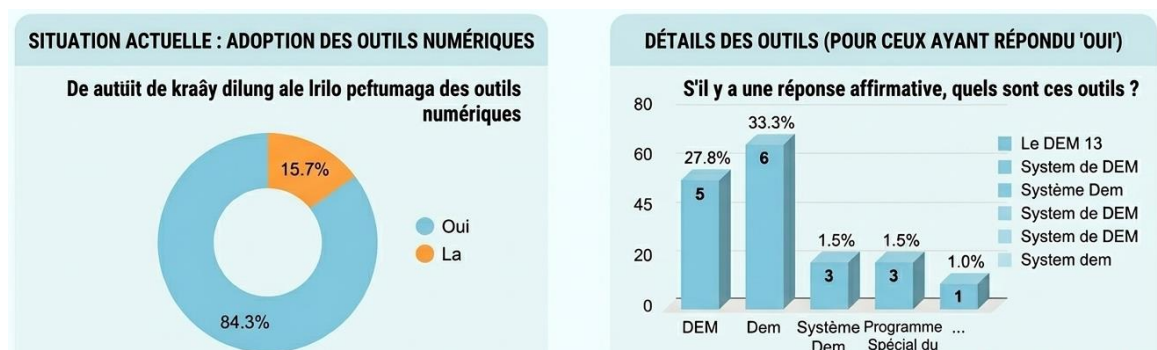


Source : Elaborer par nous même

85,2 % des patients ne sont informés d'une panne qu'à leur arrivée dans l'établissement. Cela signifie qu'ils se déplacent inutilement, souvent après avoir pris congé de leur travail ou parcouru de longues distances. Ce dysfonctionnement chronique génère une insatisfaction profonde et une perte de confiance dans le système de santé.

- **Digitalisation et adoption d'une solution numérique**

Figure 13: Répartition selon l'utilisation d'outils numériques pour les rendez-vous



Source : Elaborer par nous même

84,3 % des services fonctionnent encore sans aucun outil numérique pour la gestion des rendez-vous. Parmi les 15,7 % qui utilisent des outils, la majorité s'appuie sur le système

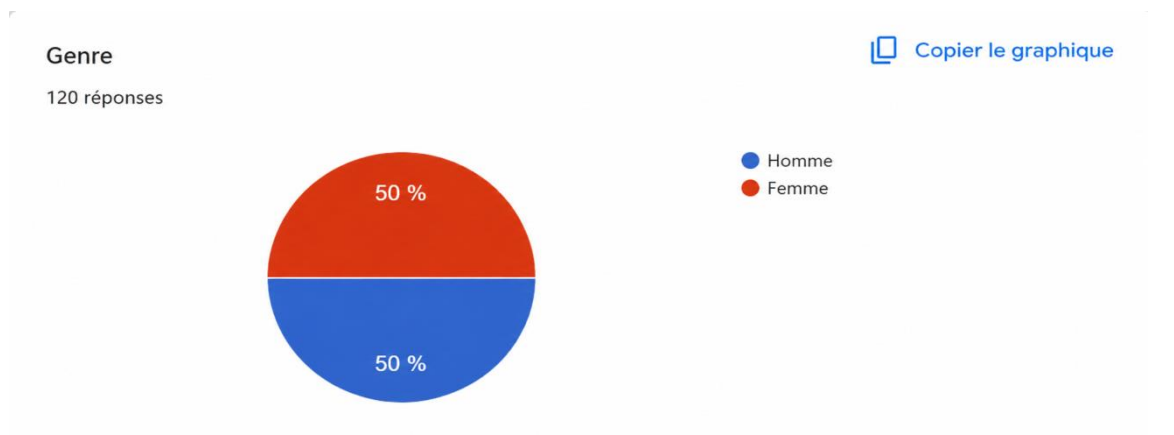
DEM hospitalier, qui ne propose ni fonctionnalité de cartographie, ni suivi d'état des appareils, ni interface patient autonome.

2.3.2. Enquête auprès des patients (120 réponses)

Le second volet de l'enquête donne la parole aux patients, premiers concernés par les dysfonctionnements du système d'imagerie médicale. Les résultats mettent en lumière des difficultés concrètes, répétées et géographiquement distribuées à travers l'ensemble du territoire algérien.

- **Profil des répondants**

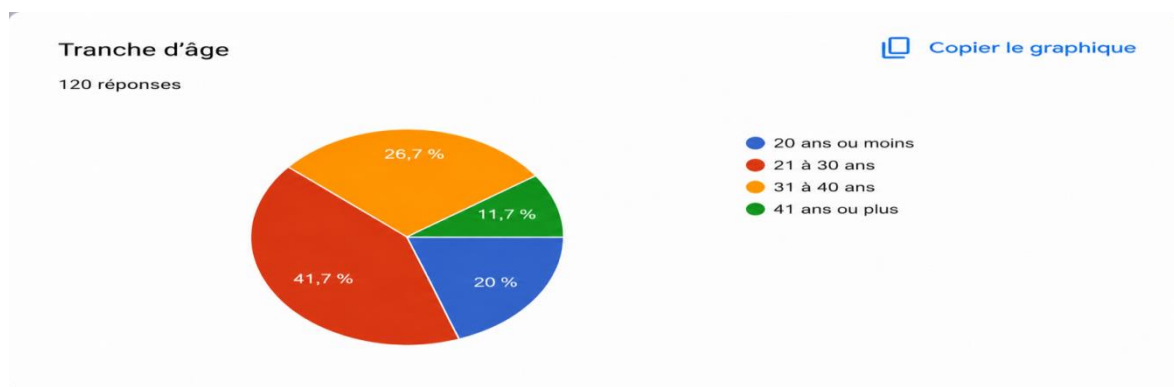
Figure 14: Répartition par genre



Source : Elaborer par nous même

L'échantillon est parfaitement équilibré entre hommes et femmes (50 % chacun), ce qui confère à l'enquête une représentativité optimale et garantit que les besoins identifiés concernent l'ensemble de la population, sans biais de genre.

Figure 15: Répartition par tranche d'âge



Source : Elaborer par nous même

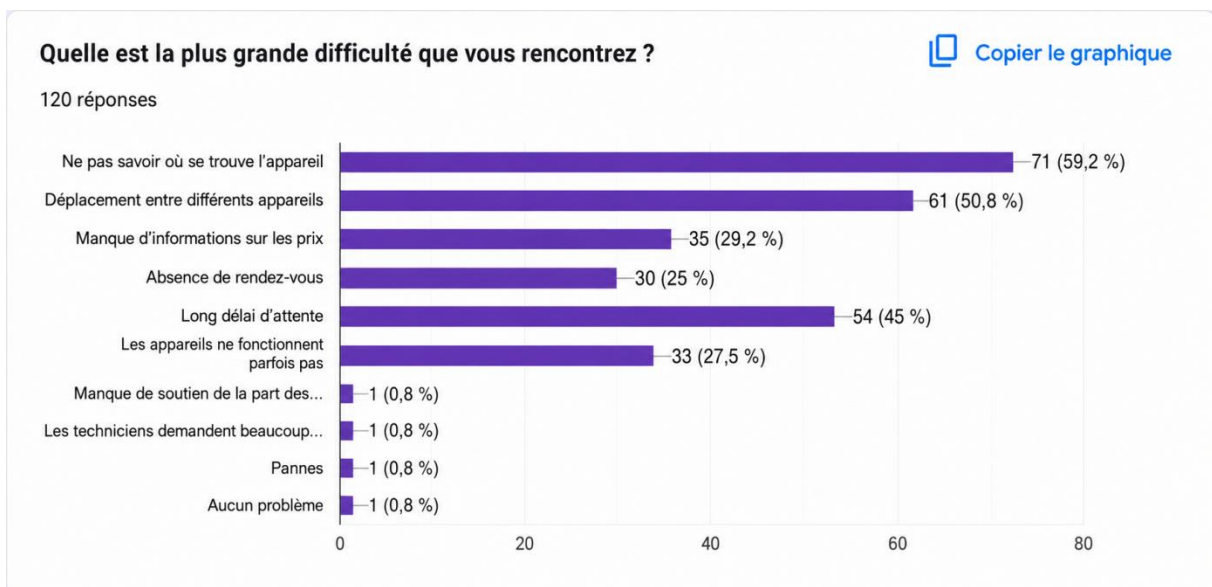
Chapitre 03 : Analyse stratégique du marché

La tranche des 20-35 ans représente 41,7 % des répondants, suivie des 35-50 ans (30,8 %). Ces deux groupes constituent ensemble 72,5 % de l'échantillon : ce sont des adultes actifs, habitués aux outils numériques et particulièrement sensibles aux pertes de temps liées aux dysfonctionnements du système de santé. Ce profil correspond précisément à la cible principale de ScanWin.

Par ailleurs, les répondants sont issus de 48 wilayas différentes, ce qui atteste de la dimension nationale du problème identifié et valide la pertinence d'une solution à couverture nationale.

- **Difficultés rencontrées lors des examens d'imagerie**

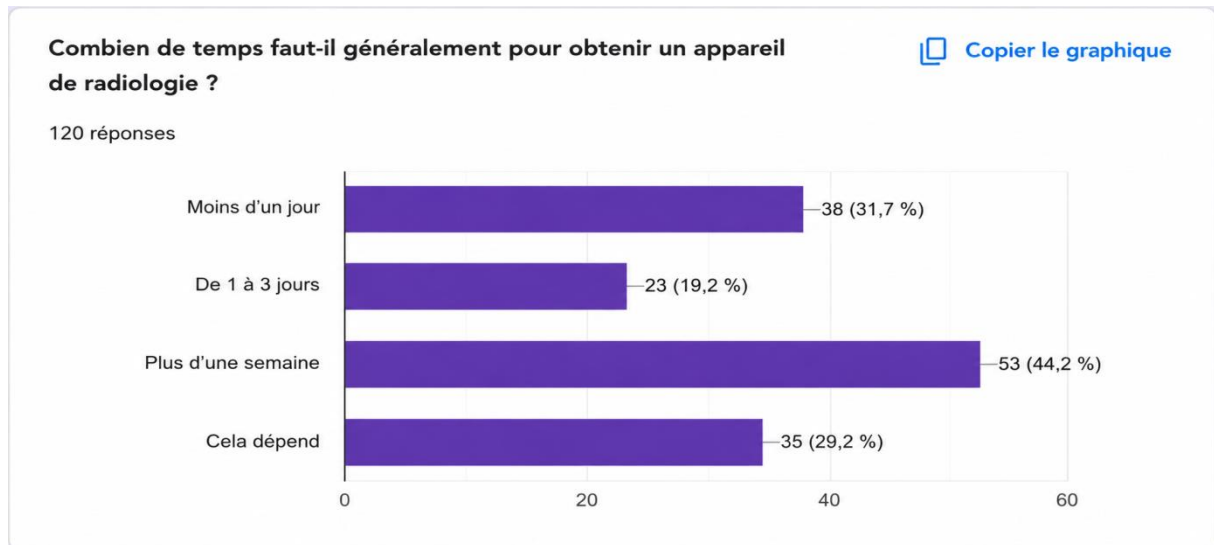
Figure 16: Principales difficultés rencontrées



Source : Elaborer par nous même

Les deux premières difficultés identifiées : ne pas savoir où se trouve un appareil disponible (59,2 %) et s'être déplacé inutilement entre établissements (50,8 %) sont la traduction directe de l'absence d'information centralisée. Ce sont exactement les problèmes que résout ScanWin grâce à sa carte interactive et son système de mise à jour en temps réel.

Figure 17: Temps nécessaire pour trouver un appareil disponible

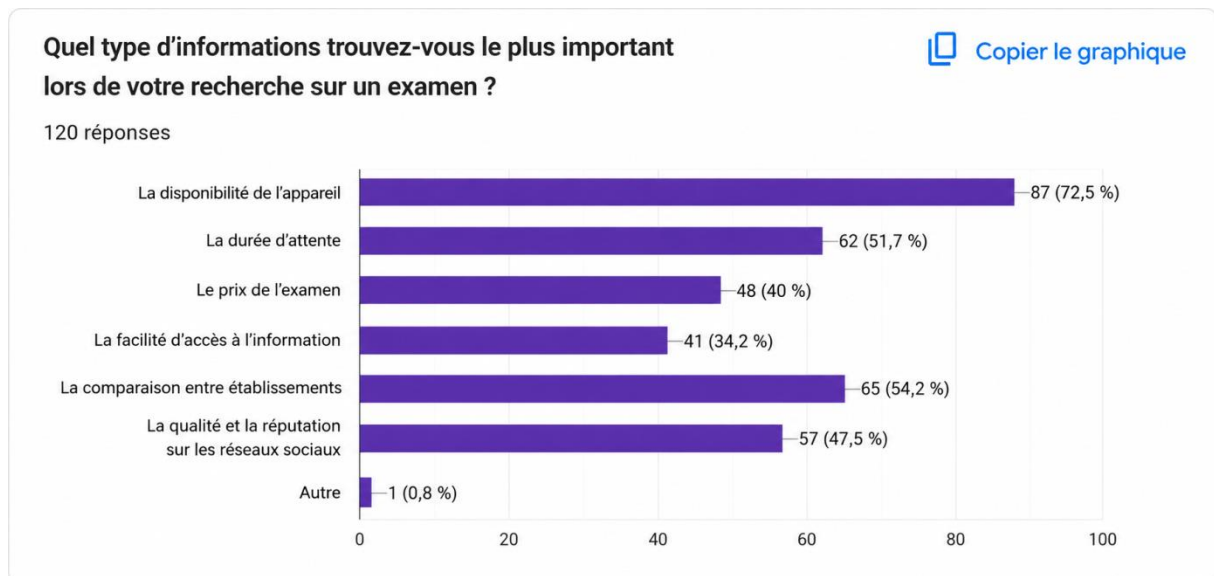


Source : Elaborer par nous même

44,2 % des patients attendent plus d'une semaine pour trouver un appareil disponible, et 29,2 % déclarent n'avoir jamais réussi à en trouver un. Un retard d'accès à l'imagerie médicale n'est pas qu'une gêne : c'est un risque médical réel pour les patients dont le diagnostic dépend d'un examen urgent.

- **Besoins et attentes des patients**

Figure 18: Informations jugées les plus importantes lors d'une recherche d'examen



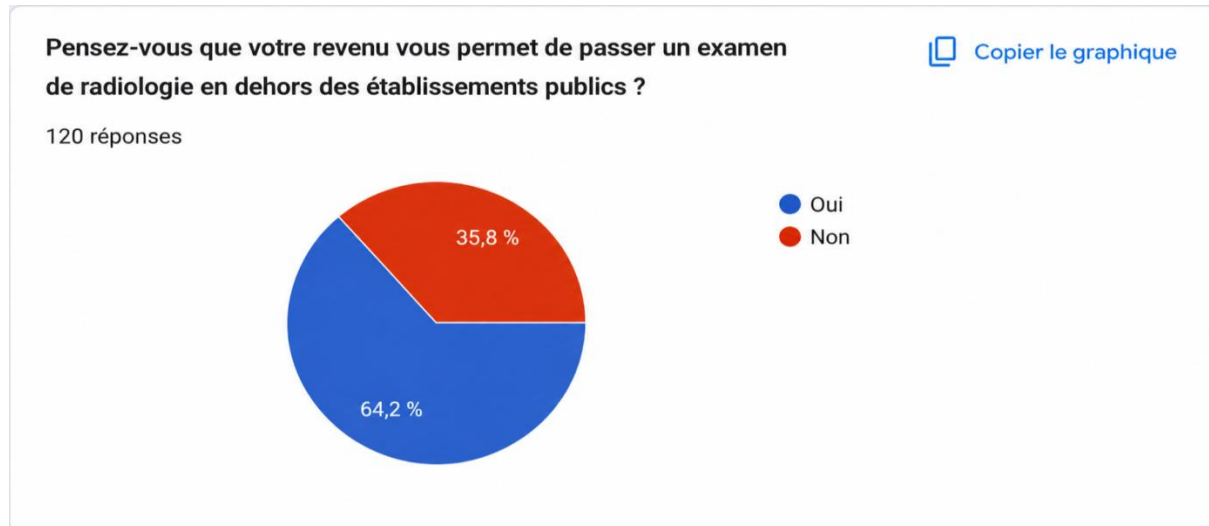
Source : Elaborer par nous même

La localisation d'un appareil disponible (72,5 %) et la réduction des déplacements inutiles (54,2 %) arrivent en tête des priorités patients. Ces deux besoins constituent le coeur de la

Chapitre 03 : Analyse stratégique du marché

proposition de valeur de ScanWin : une carte interactive centralisée, mise à jour en temps réel, qui permet au patient de se diriger directement vers l'établissement où l'examen est possible.

Figure 19: Capacité financière à recourir au secteur privé pour les examens



Source : Elaborer par nous même

64,2 % des patients ont la capacité financière de recourir aux établissements privés si nécessaire. Ce résultat est stratégiquement important pour ScanWin : il signifie que plus de la moitié des utilisateurs potentiels sont prêts à choisir un centre privé si celui-ci est visible, accessible et propose un rendez-vous rapide : ce que la plateforme permet précisément.

Figure 20: Disposition à utiliser un outil numérique pour organiser



Source : Elaborer par nous même

95,8 % des patients se déclarent prêts à utiliser un outil numérique pour organiser leurs examens d'imagerie. Ce taux d'adoption potentiel, exceptionnel pour tout produit numérique,

Chapitre 03 : Analyse stratégique du marché

s'explique par le niveau de frustration accumulé face aux dysfonctionnements actuels. Le marché est prêt : les utilisateurs n'attendent qu'une solution fiable.

2.3.3. Synthèse et conclusions de l'étude de marché

Les résultats de cette double enquête convergent vers un constat unanime : le secteur de l'imagerie médicale en Algérie souffre d'un déficit structurel d'information, de communication et d'organisation numérique. Ce déficit affecte simultanément les professionnels de santé, qui gèrent les services dans des conditions dégradées, et les patients, qui subissent les conséquences directes sous forme de déplacements inutiles, de délais allongés et de retards diagnostics.

Tableau 6: Problèmes identifiés et solutions apportées par ScanWin

Problème identifié	Réponse ScanWin
90,7 % des services sans suivi d'état des appareils	Tableau de bord en temps réel pour les centres partenaires
59,2 % des patients ignorent où trouver un appareil	Carte interactive centralisant tous les centres disponibles
85,2 % des patients avertis de la panne à leur arrivée	Système de notifications automatiques avant déplacement
44,2 % attendent plus d'une semaine pour un examen	Réservation directe et gestion optimisée des créneaux
84,3 % des services gèrent les RDV manuellement	Interface d'administration numérique simple et adaptée
95,8 % des patients prêts à adopter un outil numérique	Application mobile intuitive, disponible immédiatement

Source : Elaborer par nous même

En définitive, cette étude de marché ne confirme pas seulement l'existence d'un besoin : elle en mesure l'intensité. Avec des taux d'adhésion proches de 97 % pour les professionnels et de 96 % pour les patients, ScanWin s'inscrit dans une demande réelle, massive et non

satisfaite. Le marché algérien de l'imagerie médicale est aujourd'hui à un tournant numérique : ScanWin est la plateforme qui accompagne ce passage.

3. Analyse Concurrentielle de Projet

ScanWin évolue dans un environnement numérique médical en pleine croissance en Algérie, où plusieurs plateformes proposent des services liés à la santé digitale et à la prise de rendez-vous médicaux. Afin de renforcer son positionnement stratégique et développer une offre compétitive, il est essentiel d'identifier et d'analyser les concurrents directs et indirects du projet.

- Les concurrents directs sont les plateformes spécialisées dans l'imagerie médicale et la gestion numérique des rendez-vous radiologiques.
- Les concurrents indirects regroupent les plateformes médicales généralistes ainsi que les méthodes traditionnelles de prise de rendez-vous qui répondent partiellement aux mêmes besoins des utilisateurs.

Cette analyse permettra d'identifier les forces et les limites des concurrents afin de dégager les avantages concurrentiels de ScanWin.

3.1. Concurrents directs

Présentation

Tableau 7: Concurrents directs de ScanWin

Logo	Nom	Pays d'origine	Présence géographique	Détails
	Alphath.com	Algérie	Algérie	Plateforme spécialisée en radiologie proposant la prise de rendez-vous, des protocoles médicaux et des rapports numériques.

Chapitre 03 : Analyse stratégique du marché

	CIMA.dz	Algérie	Alger	Centre privé d'imagerie médicale proposant des rendez-vous en ligne et l'accès aux résultats médicaux pour son propre centre.
---	---------	---------	-------	---

Source : Elaborer par nous même

Forces et faiblesses des concurrents directs

Tableau 8: Forces et faiblesses des concurrents directs

Critères	Forces communes	Faiblesses communes
Spécialisation médicale	Services spécialisés en imagerie médicale et radiologie.	Services limités principalement à la radiologie uniquement.
Réservation numérique	Possibilité de prise de rendez-vous en ligne.	Expérience utilisateur parfois limitée et peu intuitive.
Gestion des résultats	Accès numérique aux rapports et examens médicaux.	Absence de fonctionnalités avancées de suivi patient.
Couverture géographique	Présence dans certaines grandes villes algériennes.	Couverture nationale limitée.
Modernisation digitale	Intégration progressive des outils numériques médicaux.	Manque d'intégration avec plusieurs centres médicaux partenaires.
Accessibilité	Réduction des déplacements administratifs.	Absence de carte interactive et de géolocalisation avancée.
Innovation	Digitalisation partielle des services médicaux.	Peu d'innovations liées à l'intelligence artificielle ou à l'automatisation.

Source : Elaborer par nous même

1.2. Concurrents indirects

Présentation

Tableau 9: Concurrents indirects de ScanWin

Chapitre 03 : Analyse stratégique du marché

Logo	Nom	Pays d'origine	Présence géographique	Détails
	eSiha.dz	Algérie	Nationale	Plateforme médicale complète proposant prise de rendez-vous, téléconsultation et dossiers médicaux numériques.
	Beesiha	Algérie	Nationale	Plateforme de réservation avec médecins spécialistes et téléconsultation.
	Sihhatech	Algérie	Nationale	Annuaire médical avec réservation simple de consultations médicales.
	DZDOC	Algérie	Nationale et internationale	Plateforme de recherche de médecins et réservation médicale à distance.
	RdvToubib	Algérie	Nationale	Solution simple de réservation de rendez-vous médicaux.
	Méthodes traditionnelles	Algérie	Nationale	Réservation par téléphone ou déplacement physique dans les établissements médicaux.

Source : Elaborer par nous même

Forces et faiblesses des concurrents indirects

Tableau 10: Forces et faiblesses des concurrents indirects

Critères	Forces communes	Faiblesses communes
Diversité des services	Large éventail de services médicaux proposés.	Absence de spécialisation approfondie en imagerie médicale.
Notoriété	Certaines plateformes disposent d'une base importante d'utilisateurs.	Manque de fonctionnalités adaptées spécifiquement à la radiologie.

Chapitre 03 : Analyse stratégique du marché

Téléconsultation	Intégration des consultations médicales à distance.	Faible intégration avec les centres d'imagerie médicale.
Accessibilité	Accès numérique simplifié aux services de santé.	Expérience utilisateur parfois complexe.
Couverture médicale	Collaboration avec plusieurs médecins et spécialités.	Absence d'informations détaillées sur les équipements médicaux disponibles.
Réservation	Simplification de la prise de rendez-vous médicaux.	Gestion limitée des disponibilités en temps réel.
Méthodes traditionnelles	Accessibilité pour les personnes peu digitalisées.	Temps d'attente long, absence de digitalisation et manque d'organisation.

Source : Elaborer par nous même

3.3. Avantage concurrentiel de ScanWin

Dans un marché algérien de la e-santé encore largement sous-exploité, **ScanWin** se positionne comme une solution pionnière et différenciante, alliant innovation technologique, simplicité d'utilisation et réponse concrète aux problématiques réelles du secteur de l'imagerie médicale. Contrairement aux plateformes généralistes de santé numérique, ScanWin est exclusivement conçu et optimisé pour l'imagerie médicale, ce qui lui confère une expertise sectorielle approfondie et une pertinence fonctionnelle inégalée sur le marché algérien.

Spécialisation Sectorielle Exclusive

ScanWin est la seule plateforme numérique algérienne entièrement dédiée à l'imagerie médicale, couvrant l'ensemble des types d'examens disponibles : radiographie, scanner, IRM, échographie, mammographie et autres analyses d'imagerie diagnostique. Cette spécialisation exclusive lui permet de proposer des fonctionnalités précisément adaptées aux besoins des centres de radiologie, des cliniques et des patients, là où les plateformes généralistes ne peuvent offrir qu'une réponse partielle et insuffisamment ciblée.

Centralisation Complète de l'Offre Médicale

ScanWin centralise sur une seule et unique plateforme l'ensemble des centres d'imagerie médicale publics et privés disponibles à travers le territoire algérien. Cette centralisation offre aux patients une vision globale et comparative de l'offre existante, leur permettant de choisir

le centre le mieux adapté à leurs besoins en termes de localisation, de type d'examen, de disponibilité et de tarifs pratiqués.

Transparence en Temps Réel sur la Disponibilité des Équipements

Il s'agit de l'avantage concurrentiel le plus distinctif et innovant de ScanWin. La plateforme permet aux patients de vérifier en temps réel l'état opérationnel des équipements d'imagerie médicale dans chaque centre partenaire, avant même de se déplacer. Chaque appareil est renseigné selon trois statuts clairement affichés :

- Opérationnel : l'équipement est disponible et fonctionnel.
- Hors service : l'équipement est en panne avec redirection automatique vers un centre alternatif.

Cette fonctionnalité répond directement à l'un des problèmes les plus récurrents et les plus frustrants vécus par les patients algériens : effectuer un long déplacement pour découvrir à leur arrivée que l'équipement est en panne ou hors service. ScanWin élimine définitivement cette incertitude et révolutionne l'expérience patient.

Redirection Intelligente vers des Centres Alternatifs

En cas d'indisponibilité d'un équipement médical, ScanWin propose automatiquement au patient une liste de centres alternatifs proches disposant de l'équipement requis et fonctionnel. Cette redirection intelligente, basée sur la géolocalisation et la disponibilité en temps réel, garantit la continuité du parcours de soin sans rupture ni perte de temps pour le patient.

Système Intelligent de Gestion des Rendez-vous

ScanWin intègre un système avancé de gestion automatisée des rendez-vous médicaux, permettant aux patients de réserver, modifier ou annuler leurs consultations en quelques clics, 24h/24 et 7j/7. Ce système synchronise en temps réel les disponibilités des centres partenaires, optimise les plannings et réduit considérablement les délais d'attente, améliorant ainsi l'efficacité globale du parcours médical.

Géolocalisation Avancée des Centres Médicaux

La fonctionnalité de géolocalisation intégrée dans ScanWin permet aux patients de localiser instantanément les centres d'imagerie médicale les plus proches de leur position, en filtrant les résultats selon le type d'examen requis, les horaires disponibles et l'état des

Chapitre 03 : Analyse stratégique du marché

équipements. Cette fonctionnalité est particulièrement précieuse pour les patients résidant dans des zones éloignées des grands centres urbains.

Notifications Intelligentes et Rappels Automatiques

ScanWin déploie un système de notifications intelligentes et personnalisées tout au long du parcours médical du patient. Des rappels automatiques sont envoyés à J-1 et le jour même du rendez-vous, des alertes sont émises en cas de modification du statut d'un équipement réservé, et des notifications informent le patient dès que les résultats de ses examens sont disponibles. Ce système réduit significativement le taux d'absences non justifiées et améliore l'organisation médicale des patients.

Intégration de Solutions de Paiement Adaptées au Marché Algérien

ScanWin intègre les principales solutions de paiement électronique disponibles en Algérie, notamment BaridiMob, Edahabia et CIB, permettant aux patients de régler leurs examens médicaux de manière simple, rapide et sécurisée depuis l'application. Cette adaptation aux spécificités du marché financier algérien constitue un avantage concurrentiel majeur, facilitant l'adoption de la plateforme par le plus grand nombre d'utilisateurs.

Sécurisation Avancée des Données Médicales

La protection des données médicales sensibles des patients est assurée par des protocoles de cybersécurité de dernière génération, incluant le chiffrement SSL/TLS des échanges, des mécanismes de contrôle d'accès stricts et des systèmes de sauvegarde automatique. ScanWin s'engage à respecter scrupuleusement la réglementation algérienne relative à la protection des données personnelles, garantissant ainsi la confidentialité totale des informations médicales de ses utilisateurs.

Interface Moderne et Accessible à Tous les Profils d'Utilisateurs

ScanWin est conçu avec une attention particulière portée à l'expérience utilisateur, afin de rendre la plateforme accessible à toutes les catégories d'âge et de profils technologiques. L'interface ergonomique, intuitive et disponible en arabe et en français, facilite la prise en main de l'application même pour les utilisateurs peu familiers avec les outils numériques, garantissant ainsi une adoption large et rapide de la plateforme.

Contribution à la Digitalisation du Système de Santé Algérien

Au-delà de ses fonctionnalités techniques, ScanWin s'inscrit dans une démarche de responsabilité sociale et d'engagement en faveur de la modernisation du système de santé algérien. En digitalisant les processus administratifs des centres d'imagerie médicale et en facilitant l'accès aux soins pour l'ensemble des citoyens, ScanWin contribue activement aux efforts nationaux de transformation numérique du secteur de la santé publique, en alignant ses ambitions sur les objectifs stratégiques de développement de l'Algérie numérique.

4. Stratégie marketing

La stratégie marketing représente l'ensemble des actions et des décisions mises en œuvre par une entreprise afin de promouvoir ses services, conquérir de nouveaux utilisateurs et fidéliser sa clientèle existante. Elle constitue le fil conducteur permettant à l'entreprise de se positionner efficacement sur son marché cible tout en assurant sa croissance durable et sa compétitivité à long terme.

Dans le cadre de **ScanWin**, la stratégie marketing vise à promouvoir la digitalisation des services d'imagerie médicale en Algérie à travers une plateforme innovante facilitant la réservation des examens médicaux, la gestion intelligente des rendez-vous et la consultation en temps réel de la disponibilité des équipements médicaux. ScanWin ambitionne ainsi de s'imposer comme la solution de référence dans le domaine de la e-santé et de l'imagerie médicale numérique en Algérie.

4.1. Démarche Marketing

Étude du marché de l'imagerie médicale en Algérie

Le secteur de l'imagerie médicale en Algérie connaît une demande croissante, portée par l'augmentation des besoins en examens diagnostiques tels que l'IRM, le scanner, la radiologie et l'échographie. Cependant, ce secteur souffre encore de nombreuses lacunes structurelles qui freinent son développement optimal :

- Les patients se heurtent fréquemment à des délais d'attente prolongés, à des déplacements inutiles et à un manque flagrant d'informations sur la disponibilité réelle des équipements médicaux.
- La digitalisation des services de santé demeure encore très limitée en Algérie, créant ainsi une opportunité de marché considérable pour des solutions innovantes telles que ScanWin.

Chapitre 03 : Analyse stratégique du marché

- Les centres médicaux expriment un besoin croissant d'outils numériques performants leur permettant d'améliorer la gestion de leurs rendez-vous et d'optimiser l'utilisation de leurs ressources médicales.
- L'absence d'une plateforme centralisée dédiée à l'imagerie médicale constitue un vide stratégique que ScanWin est précisément positionné pour combler.

Analyse des tendances émergentes

Plusieurs tendances de fond viennent conforter la pertinence et le potentiel de ScanWin sur le marché algérien :

- Le développement progressif de la e-santé et l'adoption croissante des solutions numériques dans le secteur médical algérien.
- L'utilisation massive des smartphones et des applications mobiles par les patients algériens, notamment au sein des tranches d'âge les plus actives.
- Un besoin accru de transparence et d'information en temps réel concernant la disponibilité des équipements médicaux.
- L'importance grandissante accordée à l'expérience utilisateur et à la rapidité d'accès aux soins médicaux.
- L'essor des solutions de paiement électronique en Algérie, notamment BaridiMob, Edahabia et CIB, facilitant les transactions numériques dans le secteur de la santé.
- Les initiatives gouvernementales en faveur de la transformation numérique du système de santé algérien, qui constituent un contexte favorable au déploiement de ScanWin.

4.2. Services de ScanWin

Les services proposés par ScanWin s'articulent autour de six axes stratégiques complémentaires, répondant aux besoins identifiés des patients et des établissements de santé partenaires :

Réservation d'examens d'imagerie médicale

Permettre aux patients de réserver facilement leurs examens médicaux via une plateforme numérique centralisée, accessible à tout moment et depuis n'importe quel appareil connecté.

Gestion intelligente des rendez-vous médicaux

Chapitre 03 : Analyse stratégique du marché

Automatiser la gestion des rendez-vous, des disponibilités et des plannings des centres médicaux partenaires, réduisant ainsi la charge administrative et les erreurs de planification.

Vérification en temps réel de l'état des équipements médicaux

Permettre aux patients de consulter le statut opérationnel des appareils médicaux avant leur déplacement, éliminant ainsi les trajets inutiles liés aux pannes ou aux maintenances non signalées.

Géolocalisation des centres médicaux

Faciliter l'accès rapide aux centres d'imagerie médicale les plus proches grâce à un système de recherche géographique intelligent intégré dans la plateforme.

Notifications et rappels automatiques

Informar proactivement les patients concernant leurs rendez-vous, les modifications de planning, les annulations et la disponibilité des résultats médicaux.

Digitalisation et accompagnement des établissements de santé

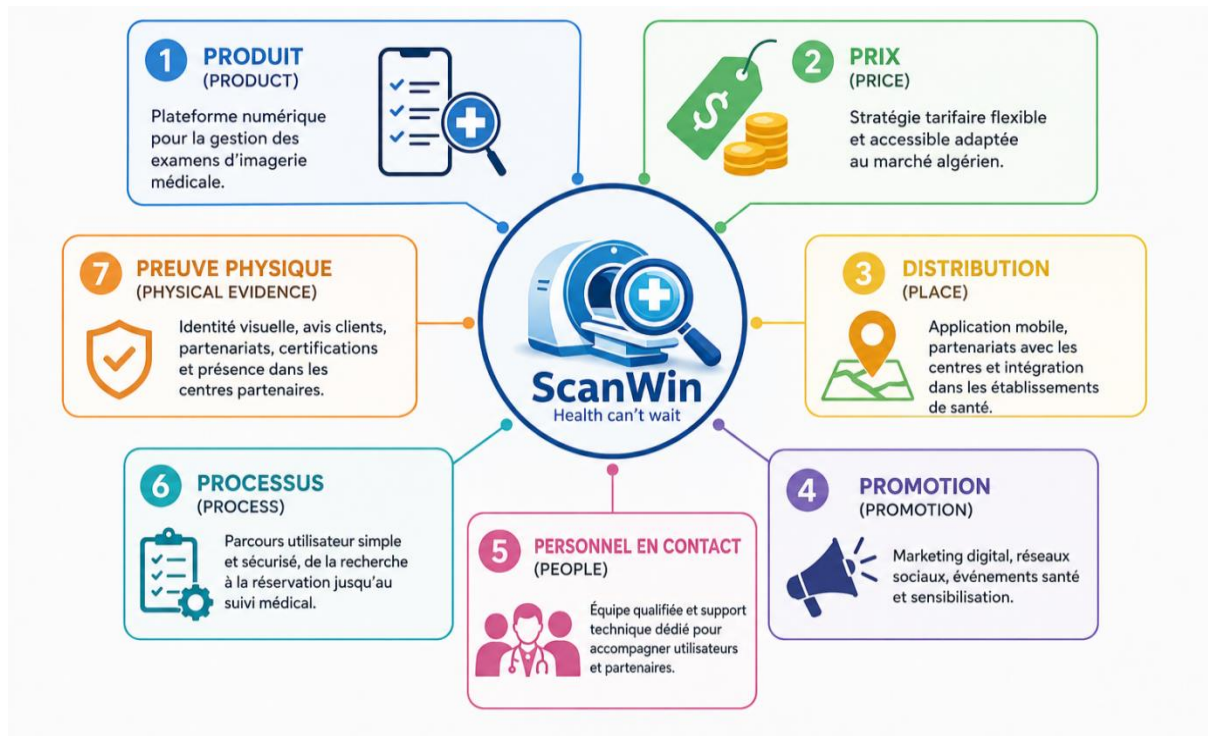
Accompagner les centres médicaux dans leur transformation numérique et l'optimisation de leur gestion administrative, en leur fournissant des outils de pilotage performants et adaptés à leurs besoins.

4.3. Mix Marketing (7P)

Le mix marketing de ScanWin repose sur le modèle des **7P**, particulièrement adapté aux entreprises de services numériques, et décliné comme suit :

Figure 21: Mix Marketing de l' application ScanWin_

Chapitre 03 : Analyse stratégique du marché



Source : Elaborer par nous même

Produit

ScanWin se présente sous la forme d'une plateforme numérique innovante, disponible en application mobile, exclusivement dédiée à la gestion des examens d'imagerie médicale en Algérie. Son architecture fonctionnelle repose sur un ensemble de fonctionnalités complémentaires et interdépendantes :

- Réservation en ligne des examens médicaux avec confirmation instantanée.
- Consultation des disponibilités en temps réel et vérification de l'état opérationnel des équipements.
- Géolocalisation intelligente des centres d'imagerie médicale.
- Notifications personnalisées et rappels automatiques de rendez-vous.
- Historique des rendez-vous et suivi médical numérique centralisé.
- Paiement électronique sécurisé adapté au marché algérien.
- Interface intuitive disponible en arabe et en français, accessible à toutes les catégories d'utilisateurs.
- Tableau de bord dédié aux centres médicaux partenaires pour la gestion de leurs plannings et équipements.

Chapitre 03 : Analyse stratégique du marché

- Protection et sécurisation avancée des données médicales sensibles.

La fonctionnalité de vérification en temps réel de l'état des équipements médicaux constitue l'innovation centrale et la plus distinctive de ScanWin, répondant directement à l'un des problèmes les plus récurrents vécus par les patients algériens.

Prix

ScanWin adopte une stratégie tarifaire flexible, accessible et adaptée aux réalités économiques du marché algérien, reposant sur un modèle économique hybride :

- Gratuit pour les patients lors de l'utilisation de base de l'application, afin de favoriser une adoption rapide et massive de la plateforme.
- Système de commissions prélevées sur chaque réservation effectuée via la plateforme, constituant la principale source de revenus de ScanWin.
- Abonnement mensuel destiné aux centres médicaux partenaires, donnant accès à des outils avancés de gestion et d'administration.
- Offres promotionnelles de lancement pour les premiers centres partenaires intégrant la plateforme, afin d'accélérer la constitution du réseau initial.
- Formules premium évolutives prévues pour les établissements souhaitant accéder à des fonctionnalités avancées d'analyse, de reporting et de gestion personnalisée.

Cette stratégie tarifaire progressive vise à maximiser l'adoption de la plateforme tout en garantissant la viabilité économique et la rentabilité de ScanWin sur le long terme.

Distribution

Les services de ScanWin sont accessibles via plusieurs canaux complémentaires, garantissant une couverture maximale du marché cible :

- Application mobile disponible sur Android et iOS, téléchargeable via le Play Store et l'App Store.
- Partenariats directs avec les centres d'imagerie médicale et les cliniques partenaires.
- Intégration progressive dans les établissements de santé publics et privés à travers les différentes wilayas du pays.
- Présence dans les incubateurs de startups, événements de santé numérique et salons médicaux nationaux.

Promotion

La stratégie promotionnelle de ScanWin repose sur une approche multicanale combinant marketing digital, communication institutionnelle et sensibilisation de terrain :

- Campagnes publicitaires ciblées sur Facebook, Instagram et LinkedIn, visant les différents segments d'utilisateurs identifiés.
- Collaborations avec des médecins, radiologues et influenceurs spécialisés dans la santé numérique pour renforcer la crédibilité de la plateforme.
- Marketing de contenu éducatif autour de la santé numérique, de l'imagerie médicale et de l'importance de la digitalisation des soins.
- Storytelling autour de l'amélioration concrète du parcours patient et de la réduction des déplacements inutiles grâce à ScanWin.
- Participation à des conférences médicales, forums de e-santé et événements liés à la santé numérique en Algérie.
- Mise en avant de la fonctionnalité unique de vérification en temps réel de l'état des équipements médicaux comme argument central de différenciation.
- Relations presse et communication institutionnelle auprès des médias spécialisés dans la santé et la technologie.

Personnel en Contact

La qualité des interactions humaines constitue un facteur déterminant dans la réussite d'une plateforme de services numériques de santé. ScanWin s'appuie sur deux catégories de personnel en contact :

Utilisateurs cibles :

- Patients nécessitant des examens d'imagerie médicale.
- Centres de radiologie, cliniques privées et hôpitaux publics.
- Médecins prescripteurs orientant leurs patients vers la plateforme.
- Associations et organismes de santé publique.

Équipe ScanWin :

- Développeurs et ingénieurs informatiques assurant le développement et la maintenance de la plateforme.

Chapitre 03 : Analyse stratégique du marché

- Designers UI/UX garantissant une expérience utilisateur optimale.
- Équipe marketing et communication pilotant la stratégie de visibilité et de croissance.
- Responsable des partenariats médicaux en charge du développement du réseau de centres partenaires.
- Support technique et assistance utilisateurs assurant une aide réactive et efficace.
- Conseiller juridique spécialisé en données médicales veillant à la conformité réglementaire de la plateforme.

Processus

ScanWin garantit un parcours utilisateur simple, fluide et sécurisé, structuré en plusieurs étapes logiques et intuitives :

- Téléchargement de l'application et création du compte utilisateur.
- Recherche des centres d'imagerie via des filtres intelligents (localisation, type d'examen, disponibilité).
- Vérification en temps réel de la disponibilité et de l'état opérationnel des équipements médicaux.
- Réservation du rendez-vous et paiement en ligne sécurisé.
- Réception des confirmations, notifications et rappels automatiques.
- Réalisation de l'examen au centre partenaire sélectionné.
- Consultation de l'historique médical numérique.
- Évaluation de l'expérience et soumission d'un avis sur la plateforme.
- Assistance en ligne et support technique disponibles à chaque étape du parcours.

Preuve Physique

Bien que ScanWin soit un service entièrement numérique, plusieurs éléments tangibles viennent renforcer sa crédibilité, sa légitimité et la confiance des utilisateurs envers la plateforme :

- Une identité visuelle professionnelle et soignée, comprenant un logo distinctif, une interface moderne et un design médical rassurant.
- Les avis et évaluations publiés par les utilisateurs et les centres médicaux partenaires sur les stores d'applications.

Chapitre 03 : Analyse stratégique du marché

- Les témoignages authentiques de patients partageant leurs expériences positives sur les réseaux sociaux.
- La présence physique de ScanWin dans les centres partenaires, matérialisée par des affiches, des flyers et des QR codes permettant un accès direct à la plateforme.
- La participation active à des événements médicaux et des salons de santé numérique, renforçant la visibilité institutionnelle de ScanWin.
- Les certifications de sécurité des données et les partenariats institutionnels conclus avec des acteurs reconnus du secteur médical algérien, constituant des gages de confiance et de fiabilité pour l'ensemble des utilisateurs.

Chapitre 04: Le processus de servuction

1. La Servuction
 2. L'approvisionnement
 3. La main d'Ouvre
 4. Les Partenariats
-

Chapitre 04: Le processus de servuction

Ce quatrième chapitre est consacré au processus de servuction de ScanWin. Il vise à expliquer comment notre service est organisé, produit et délivré aux utilisateurs. Nous y abordons successivement la servuction, l'approvisionnement, la main d'œuvre, et les partenariats stratégiques qui constituent les piliers du fonctionnement de notre solution.

1. La Servuction

La servuction de ScanWin désigne le processus global par lequel la plateforme conçoit, développe et délivre ses services numériques dédiés à la gestion des rendez-vous en imagerie médicale. Ce concept, introduit par Eiglier et Langeard (1987), met en évidence l'interdépendance entre les différents éléments constitutifs d'un service et souligne l'importance de leur coordination harmonieuse pour garantir une expérience utilisateur optimale.

Dans le contexte de ScanWin, cette approche combine de manière cohérente des éléments technologiques, humains et matériels afin d'offrir une expérience fluide, rapide et sécurisée, aussi bien pour les patients que pour les centres médicaux partenaires. Elle repose sur trois éléments fondamentaux et interdépendants :

- **L'utilisateur (Patient / Centre médical)**

Il occupe une position centrale dans le fonctionnement de la plateforme. Les besoins des patients, des radiologues et des centres d'imagerie influencent directement les fonctionnalités, l'ergonomie et l'évolution des services proposés par ScanWin. L'utilisateur n'est pas un simple consommateur passif ; il participe activement à la co-production du service en interagissant avec la plateforme, en soumettant ses avis et en contribuant à l'amélioration continue de l'expérience globale.

- **Le support matériel**

Il englobe l'ensemble de l'infrastructure numérique de la plateforme, comprenant les serveurs d'hébergement sécurisés, les bases de données médicales, l'application mobile, le système de géolocalisation, le moteur de notifications intelligentes ainsi que les équipements médicaux des centres partenaires tels que les appareils IRM, scanners, radiographies et échographies. La fiabilité et la performance de ce support matériel conditionnent directement la qualité du service rendu aux utilisateurs.

- **Les employés en interaction**

Ils regroupent l'ensemble des acteurs humains qui assurent le bon fonctionnement de la plateforme et la satisfaction des utilisateurs : développeurs et ingénieurs informatiques, administrateurs systèmes, responsables des partenariats médicaux, spécialistes en cybersécurité, designers UX/UI et agents du service client. Leur expertise et leur réactivité constituent des facteurs clés dans la qualité perçue du service ScanWin.

1.2. Modèle Conceptuel des Données (MCD)

Le Modèle Conceptuel des Données (MCD) de ScanWin constitue le socle architectural sur lequel repose l'ensemble du système d'information de la plateforme. Il structure et organise l'ensemble des informations nécessaires à la gestion des patients, des centres d'imagerie médicale, des équipements, des rendez-vous et des paiements électroniques, garantissant ainsi une gestion efficace, cohérente et centralisée du système.

1.2.1. Les Entités Principales

- **Utilisateur**

Attributs : id_utilisateur, nom, prénom, email, mot_de_passe, téléphone, rôle (*patient, centre, admin*)

Rôle : Peut rechercher un centre d'imagerie, réserver un rendez-vous, effectuer un paiement, consulter son historique médical et publier un avis sur les services reçus.

- **Centre d'Imagerie Médicale**

Attributs : id_centre, nom_centre, adresse, wilaya, téléphone, email, spécialité, géolocalisation

Rôle : Publie les disponibilités des examens, gère les équipements médicaux, met à jour leur statut opérationnel en temps réel et reçoit les réservations des patients.

- **Équipement Médical**

Attributs : id_equipement, type_equipement (*IRM, Scanner, Radiographie, Échographie*), état (*fonctionnel / en panne / maintenance*), disponibilité, id_centre

Chapitre 04: Le processus de servuction

Rôle : Constitue l'entité centrale permettant la vérification en temps réel du fonctionnement des appareils médicaux, représentant l'innovation principale de ScanWin.

- **Examen Médical**

Attributs : id_examen, nom_examen, description, prix, durée, id_equipement

Rôle : Représente les différents types d'examens proposés par les centres partenaires, avec leurs caractéristiques tarifaires et temporelles.

- **Rendez-vous**

Attributs : id_rendezvous, date, heure, statut, id_utilisateur, id_examen, id_centre

Rôle : Assure la liaison fonctionnelle entre le patient, le centre médical sélectionné et l'examen réservé, constituant le cœur transactionnel de la plateforme.

- **Paie ment**

Attributs : id_paiement, montant, méthode_paiement (*BaridiMob, Edahabia, CIB*), date_paiement, statut, id_rendezvous

Rôle : Permet la gestion sécurisée des transactions électroniques, en conformité avec les standards de paiement numérique en vigueur en Algérie.

- **Notification**

Attributs : id_notification, contenu, date_envoi, type_notification (*confirmation, rappel, annulation, modification*), id_utilisateur

Rôle : Informe proactivement les utilisateurs des confirmations, rappels, modifications ou annulations de rendez-vous, garantissant une communication fluide et en temps réel.

- **Avis et Évaluation**

Attributs : id_avis, note, commentaire, date_avis, id_utilisateur, id_centre

Rôle : Permet aux patients d'évaluer la qualité des services des centres d'imagerie médicale partenaires, contribuant à la transparence et à l'amélioration continue de la plateforme.

- **Historique Médical**

Chapitre 04: Le processus de servuction

Attributs : id_historique, id_utilisateur, id_examen, id_centre, date_examen, résultat, observations

Rôle : Centralise l'ensemble des examens réalisés par le patient au sein d'un espace personnel sécurisé, facilitant le suivi médical à long terme et la communication avec les médecins traitants.

1.2.2. Relations entre Entités

Les relations entre les différentes entités du MCD de ScanWin s'organisent comme suit :

Un utilisateur peut :

- Effectuer plusieurs réservations d'examens médicaux.
- Réaliser plusieurs paiements électroniques sécurisés.
- Recevoir plusieurs notifications personnalisées.
- Publier plusieurs avis sur les centres partenaires.
- Consulter l'intégralité de son historique médical numérique.

Un centre médical :

- Possède et gère plusieurs équipements médicaux dont il met à jour le statut en temps réel.
- Propose plusieurs types d'examens médicaux à ses patients.
- Reçoit et traite plusieurs réservations simultanément.
- Collecte les avis et évaluations des patients ayant utilisé ses services.

Un équipement médical :

- Appartient à un seul centre médical partenaire.
- Permet la réalisation de plusieurs types d'examens médicaux.
- Dispose d'un statut opérationnel mis à jour en temps réel par le centre gestionnaire.

Un examen médical :

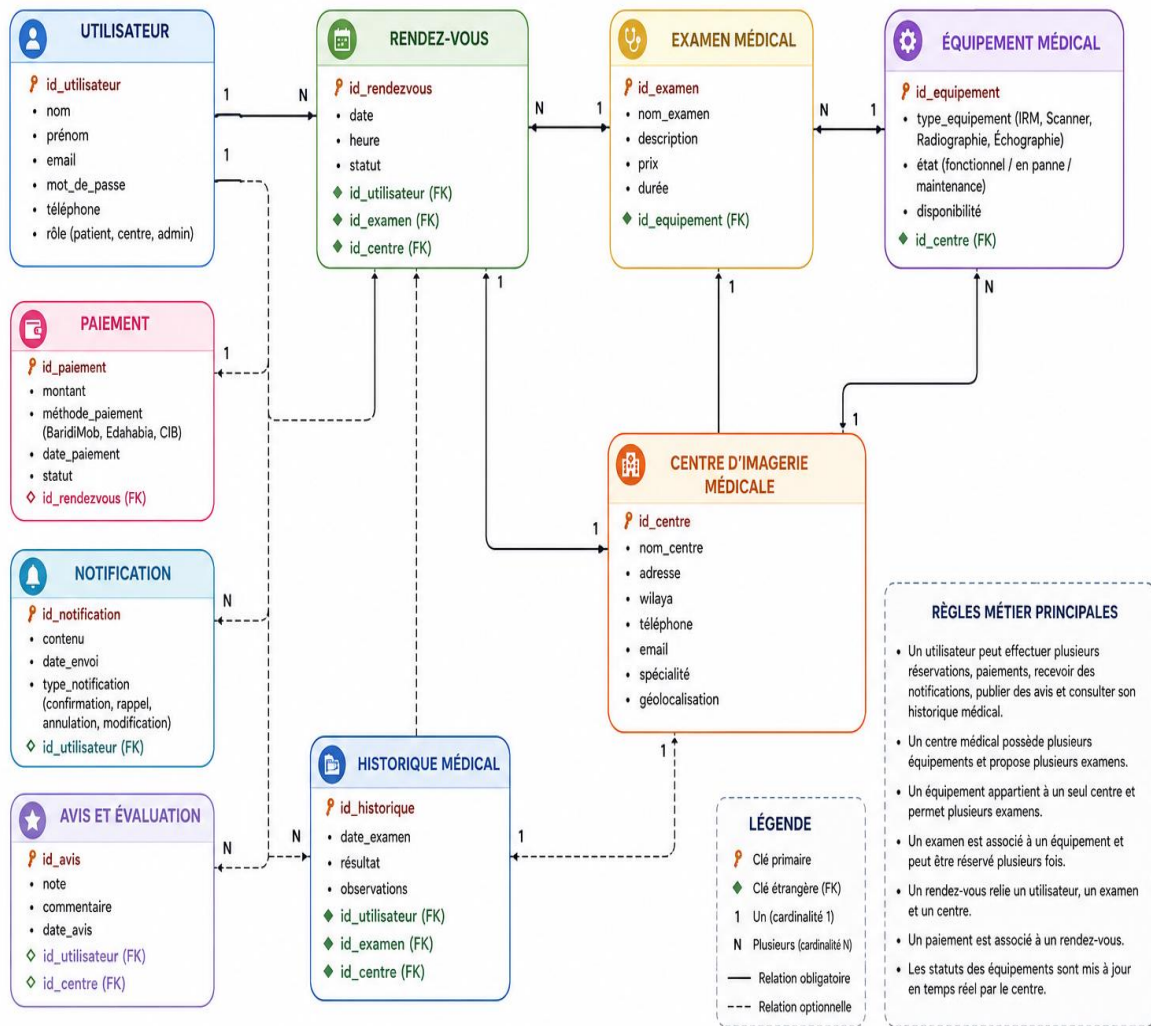
- Est associé à un équipement médical spécifique.
- Peut faire l'objet de plusieurs réservations par différents patients.

Un rendez-vous :

Chapitre 04: Le processus de servuction

- Établit une liaison unique entre un utilisateur, un examen médical et un centre partenaire.
- Génère automatiquement une notification de confirmation et un rappel.
- Est associé à une transaction de paiement électronique sécurisée.

Figure 22: Modèle Conceptuel des Données de l'application ScanWin



Source : Elaborer par nous même

1.3. Fonctionnement de ScanWin

Le modèle de servuction de ScanWin s'articule autour d'une expérience utilisateur simple, rapide et innovante, pensée pour améliorer significativement le parcours des patients algériens dans le domaine de l'imagerie médicale. Il se décompose en deux niveaux complémentaires : le **front-stage**, correspondant aux interactions visibles par l'utilisateur, et le **back-stage**,

regroupant l'ensemble des processus techniques invisibles qui soutiennent la qualité du service.

1.3.1. Front-Stage — La partie visible du service

- **Interface d'accueil et de recherche**

La page d'accueil de ScanWin constitue le premier point de contact entre l'utilisateur et la plateforme. Elle propose un moteur de recherche intelligent permettant aux patients de localiser rapidement les centres d'imagerie médicale disponibles selon leur localisation géographique, le type d'examen souhaité et la disponibilité des équipements médicaux en temps réel. Les centres partenaires peuvent également y diffuser des informations importantes concernant leurs services, leurs horaires et leurs promotions médicales.

- **Interface de réservation intelligente**

Cette section représente le cœur fonctionnel de ScanWin. L'utilisateur y sélectionne son examen médical, consulte les créneaux disponibles en temps réel et vérifie si l'équipement requis est opérationnel, en maintenance ou hors service avant tout déplacement. Cette fonctionnalité constitue l'innovation principale et le principal avantage concurrentiel de ScanWin, éliminant définitivement les déplacements inutiles des patients liés aux pannes d'équipements non signalées.

- **Interface de notifications et de suivi médical**

Après la confirmation de sa réservation, le patient reçoit automatiquement des confirmations, des rappels personnalisés et des mises à jour en temps réel concernant son rendez-vous. Un espace de suivi médical numérique lui permet également de consulter l'historique complet de ses examens, d'accéder à ses résultats disponibles et de partager ses informations médicales avec son médecin traitant.

- **Interface du profil utilisateur**

L'espace personnel de chaque utilisateur centralise l'ensemble de ses informations personnelles, de ses rendez-vous passés et à venir, de ses paiements effectués, de ses centres favoris enregistrés et de ses avis publiés. Cet espace constitue un véritable carnet de santé numérique personnalisé, accessible à tout moment depuis l'application.

1.3.2. Back-Stage — L'infrastructure technique invisible

Chapitre 04: Le processus de servuction

L'ensemble du service ScanWin repose en arrière-plan sur une infrastructure technologique robuste et sécurisée, comprenant :

- Une base de données médicales centralisée et chiffrée, garantissant l'intégrité et la confidentialité des informations sensibles des patients.
- Un système de gestion des disponibilités en temps réel, synchronisé en permanence avec les plannings des centres partenaires.
- Des outils de synchronisation bidirectionnelle avec les interfaces d'administration des centres médicaux, permettant une mise à jour instantanée des statuts d'équipements et des créneaux disponibles.
- Des systèmes avancés de cybersécurité intégrant des protocoles de chiffrement SSL/TLS, des pare-feux et des mécanismes de détection des intrusions, assurant la protection des données médicales et financières des utilisateurs.
- Un moteur de notifications intelligentes gérant l'ensemble des communications automatisées entre la plateforme et ses utilisateurs.

1.4. Preuves Physiques du Service

Bien que ScanWin soit un service entièrement numérique, plusieurs éléments tangibles viennent renforcer la crédibilité et la confiance des utilisateurs envers la plateforme :

- Une interface graphique moderne, professionnelle et rassurante, reflétant les standards visuels du secteur médical.
- Les confirmations numériques de rendez-vous et les QR codes de validation présentés à l'entrée des centres partenaires.
- Les affiches et supports visuels présents dans les centres médicaux partenaires, orientant les patients vers la plateforme.
- Le système d'avis et d'évaluations publié par les patients, renforçant la transparence et la confiance envers les établissements médicaux référencés.
- Les certifications de sécurité des données et les partenariats institutionnels conclus avec des acteurs reconnus du secteur médical algérien.

1.5. Organisation et Gestion du Service

La gestion opérationnelle de ScanWin repose sur une organisation agile et pluridisciplinaire, composée de développeurs, de spécialistes UX/UI, de responsables des

partenariats médicaux, d'experts en cybersécurité et d'agents du support technique. ScanWin adopte une stratégie d'amélioration continue basée sur l'analyse des retours utilisateurs, le suivi des indicateurs de performance clés (**KPIs**) et l'intégration régulière des évolutions technologiques du secteur de la santé numérique, afin de garantir un service performant, innovant et durablement aligné sur les besoins réels du marché algérien.

2. L'approvisionnement

ScanWin est une plateforme numérique spécialisée dans la gestion des examens d'imagerie médicale. Son bon fonctionnement repose sur un approvisionnement structuré et continu en données, en technologies et en partenariats médicaux. L'objectif : offrir aux patients une expérience fluide, sécurisée et disponible à tout moment, tout en permettant aux établissements de santé de gérer efficacement leurs équipements et leurs rendez-vous.

2.1. Approvisionnement en données

Le fonctionnement de ScanWin dépend d'un flux permanent de données structurées, collectées auprès de trois sources principales :

Données des patients

Lors de leur inscription, les patients renseignent leurs informations personnelles et médicales de base. Ces données permettent de personnaliser leur parcours de soin et d'assurer un suivi numérique centralisé :

- Identité complète (nom, prénom, date de naissance)
- Coordonnées de contact (téléphone, adresse email)
- Informations relatives aux examens prescrits
- Historique des rendez-vous et préférences de consultation

Données des centres d'imagerie partenaires

Les centres médicaux partenaires alimentent la plateforme en temps réel avec les informations essentielles à la mise en relation avec les patients :

- Types d'examens disponibles (Scanner, IRM, Échographie, Radio)
- Disponibilités des créneaux horaires et des techniciens
- Tarifs pratiqués pour chaque type d'examen
- État opérationnel des équipements médicaux (en temps réel)

Données transactionnelles et analytiques

ScanWin traite également l'ensemble des données générées par les transactions et l'activité de la plateforme :

- Réservations, confirmations, annulations et reprogrammations
- Paiements électroniques sécurisés
- Notifications automatiques (rappels, confirmations)
- Statistiques sur les examens les plus demandés et les périodes de forte affluence
- Indicateurs de performance des centres partenaires

2.2. Approvisionnement en ressources

Pour garantir la continuité, la sécurité et la qualité de ses services, ScanWin s'appuie sur quatre catégories de ressources complémentaires.

Infrastructure technologique

- La stabilité de la plateforme repose sur une infrastructure cloud robuste et sécurisée :
- Serveurs haute disponibilité avec redondance
- Hébergement cloud sécurisé (conformité RGPD et loi algérienne 18-07)
- Bases de données médicales chiffrées
- Sauvegardes automatiques et plans de reprise après sinistre
- Solutions avancées de cybersécurité et de protection des données patients

Partenariats médicaux

L'expansion du réseau ScanWin repose sur des conventions établies avec les acteurs du secteur de la santé en Algérie :

- Centres de radiologie publics (CHU, EPH, EHS)
- Cliniques et hôpitaux privés

Solutions de paiement électronique

Adaptées au marché algérien, les solutions de paiement intégrées à ScanWin facilitent les transactions pour tous les utilisateurs : BaridiMob, Edahabia, Carte CIB et Paiement en ligne

3. La main-d'œuvre

La main-d'œuvre représente le pilier central sur lequel repose le développement et la pérennité de ScanWin. En tant que startup opérant dans un secteur aussi sensible que la santé numérique, la plateforme nécessite une équipe à la fois qualifiée, engagée et pluridisciplinaire, capable de conjuguer excellence technique, sens du service patient et rigueur réglementaire. L'organisation est structurée en six pôles complémentaires, chacun contribuant directement à la fiabilité, à la croissance et à la confiance que les utilisateurs accordent à la plateforme.

3.1. Directeur Général et Financier (CEO/CFO)

Il définit la vision à long terme de ScanWin, supervise l'ensemble des activités et représente la plateforme auprès des établissements de santé et des investisseurs. Il prend également en charge la gestion financière : trésorerie, budget, prévisions et préparation des dossiers de levée de fonds. Ce cumul est courant en phase de démarrage, où les décisions stratégiques et financières sont étroitement liées. Ce poste requiert un leadership fort, une connaissance du secteur médical algérien et une maîtrise de base en finance d'entreprise.

3.2. Directeur des Opérations (COO)

Le Directeur des Opérations pilote le fonctionnement quotidien de la plateforme. Il optimise les processus internes, coordonne les différents pôles et garantit la qualité des services proposés aux patients et aux centres médicaux. Il met en place les indicateurs de performance (KPIs) et s'assure que les objectifs opérationnels sont atteints dans les délais. Ce rôle exige des compétences solides en gestion de projet, en organisation et en résolution de problèmes complexes.

3.3. Développeur Full-Stack (Mobile et Back-end)

Il conçoit et maintient l'application mobile destinée aux patients et aux centres médicaux, développe les API back-end responsables des réservations, du suivi des équipements et des notifications en temps réel. La sécurité de base (chiffrement, gestion des accès) est intégrée à son travail quotidien. L'hébergement cloud est délégué à un service managé pour alléger la charge technique. Ce profil requiert une maîtrise du développement mobile et back-end, ainsi qu'une sensibilité UX pour produire des interfaces adaptées au contexte algérien.

3.4. Chargé Marketing et Communication

Chapitre 04: Le processus de servuction

Il gère les campagnes d'acquisition sur les réseaux sociaux, produit du contenu éducatif autour de l'imagerie médicale, optimise le référencement de l'application (SEO/ASO) et représente ScanWin dans les événements sectoriels. Il assure également les relations presse et la communication institutionnelle. Le bilinguisme arabe / français est indispensable.

3.5. Chargé Support et Expérience Utilisateur

Il traite les demandes des patients et assiste les centres médicaux dans la prise en main de la plateforme. Il analyse les retours utilisateurs, identifie les points de friction et remonte les axes d'amélioration à l'équipe technique. Ce profil requiert un sens de l'écoute, le bilinguisme arabe / français et une bonne maîtrise des outils de ticketing.

3.6. Responsable Partenariats et Développement Commercial

Il identifie et approche les centres d'imagerie publics et privés, négocie les conventions, forme les référents techniques des centres et assure le suivi commercial : relances, renouvellements, montée en gamme. Il est l'unique interlocuteur terrain de ScanWin, ce qui exige une connaissance approfondie du système de santé algérien et un réseau établi dans le milieu médical.

3.7. Conseiller juridique

Il garantit la conformité légale de la plateforme avec le droit algérien, notamment la loi 18-07 sur la protection des données personnelles et le code de la santé. Il rédige et valide tous les contrats avec les centres partenaires, conseille la direction sur les risques juridiques liés aux nouvelles fonctionnalités et assure une veille réglementaire continue.

Figure 23: Organigramme de l'application ScanWin



Source : Elaborer par nous même

4. Les partenariats

4.1. Centres d'imagerie médicale publics et privés

Les centres de radiologie, les hôpitaux et les cliniques constituent le cœur du réseau ScanWin. En rejoignant la plateforme, ils bénéficient d'une gestion optimisée de leurs rendez-vous, d'une visibilité accrue auprès des patients de leur région et d'un outil de suivi en temps réel du statut de leurs équipements. Ce partenariat leur permet de réduire les créneaux non utilisés, d'améliorer leur taux d'occupation et de moderniser leur relation avec les patients grâce à une interface numérique simple et efficace.

4.2. Plateformes de paiement électronique algériennes

La fluidité et la sécurité des transactions sont indispensables à une expérience utilisateur de qualité. ScanWin s'associe aux solutions de paiement adaptées au marché algérien : BaridiMob, Edahabia, CIB afin de proposer un règlement simple et sécurisé, que ce soit pour l'abonnement mensuel des centres médicaux ou pour les futurs services à destination des patients.

4.3. Fournisseurs de solutions cloud et de cybersécurité

La plateforme repose sur une infrastructure technique robuste. ScanWin collabore avec des prestataires spécialisés en hébergement cloud sécurisé et en protection des données afin de garantir la disponibilité permanente du service et la confidentialité des informations médicales, conformément à la loi algérienne 18-07 et aux recommandations de l'ANPDP.

4.4. Ministère de la Santé et directions de wilaya (DSP)

L'ancrage institutionnel est un facteur déterminant pour la crédibilité de ScanWin auprès des établissements publics. En établissant un cadre de collaboration avec le Ministère de la Santé et les Directions de la Santé et de la Population, ScanWin s'inscrit dans la stratégie nationale de digitalisation du secteur médical. Ce partenariat facilite l'intégration des hôpitaux publics au réseau de la plateforme et renforce la confiance des institutions envers la solution proposée.

4.5. Organismes de sécurité sociale (CNAS / CASNOS)

L'intégration à terme avec les organismes de remboursement constitue un levier majeur d'adoption. En collaborant avec la CNAS et la CASNOS, ScanWin pourrait faciliter la vérification des droits des assurés, simplifier les démarches administratives liées aux examens pris en charge et accélérer le traitement des dossiers de remboursement — apportant ainsi une valeur concrète aussi bien aux patients qu'aux centres médicaux.

4.6. Influenceurs et professionnels de santé en ligne

La sensibilisation à l'importance des examens d'imagerie précoces reste un enjeu majeur en Algérie. En collaborant avec des médecins présents sur les réseaux sociaux et des créateurs de contenu spécialisés en santé, ScanWin renforce sa notoriété et éduque le grand public sur

l'utilité de la plateforme. Ces profils apportent une crédibilité médicale à la communication de ScanWin et contribuent à créer une dynamique de confiance autour du service.

Chapitre 05: Etude Financière

1. Charges et investissements
2. Chiffre d'affaire
3. Comptes de résultats
4. Bilan prévisionnel

Chapitre 05: Etude Financière

Ce cinquième chapitre est consacré à l'étude financière de ScanWin. Il vise à évaluer la viabilité économique du projet à travers l'analyse des charges et investissements, la projection du chiffre d'affaires, les comptes de résultats escomptés, ainsi que le bilan prévisionnel, afin de démontrer la rentabilité et la pérennité financière de notre solution.

1. Charges et investissements

Tableau 11: Equipements et investissements initiaux

Désignation		Valeur unit	Qté	Valeur totale	Amort./an
Equipement	PC, équipements informatiques	99 050 DA	-	99 050 DA	19 810 DA
	Imprimante 6030	42 500 DA	-	42 500 DA	8 500 DA
	Bureau et equip	46 000 DA	-	46 000 DA	15 333 DA
	Logiciels & licences	20 000 DA	1	20 000 DA	-
	Roll-Up	14 000 DA	1	14 000 DA	2 800 DA
Divers	Développement Application Mobile	300 000 DA	-	300 000 DA	-
TOTAL INVESTISSEMENT INITIAL				521 550 DA	46 443,33 DA

Source : Elaborer par nous même

Ce tableau présente l'ensemble des investissements nécessaires au lancement de la plateforme ScanWin, pour un total de 521 550 DA.

Les équipements représentent la part principale de cet investissement et se décomposent comme suit :

- Le poste le plus important est le développement de l'application mobile classé dans la catégorie « Divers », évalué à 300 000 DA. Ce montant reflète le cœur technologique du projet : sans cette dépense, la plateforme ScanWin n'existe pas. Il est donc logique et justifié qu'il constitue le poste le plus élevé.
- Les PC et équipements informatiques représentent 99 050 DA, avec une dotation aux amortissements de 19 810 DA/an, ce qui suppose une durée d'amortissement d'environ 5 ans, cohérente avec la durée de vie standard du matériel informatique.
- Le bureau et équipements s'élève à 46 000 DA, amorti à hauteur de 15 333 DA/an, soit sur environ 3 ans. Ce poste couvre l'aménagement de l'espace de travail nécessaire à l'équipe.

Chapitre 05: Etude Financière

- L'imprimante 6030 est estimée à 42 500 DA, avec un amortissement annuel de 8 500 DA, soit une durée de 5 ans.
- Les logiciels et licences (20 000 DA) et le Roll-Up (14 000 DA, amorti à 2 800 DA/an) complètent les équipements. Le Roll-Up est un outil de communication visuelle utile lors des démarchages commerciaux auprès des centres d'imagerie.
- La dotation globale aux amortissements s'élève à 46 443,33 DA/an, ce qui signifie que chaque année, une portion de la valeur des équipements est comptabilisée en charge, réduisant ainsi le résultat imposable. C'est un avantage fiscal non négligeable pour la startup en phase de lancement.

Tableau 12: Charges Annuelles

Désignation		Nombre	Montant Mensuel (DA)	Montant Annuel (DA)
Salaires & charges sociales	Consultant Juridique	1	-	120 000 DA
	Programmeur	1	50 000 DA	600 000 DA
	Secrétaire	1	30 000 DA	360 000 DA
	Assurance (CASNOS) 35%??	-	10 500 DA	126 000 DA
Charges sociales et fiscales	Location	1	30 000,00	360 000,00
	Frais bancaires et postaux (epaiement)	1	-	Varie selon le CA
	Frais de comptabilité (charges d'intérêts)	1	-	-
	Frais de notaire	1	-	29 000 DA
	Amortissement	-	-	46 443,33 DA
Divers	Marketing et acquisition clients	-	-	Varie d'une année à l'autre
	Autres consommations	-	-	20 000 DA
Total				1 661 443 DA

Source : Elaborer par nous même avec excel

Ce tableau présente l'ensemble des charges de fonctionnement annuelles de ScanWin, pour un total de 1 661 443 DA/an.

Les salaires et charges sociales constituent le poste le plus lourd, avec :

Chapitre 05: Etude Financière

- Le programmeur représente la charge salariale la plus élevée avec 600 000 DA/an (50 000 DA/mois). Ce montant est pleinement justifié car il assure la maintenance, les mises à jour et le bon fonctionnement technique de l'application mobile, qui est le cœur du projet.
- La secrétaire coûte 360 000 DA/an (30 000 DA/mois), assurant la gestion administrative et la coordination quotidienne des activités.
- Le consultant juridique représente 120 000 DA/an. Sa présence est indispensable pour encadrer les contrats avec les centres d'imagerie partenaires, gérer les questions de conformité réglementaire et protéger la startup sur le plan légal.
- L'assurance CASNOS à 35% s'élève à 126 000 DA/an (10 500 DA/mois), correspondant aux cotisations sociales obligatoires des travailleurs non salariés.
- Les charges sociales et fiscales comprennent :
- Le loyer mensuel de 30 000 DA, soit 360 000 DA/an, représente la charge fixe la plus prévisible de cette catégorie. Il couvre l'espace de travail nécessaire à l'équipe.
- Les frais de notaire de 29 000 DA correspondent aux frais de constitution juridique de la startup, une dépense ponctuelle mais obligatoire.
- L'amortissement de 46 443,33 DA est repris du tableau précédent, assurant la cohérence entre les deux tableaux financiers.
- Les frais bancaires et postaux ainsi que les frais de comptabilité sont indiqués sans montant fixe, car ils varient selon le chiffre d'affaires réalisé. Cela traduit une approche prudente et réaliste de la part de l'équipe.
- La catégorie Divers comprend :
- Les autres consommations fixes à 20 000 DA/an couvrant les dépenses courantes de fonctionnement (fournitures, internet, téléphone, etc.).
- Le marketing et acquisition clients est indiqué comme variable d'une année à l'autre, ce qui est stratégiquement pertinent : les dépenses marketing doivent s'adapter à la croissance de la plateforme et aux objectifs de chaque exercice.

En conclusion, la structure des charges annuelles de ScanWin est dominée par les charges de personnel (environ 65% du total), ce qui est caractéristique d'une startup de services numériques où le capital humain constitue la ressource principale. Le total de 1 661 443 DA/an représente le seuil minimal à couvrir par le chiffre d'affaires pour atteindre l'équilibre financier, hors charges variables liées au CA.

Chapitre 05: Etude Financière

2. Chiffre d'affaire

Tableau 13: Chiffre d'affaires première année

Scénario : Première Année ► CA Total Estimé								
Mois	Nb Hôpitaux abonnés	RDV/hôp /mois	RDV /mois	Prix moy RDV (DA)	Commission (DA)	Abonnements (DA)	Publicités (DA)	CA Mensuel (DA)
Jan	3	500	30	5 500 DA	16 500 DA	3 000 DA	-	19 500 DA
Fév	3	500	30	5 500 DA	16 500 DA	3 000 DA	-	19 500 DA
Mar	4	500	30	5 500 DA	16 500 DA	4 000 DA	-	20 500 DA
Avr	4	500	60	5 500 DA	33 000 DA	4 000 DA	-	37 000 DA
Mai	5	500	60	5 500 DA	33 000 DA	5 000 DA	-	38 000 DA
Jun	5	500	60	5 500 DA	33 000 DA	5 000 DA	-	38 000 DA
Jul	5	500	90	5 500 DA	49 500 DA	5 000 DA	-	54 500 DA
Aoû	5	500	90	5 500 DA	49 500 DA	5 000 DA	-	54 500 DA
Sep	5	500	90	5 500 DA	49 500 DA	5 000 DA	-	54 500 DA
Oct	5	500	120	5 500 DA	66 000 DA	5 000 DA	-	71 000 DA
Nov	5	500	120	5 500 DA	66 000 DA	5 000 DA	-	71 000 DA
Déc	5	500	120	5 500 DA	66 000 DA	5 000 DA	-	71 000 DA
TOTAUX ANNUELS	54		900		495 000 DA	54 000 DA	-	549 000 DA
DÉCOMPOSITION DES REVENUS								
Revenus Commission	495 000 DA	90,2%						
Revenus Abonneme	54 000 DA	9,8%		frais e-paiement	69 570 DA			
Revenus Publicitaires	-	-						

Source : Elaborer par nous même avec exel

Le CA total estimé est de 549 000 DA, structuré en quatre phases de croissance progressive. La plateforme démarre en janvier avec 3 hôpitaux partenaires et 30 RDV/mois, générant un CA mensuel de 19 500 DA. La montée en charge s'effectue progressivement : 60 RDV/mois au deuxième trimestre, 90 au troisième, et 120 en fin d'année, portant le CA mensuel à 71 000 DA en décembre. Cette progression par paliers reflète une stratégie de lancement prudente et crédible.

Les revenus se décomposent en deux sources : les commissions sur RDV (495 000 DA, soit 90,2% du CA) perçues à raison de 5 500 DA par rendez-vous, et les abonnements hôpitaux (54 000 DA, soit 9,8%), constituant un revenu fixe et récurrent. Les revenus publicitaires sont volontairement absents cette première année, choix stratégique justifié par la priorité donnée à l'acquisition d'utilisateurs.

Les frais d'e-paiement de 69 570 DA viennent en déduction du chiffre d'affaires brut. Ces frais correspondent aux commissions prélevées par les prestataires de paiement électronique sur chaque transaction. Rapportés au CA de 549 000 DA, ils représentent environ 12,7% des revenus, ce qui est un coût non négligeable à surveiller et à optimiser à mesure que le volume de transactions augmente.

Tableau 14: Chiffre d'affaires deuxième année

Chapitre 05: Etude Financière

Scénario : Deuxième Année ► CA Total Estimé								
Mois	Nb Hôpitaux abonnés	RDV/hôp /mois	RDV /mois	Prix moy RDV (DA)	Commission (DA)	Abonnements (DA)	Publicités (DA)	CA Mensuel (DA)
Jan	6	500	150	5 700 DA	85 500 DA	6 000 DA	-	91 500 DA
Fév	7	500	150	5 700 DA	85 500 DA	7 000 DA	-	92 500 DA
Mar	8	500	150	5 700 DA	85 500 DA	8 000 DA	-	93 500 DA
Avr	9	500	180	5 700 DA	102 600 DA	9 000 DA	-	111 600 DA
Mai	10	500	180	5 700 DA	102 600 DA	10 000 DA	-	112 600 DA
Jun	10	500	180	5 700 DA	102 600 DA	10 000 DA	-	112 600 DA
Jul	11	500	210	5 700 DA	119 700 DA	11 000 DA	15 000 DA	145 700 DA
Aoû	11	500	210	5 700 DA	119 700 DA	11 000 DA	15 000 DA	145 700 DA
Sep	12	500	210	5 700 DA	119 700 DA	12 000 DA	15 000 DA	146 700 DA
Oct	12	500	240	5 700 DA	136 800 DA	12 000 DA	15 000 DA	163 800 DA
Nov	12	500	240	5 700 DA	136 800 DA	12 000 DA	15 000 DA	163 800 DA
Déc	12	500	240	5 700 DA	136 800 DA	12 000 DA	15 000 DA	163 800 DA
TOTAUX ANNUELS	120		2 340		1 333 800 DA	120 000 DA	90 000 DA	1 543 800 DA
DÉCOMPOSITION DES REVENUS								
Revenus Commission	1 333 800 DA	86,4%						
Revenus Abonnemen	120 000 DA	7,8%		frais e-paiement	180 678 DA			
Revenus Publicitaires	90 000 DA	5,8%						

Source : Elaborer par nous même avec exel

Le CA total estimé est de 1 543 800 DA, soit une progression de +181% par rapport à la première année (549 000 DA), ce qui témoigne d'une montée en puissance significative de la plateforme ScanWin. Cette croissance est structurée en quatre phases progressives. La plateforme démarre en janvier avec 6 hôpitaux partenaires et 150 RDV/mois, générant un CA mensuel de 91 500 DA. La montée en charge s'effectue progressivement : 180 RDV/mois au deuxième trimestre, 210 au troisième, et 240 en fin d'année, portant le CA mensuel à 163 800 DA en décembre. Cette progression par paliers reflète une stratégie de croissance maîtrisée et cohérente avec les objectifs à moyen terme.

Les revenus se décomposent en trois sources : les commissions sur RDV (1 333 800 DA, soit 86,4% du CA) perçues à raison de 5 700 DA par rendez-vous, les abonnements hôpitaux (120 000 DA, soit 7,8%) constituant un revenu fixe et récurrent, et les revenus publicitaires (90 000 DA, soit 5,8%) qui font leur apparition cette deuxième année, traduisant une maturité commerciale croissante de la plateforme et une base d'utilisateurs suffisamment large pour attirer des annonceurs.

Les frais d'e-paiement s'élèvent à 180 678 DA, en forte hausse par rapport à la première année (69 570 DA), ce qui s'explique mécaniquement par l'augmentation du volume de transactions. Rapportés au CA de 1 543 800 DA, ils représentent environ **11,7% des revenus**, un ratio légèrement inférieur à celui de l'année précédente, signe d'une légère amélioration de l'efficacité financière. Ce poste reste néanmoins à surveiller et à optimiser à mesure que le volume de transactions continue d'augmenter.

Tableau 15: Chiffre d'affaires troisième année

Chapitre 05: Etude Financière

Scénario : Troisième Année ► CA Total Estimé								
Mois	Nb Hôpitaux abonnés	RDV/hôp /mois	RDV /mois	Prix moy RDV (DA)	Commission (DA)	Abonnements (DA)	Publicités (DA)	CA Mensuel (DA)
Jan	13	500	270	6 000 DA	162 000 DA	13 000 DA	-	175 000 DA
Fév	14	500	270	6 000 DA	162 000 DA	14 000 DA	-	176 000 DA
Mar	15	500	270	6 000 DA	162 000 DA	15 000 DA	-	177 000 DA
Avr	16	500	300	6 000 DA	180 000 DA	16 000 DA	-	196 000 DA
Mai	17	500	300	6 000 DA	180 000 DA	17 000 DA	-	197 000 DA
Jun	18	500	300	6 000 DA	180 000 DA	18 000 DA	-	198 000 DA
Jul	18	500	330	6 000 DA	198 000 DA	18 000 DA	20 000 DA	236 000 DA
Aoû	19	500	330	6 000 DA	198 000 DA	19 000 DA	20 000 DA	237 000 DA
Sep	19	500	330	6 000 DA	198 000 DA	19 000 DA	20 000 DA	237 000 DA
Oct	20	500	360	6 000 DA	216 000 DA	20 000 DA	20 000 DA	256 000 DA
Nov	20	500	360	6 000 DA	216 000 DA	20 000 DA	20 000 DA	256 000 DA
Déc	20	500	360	6 000 DA	216 000 DA	20 000 DA	20 000 DA	256 000 DA
TOTAUX ANNUELS	209		3 780		2 268 000 DA	209 000 DA	120 000 DA	2 597 000 DA
DÉCOMPOSITION DES REVENUS								
Revenus Commission	2 268 000 DA	87,3%						
Revenus Abonneme	209 000 DA	8,0%		frais e-paiement	292 016 DA			
Revenus Publicitaires	120 000 DA	4,6%						

Source : Elaborer par nous même avec exel

Le CA total estimé est de 2 597 000 DA, soit une progression de +68% par rapport à la deuxième année (1 543 800 DA), confirmant une trajectoire de croissance soutenue et régulière de la plateforme ScanWin. Cette croissance est structurée en quatre phases progressives. La plateforme démarre en janvier avec 13 hôpitaux partenaires et 270 RDV/mois, générant un CA mensuel de 175 000 DA. La montée en charge s'effectue progressivement : 300 RDV/mois au deuxième trimestre, 330 au troisième, et 360 en fin d'année, portant le CA mensuel à 256 000 DA en décembre. Cette progression par paliers reflète une stratégie de consolidation mature et une adoption croissante de la plateforme par les établissements de santé.

Les revenus se décomposent en trois sources : les commissions sur RDV (2 268 000 DA, soit 87,3% du CA) perçues à raison de 6 000 DA par rendez-vous, les abonnements hôpitaux (209 000 DA, soit 8,0%) en progression constante grâce à l'élargissement du réseau de partenaires, et les revenus publicitaires (120 000 DA, soit 4,6%) qui se stabilisent, traduisant une monétisation publicitaire encore en développement malgré une base d'utilisateurs en forte croissance.

Les frais d'e-paiement s'élèvent à 292 016 DA, en hausse logique par rapport à la deuxième année (180 678 DA), reflétant l'augmentation du volume de transactions. Rapportés au CA de 2 597 000 DA, ils représentent environ 11,2% des revenus, un ratio en légère baisse par rapport aux années précédentes, confirmant une amélioration progressive de l'efficience financière. Ce poste demeure néanmoins un levier d'optimisation prioritaire pour les exercices

Chapitre 05: Etude Financière

futurs, notamment par la renégociation des conditions tarifaires avec les prestataires d'e-paiement.

Tableau 16: Chiffre d'affaires quatrième année

Scénario : Quatrième Année ► CA Total Estimé								
Mois	Nb Hôpitaux abonnés	RDV/hôp /mois	RDV /mois	Prix moy RDV (DA)	Commission (DA)	Abonnements (DA)	Publicités (DA)	CA Mensuel (DA)
Jan	21	500	390	6 300 DA	245 700 DA	21 000 DA	-	266 700 DA
Fév	22	500	390	6 300 DA	245 700 DA	22 000 DA	-	267 700 DA
Mar	23	500	390	6 300 DA	245 700 DA	23 000 DA	-	268 700 DA
Avr	24	500	400	6 300 DA	252 000 DA	24 000 DA	-	276 000 DA
Mai	25	500	400	6 300 DA	252 000 DA	25 000 DA	-	277 000 DA
Jun	25	500	400	6 300 DA	252 000 DA	25 000 DA	-	277 000 DA
Jul	26	500	410	6 300 DA	258 300 DA	26 000 DA	50 000 DA	334 300 DA
Aoû	26	500	410	6 300 DA	258 300 DA	26 000 DA	50 000 DA	334 300 DA
Sep	27	500	410	6 300 DA	258 300 DA	27 000 DA	50 000 DA	335 300 DA
Oct	27	500	420	6 300 DA	264 600 DA	27 000 DA	50 000 DA	341 600 DA
Nov	28	500	420	6 300 DA	264 600 DA	28 000 DA	50 000 DA	342 600 DA
Déc	28	500	420	6 300 DA	264 600 DA	28 000 DA	50 000 DA	342 600 DA
TOTAUX ANNUELS	302		4 860		3 061 800 DA	302 000 DA	300 000 DA	3 663 800 DA
DÉCOMPOSITION DES REVENUS								
Revenus Commission	3 061 800 DA	83,6%						
Revenus Abonnements	302 000 DA	8,2%		frais e-paiement	375 782 DA			
Revenus Publicitaires	300 000 DA	8,2%						

Source : Elaborer par nous même avec exel

Le CA total estimé pour la quatrième année atteint 3 663 800 DA, soit une progression de +41,1 % par rapport à la troisième année (2 597 000 DA). Cette évolution confirme la dynamique de croissance continue de la plateforme ScanWin et le renforcement progressif de sa présence sur le marché algérien de l'imagerie médicale. L'activité débute en janvier avec 21 hôpitaux partenaires et environ 390 RDV/mois, générant un CA mensuel de 266 700 DA. La montée en charge se poursuit progressivement tout au long de l'année pour atteindre 420 RDV/mois en fin d'exercice, portant le chiffre d'affaires mensuel à 342 600 DA en novembre et décembre.

Les revenus se répartissent entre trois principales sources. Les commissions sur rendez-vous constituent la source dominante avec 3 061 800 DA, représentant environ 83,6 % du chiffre d'affaires total. Elles sont calculées sur la base d'un prix moyen de 6 300 DA par rendez-vous, traduisant l'augmentation du volume d'activité et la montée en valeur des prestations proposées. Les abonnements des hôpitaux partenaires génèrent 302 000 DA, soit environ 8,2 % du CA, assurant à la plateforme des revenus fixes et récurrents en croissance constante grâce à l'élargissement du réseau de partenaires. Enfin, les revenus publicitaires atteignent 300 000 DA (environ 8,2 % du CA), avec l'introduction de campagnes publicitaires à partir du second semestre, reflétant une audience plus importante et une attractivité commerciale renforcée de la plateforme.

Chapitre 05: Etude Financière

Les frais d'e-paiement sont estimés à 375 782 DA, en augmentation logique avec la hausse du nombre de transactions effectuées sur la plateforme. Rapportés au chiffre d'affaires global, ils représentent environ 10,3 % des revenus, contre 11,2 % lors de la troisième année. Cette baisse relative du ratio confirme une amélioration progressive de l'efficacité financière et des économies d'échelle réalisées à mesure que ScanWin consolide son activité et augmente son volume opérationnel.

Tableau 17: Chiffre d'affaires cinquième année

Scénario : Cinquième Année ► CA Total Estimé								
Mois	Nb Hôpitaux abonnés	RDV/hôp /mois	RDV /mois	Prix moy RDV (DA)	Commission (DA)	Abonnements (DA)	Publicités (DA)	CA Mensuel (DA)
Jan	29	500	430	6 600 DA	283 800 DA	29 000 DA	-	312 800 DA
Fév	30	500	430	6 600 DA	283 800 DA	30 000 DA	-	313 800 DA
Mar	30	500	430	6 600 DA	283 800 DA	30 000 DA	-	313 800 DA
Avr	31	500	440	6 600 DA	290 400 DA	31 000 DA	-	321 400 DA
Mai	32	500	440	6 600 DA	290 400 DA	32 000 DA	-	322 400 DA
Jun	32	500	440	6 600 DA	290 400 DA	32 000 DA	-	322 400 DA
Jul	33	500	450	6 600 DA	297 000 DA	33 000 DA	75 000 DA	405 000 DA
Aoû	33	500	450	6 600 DA	297 000 DA	33 000 DA	75 000 DA	405 000 DA
Sep	34	500	450	6 600 DA	297 000 DA	34 000 DA	75 000 DA	406 000 DA
Oct	34	500	460	6 600 DA	303 600 DA	34 000 DA	75 000 DA	412 600 DA
Nov	35	500	460	6 600 DA	303 600 DA	35 000 DA	75 000 DA	413 600 DA
Déc	35	500	460	6 600 DA	303 600 DA	35 000 DA	75 000 DA	413 600 DA
TOTAUX ANNUELS	388		5 340		3 524 400 DA	388 000 DA	450 000 DA	4 362 400 DA
DÉCOMPOSITION DES REVENUS								
Revenus Commission	3 524 400 DA	80,8%						
Revenus Abonneme	388 000 DA	8,9%		frais e-paiement	413 458 DA			
Revenus Publicitaires	450 000 DA	10,3%						

Source : Elaborer par nous même avec excel

Le CA total estimé est de 4 362 400 DA, soit une progression de +68% par rapport à la troisième année (2 597 000 DA), confirmant une croissance robuste et une position de plus en plus solide de ScanWin sur le marché de l'imagerie médicale en Algérie. La plateforme démarre en janvier avec 29 hôpitaux partenaires et 430 RDV/mois, générant un CA mensuel de 312 800 DA. La montée en charge s'effectue progressivement : 440 RDV/mois au deuxième trimestre, 450 au troisième, et 460 en fin d'année, portant le CA mensuel à 413 600 DA en décembre. Cette progression plus modérée par rapport aux années précédentes traduit une maturité du marché et une stabilisation du rythme de croissance, signe que la plateforme entre dans une phase de consolidation durable.

Les revenus se décomposent en trois sources : les commissions sur RDV (3 524 400 DA, soit 80,8% du CA) perçues à raison de 6 600 DA par rendez-vous, les abonnements hôpitaux (388 000 DA, soit 8,9%) en forte progression grâce à l'élargissement continu du réseau de partenaires, et les revenus publicitaires (450 000 DA, soit 10,3%) qui connaissent une hausse remarquable par rapport aux années précédentes, reflétant une audience désormais

Chapitre 05: Etude Financière

suffisamment large et fidélisée pour constituer une source de revenus significative et croissante. On notera également une légère baisse de la part des commissions (80,8% contre 87,3% en année 3), compensée par la montée en puissance des revenus publicitaires, traduisant une diversification progressive et saine du modèle économique.

Les frais d'e-paiement s'élèvent à 413 458 DA, en hausse logique liée à l'augmentation du volume de transactions. Rapportés au CA de 4 362 400 DA, ils représentent environ 9,5% des revenus, ratio en baisse continue depuis la première année (12,7% → 11,7% → 11,2% → 9,5%), traduisant une amélioration structurelle de l'efficacité financière à mesure que les économies d'échelle se manifestent sur les coûts de transaction.

3. Comptes de résultats

Tableau 18: Comptes de résultats

Intitulé (en DA)	montant année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
PRODUITS					
Chiffre d'Affaires (CA)	549 000 DA	1 543 800 DA	2 597 000 DA	3 663 800 DA	4 362 400 DA
Services extérieur	1 080 000 DA	1 080 000 DA	1 080 000 DA	1 080 000 DA	1 080 000 DA
Frais juridiques et administratifs	98 570 DA	180 678 DA	292 016 DA	375 782 DA	413 458 DA
personnel	360 000 DA	360 000 DA	360 000 DA	360 000 DA	360 000 DA
marge sur personnel	189 000 DA	1 183 800 DA	2 237 000 DA	3 303 800 DA	4 002 400 DA
Impôts (CASNOS)	126 000 DA	126 000 DA	126 000 DA	126 000 DA	126 000 DA
(=) EXCÉDENT BRUT D'EXPLOITATION (EBE)	(1 115 570 DA)	(202 878 DA)	738 984 DA	1 722 018 DA	2 382 942 DA
Developpement du site	-	45 000 DA	55 000 DA	550 000 DA	600 000 DA
marketing	60 000 DA	400 000 DA	500 000 DA	500 000 DA	700 000 DA
Autres charges	20 000 DA	20 000 DA	20 000 DA	20 000 DA	20 000 DA
dotation aux amortissements	148 443,33 DA	148 443,33 DA	148 443,33 DA	148 443,33 DA	148 443,33 DA
résultat avant impôts	(1 344 013,33 DA)	(816 321,33 DA)	15 540,67 DA	503 574,67 DA	914 498,67 DA
impôt sur le bénéfice des sociétés (IBS-26%)	-	-	-	-	-
Résultat net	(1 344 013,33 DA)	(816 321,33 DA)	15 540,67 DA	503 574,67 DA	914 498,67 DA

Source : Elaborer par nous même avec excel

Le compte de résultat prévisionnel de ScanWin traduit une trajectoire financière cohérente, alliant investissement maîtrisé en phase de démarrage et retour progressif à la rentabilité.

Le chiffre d'affaires progresse de 549 000 DA en année 1 à 4 362 400 DA en année 5, soit une multiplication par huit sur la période, portée par l'élargissement continu du réseau de centres partenaires et la hausse des volumes de rendez-vous traités.

Chapitre 05: Etude Financière

Les charges restent globalement stables : les services extérieurs sont maintenus à 1 080 000 DA sur toute la période et les charges de personnel à 360 000 DA, confirmant que la croissance du chiffre d'affaires ne génère pas de surcoût structurel significatif.

L'EBE, négatif lors des deux premières années (-1 115 570 DA et -202 878 DA), devient positif dès l'année 3 à 738 984 DA, puis s'accélère à 2 382 942 DA en année 5. Le résultat net suit la même évolution : après deux exercices déficitaires inhérents à la phase de lancement, ScanWin renoue avec la rentabilité en année 3 et dégage un résultat net de 914 498 DA en année 5.

Ces projections confirment la viabilité du modèle économique et la solidité de la trajectoire financière de ScanWin sur le moyen terme.

4. Bilan prévisionnel

Tableau 19: Bilan prévisionnel actif

ACTIF	montant année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
ACTIF NON COURANT					
Immobilisations incorporelles	312 000,00 DZD	312 000,00 DZD	312 000,00 DZD	312 000,00 DZD	312 000,00 DZD
frais de développement immobilisables	300 000,00 DZD	300 000,00 DZD	300 000,00 DZD	300 000,00 DZD	300 000,00 DZD
logiciels informatiques et assimilés	2 000,00 DZD	2 000,00 DZD	2 000,00 DZD	2 000,00 DZD	2 000,00 DZD
droits de la marque	10 000,00 DZD	10 000,00 DZD	10 000,00 DZD	10 000,00 DZD	10 000,00 DZD
autres immobilisations incorporelles					
Amortissements incorporels	102 000,00 DZD	102 000,00 DZD	102 000,00 DZD	102 000,00 DZD	102 000,00 DZD
Immobilisations corporelles	201 550,00 DZD	201 550,00 DZD	201 550,00 DZD	201 550,00 DZD	201 550,00 DZD
terrain					
batiment					
autres immobilisations corporelles	201 550,00 DZD	201 550,00 DZD	201 550,00 DZD	201 550,00 DZD	201 550,00 DZD
Amortissements corporels	46 443,33 DZD	46 443,33 DZD	46 443,33 DZD	46 443,33 DZD	46 443,33 DZD
Immobilisations financières					
Total des immobilisations	513 550,00 DZD	513 550,00 DZD	513 550,00 DZD	513 550,00 DZD	513 550,00 DZD
Total des amortissements	148 443,33 DZD	148 443,33 DZD	148 443,33 DZD	148 443,33 DZD	148 443,33 DZD
total actif non courant	365 106,67 DZD	365 106,67 DZD	365 106,67 DZD	365 106,67 DZD	365 106,67 DZD
ACTIF COURANT					
Stocks et en-cours					
créances et emplois assimilés					
clients					
autres débiteurs					
Trésorerie	693 880,00 DZD	1 221 572,00 DZD	1 655 454,28 DZD	1 805 844,85 DZD	1 834 938,75 DZD
RESULTAT (perte)	1 344 013,33 DZD	816 321,33 DZD			
Total l'actif courant	2 037 893,33 DZD	2 037 893,33 DZD	1 655 454,28 DZD	1 805 844,85 DZD	1 834 938,75 DZD
TOTAL ACTIF	2 403 000,00 DZD	2 403 000,00 DZD	2 020 560,95 DZD	2 170 951,52 DZD	2 200 045,42 DZD

Source : Elaborer par nous même avec exel

L'actif non courant reste constant à 365 106,67 DZD sur les cinq années. Il se compose principalement des immobilisations incorporelles (312 000 DZD), dont 300 000 DZD de frais de développement de l'application mobile, 10 000 DZD de droits de marque et 2 000 DZD de logiciels. Les immobilisations corporelles s'élèvent à 201 550 DZD, correspondant au matériel informatique et aux équipements de bureau. La dotation aux amortissements est stable à 148 443,33 DZD/an, ce qui est cohérent avec les données du compte de résultats.

Chapitre 05: Etude Financière

L'actif courant connaît une évolution significative selon les phases. En années 1 et 2, il s'élève à 2 037 893,33 DZD, intégrant la trésorerie disponible ainsi que les résultats déficitaires (-1 344 013 DZD en année 1 et -816 321 DZD en année 2) qui viennent réduire la valeur réelle des ressources disponibles. À partir de l'année 3, les pertes disparaissent du bilan et la trésorerie devient le seul composant significatif de l'actif courant, avec 1 655 454 DZD en année 3, 1 805 844 DZD en année 4 et 1 834 938 DZD en année 5, traduisant une trésorerie saine et en progression.

Le total actif diminue légèrement entre l'année 2 (2 403 000 DZD) et l'année 3 (2 020 560 DZD), puis se stabilise autour de 2 200 000 DZD en fin de période, reflétant la consommation progressive des ressources initiales compensée par la génération de bénéfices.

Tableau 20: Bilan prévisionnel passif

PASSIF	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
CAPITAUX PROPRES					
Capital	240 000,00 DZD	240 000,00 DZD	240 000,00 DZD	240 000,00 DZD	240 000,00 DZD
Comptes courants d'associés	2 000 000,00 DZD	2 000 000,00 DZD	1 600 000,00 DZD	1 200 000,00 DZD	800 000,00 DZD
apport externe ASF	163 000,00 DZD	163 000,00 DZD	161 912,15 DZD	126 661,93 DZD	62 647,02 DZD
RESULTAT (bénéfice)			15 540,67 DZD	503 574,67 DZD	914 498,67 DZD
Total des capitaux propres	2 403 000,00 DZD	2 403 000,00 DZD	2 017 452,82 DZD	2 070 236,59 DZD	2 017 145,69 DZD
PASSIF NON COURANT					
Emprunts et dettes fournisseurs					
impôts différé passif					
autres dettes non courantes					
provisions et produits constatés d'avance					
total passif non courant	0,00 DZD	0,00 DZD	0,00 DZD	0,00 DZD	0,00 DZD
PASSIF COURANT					
fournisseurs et comptes rattachés					
impôts					
trésorerie passif					
Dividendes à payer	0,00 DZD	0,00 DZD	3 108,13 DZD	100 714,93 DZD	182 899,73 DZD
total passif courant	0,00 DZD	0,00 DZD	3 108,13 DZD	100 714,93 DZD	182 899,73 DZD
TOTAL PASSIF	2 403 000,00 DZD	2 403 000,00 DZD	2 020 560,95 DZD	2 170 951,52 DZD	2 200 045,42 DZD

Source : Elaborer par nous même avec exel

Les capitaux propres constituent l'unique source de financement de ScanWin, confirmant une structure financière sans endettement. Le capital social est fixe à 240 000 DZD. Les comptes courants d'associés démarrent à 2 000 000 DZD et diminuent progressivement jusqu'à 800 000 DZD en année 5, traduisant un remboursement progressif des avances consenties par les associés au fur et à mesure que la startup génère des bénéfices. L'apport externe ASF de 163 000 DZD diminue également progressivement, passant à 62 647 DZD en année 5. Le résultat bénéficiaire apparaît à partir de l'année 3 (15 540 DZD) et progresse fortement jusqu'à 914 498 DZD en année 5, renforçant solidement les capitaux propres.

Chapitre 05: Etude Financière

Le passif non courant est nul sur toute la période, confirmant l'absence totale d'emprunts bancaires ou de dettes à long terme. C'est un choix de financement prudent qui préserve l'indépendance financière de la startup mais qui pourrait également limiter sa capacité d'investissement et de croissance accélérée.

Le passif courant est nul en années 1 et 2, puis des dividendes à payer apparaissent à partir de l'année 3 (3 108 DZD), progressant à 100 714 DZD en année 4 et 182 899 DZD en année 5, reflétant la distribution progressive des bénéfices aux associés une fois la rentabilité atteinte.

En conclusion, le bilan prévisionnel de ScanWin reflète une structure financière saine, prudente et sans risque d'endettement. La startup est intégralement financée par ses associés et un apport externe, ce qui lui confère une grande autonomie financière. La progression de la trésorerie et l'apparition des bénéfices à partir de l'année 3 confirment la viabilité du modèle économique et la solidité des fondations financières du projet.

Chapitre 06: Prototype expérimental

1. Page d'accès à l'application
2. Page d'accueil de l'application

Chapitre 06: Prototype expérimental

Ce sixième chapitre est consacré à la présentation du prototype expérimental de ScanWin. Il vise à illustrer concrètement l'interface et le fonctionnement de l'application à travers une démonstration visuelle des différentes pages développées, afin de donner un aperçu réel de la solution proposée.

1. Page d'accès à l'application

Figure 24 : Page d'accès à l'application



Interprétation :

En cliquant sur l'application, cette page apparaît. Elle contient le logo de ScanWin au centre avec le slogan "La santé n'attend pas", sur un arrière-plan bleu épuré, pour préciser notre domaine d'activité médicale.

2. Page d'accueil de l'application

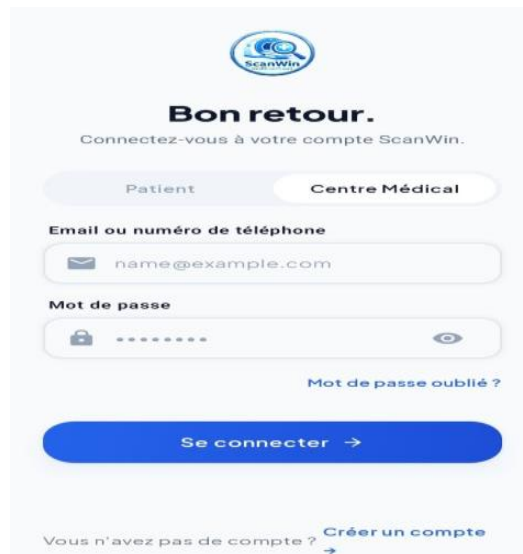
Figure 25 : Page de langue



Interprétation :

Cette image affiche un écran de configuration pour sélectionner la langue de l'application.

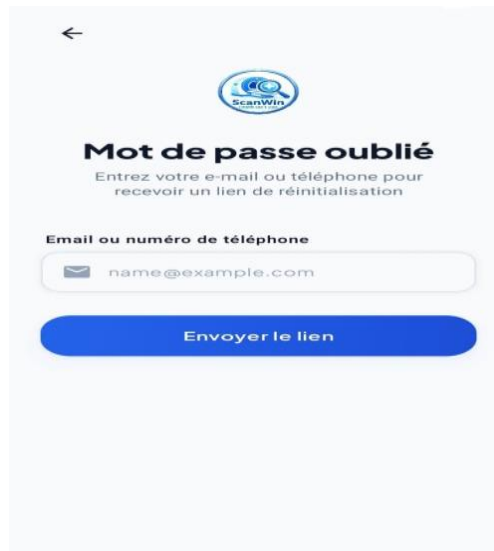
Figure 26 : Page de connexion



Interprétation :

L'interface de connexion permet au patient ou au centre médical d'accéder en toute sécurité à son compte ScanWin.

Figure 27: Page de mot de passe oublié



Interprétation :

En cas d'oubli, l'utilisateur peut saisir son e-mail ou son téléphone pour recevoir un lien de réinitialisation de son mot de passe.

2.1 Côté patient

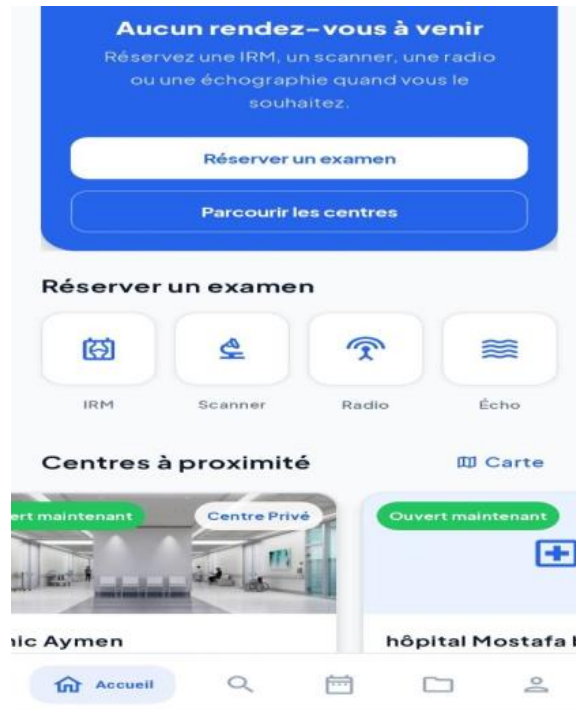
Figure 28 : Page de création de compte patient



Interprétation :

Cette interface permet aux nouveaux patients de créer un compte facilement en renseignant leurs informations personnelles pour rejoindre la plateforme.

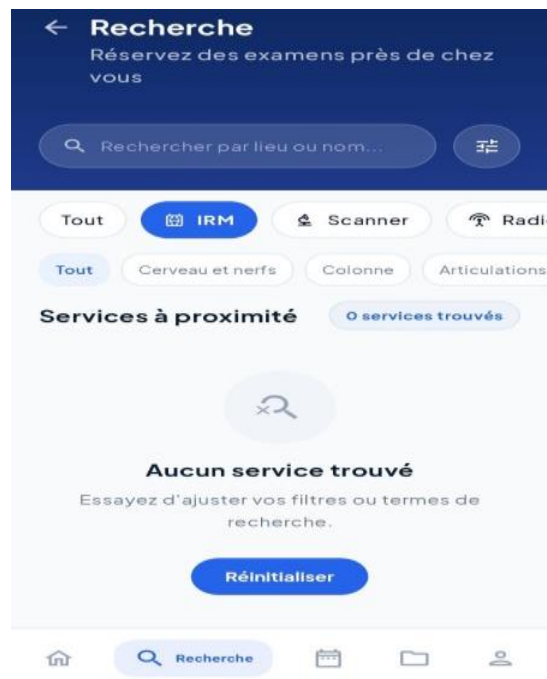
Figure 29 : Page de réservation des examens



Interprétation :

Cette page permet au patient de réserver des examens comme des IRM ou des échographies. Elle indique aussi les rendez-vous du patient qui étaient prévus et propose une liste de centres d'imagerie à proximité.

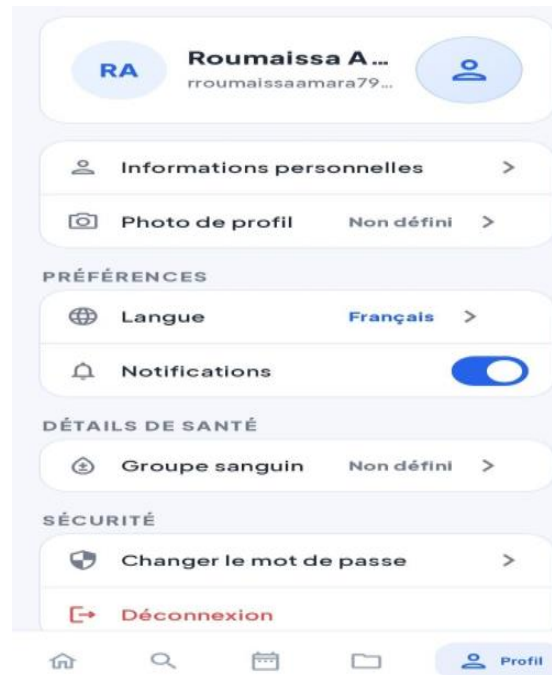
Figure 30 : Page de réservation



Interprétation :

Cette page de recherche permet au patient de faire un choix précis de l'examen souhaité, en sélectionnant l'IRM, scanner, échographie ou radiographie standard puis la zone ciblée comme le cerveau ou la colonne vertébrale, avec également la possibilité de rechercher la disponibilité des centres.

Figure 31 : Page de profile de patient



Interprétation :

Cette figure montre l'écran du profil utilisateur au sein de l'application. Cet espace personnel, permet de gérer plusieurs options essentielles. L'utilisateur peut y modifier ses informations personnelles, définir une photo de profil ou changer la langue de l'interface. Il est également possible d'activer ou de désactiver les notifications, de renseigner des détails de santé comme le groupe sanguin, de sécuriser le compte en changeant le mot de passe, ou encore de se déconnecter de l'application.

2.2 Côté centre médical (privé ou public)

Figure 32 : Page de pilotage de centre



Interprétation :

Cette page de l'application permet de suivre en temps réel les patients enregistrés, de gérer les rendez-vous du jour et de contrôler l'état des équipements disponibles au sein de l'hôpital ou de clinique privée.

Figure 33 : Page de gestion des équipements



Interprétation :

Cette section de l'application permet d'ajouter et de gérer facilement les dispositifs médicaux, d'en suivre l'état d'activité et de configurer les tarifs des différents examens de la structure médicale.

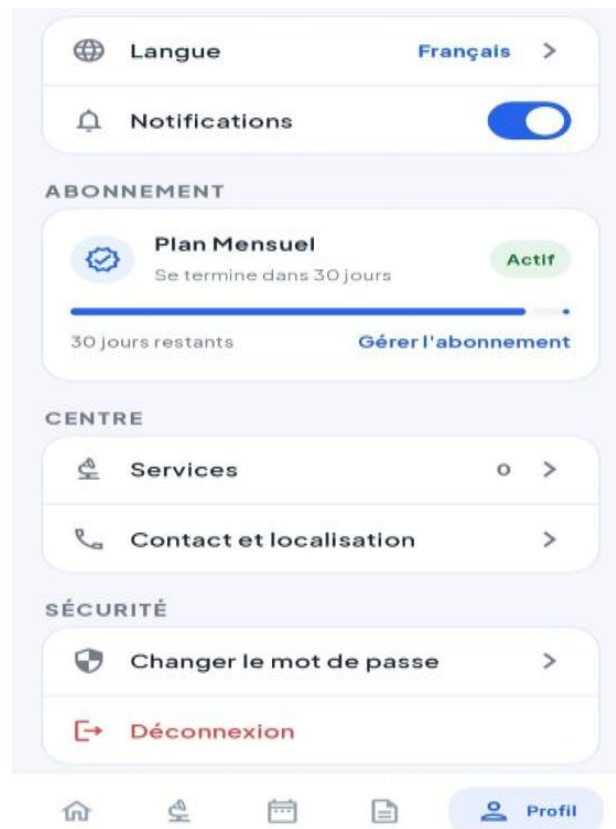
Figure 34 : Page d'agenda



Interprétation :

L'onglet Agenda de l'application offre une gestion simplifiée des rendez-vous des patients, permettant de filtrer les consultations en attente, terminées ou annulées et de rechercher rapidement par nom ou par type d'examen.

Figure 35 : Page de profile de centre



Interprétation :

L'onglet Profil permet de gérer l'abonnement mensuel de l'établissement, de modifier la langue, d'activer les notifications et de sécuriser le compte avec des options de contact et de changement de mot de passe.

Conclusion générale

Conclusion générale

Au terme de ce travail, nous pouvons affirmer que le projet **ScanWin** représente bien plus qu'une simple application mobile : il constitue une réponse concrète, innovante et structurée à une problématique réelle et profondément ressentie par les patients algériens dans leur accès aux services d'imagerie médicale.

Pour mener à bien cette étude, nous avons adopté une démarche rigoureuse et multidimensionnelle, articulée autour de plusieurs axes complémentaires. Nous avons d'abord procédé à une analyse approfondie du marché de la e-santé en Algérie, permettant d'identifier les lacunes existantes et les opportunités à saisir. Nous avons ensuite mené une étude terrain à travers la distribution de questionnaires auprès de notre public cible (patients et centres médicaux) dont les résultats ont confirmé une réceptivité favorable dépassant les attentes initiales, avec une majorité significative d'avis positifs en faveur de l'adoption d'une telle solution numérique. Ces données nous ont permis de hiérarchiser les fonctionnalités de la plateforme par ordre de priorité et de valeur ajoutée, en plaçant au premier rang la vérification en temps réel de la disponibilité des équipements médicaux, suivie de la gestion intelligente des rendez-vous, de la géolocalisation des centres et du suivi médical numérique.

Sur le plan stratégique, l'analyse concurrentielle a révélé qu'aucune plateforme numérique algérienne ne propose à ce jour l'ensemble des services envisagés par ScanWin, et en particulier sa fonctionnalité phare de transparence sur l'état opérationnel des équipements médicaux. Cette lacune du marché représente une opportunité stratégique considérable, positionnant ScanWin comme un acteur pionnier et différenciant dans le domaine de la santé numérique en Algérie.

Sur le plan économique, l'étude financière prévisionnelle a démontré la viabilité et la rentabilité du projet à moyen terme, grâce à un modèle économique hybride reposant sur un système de commissions sur les réservations et des abonnements destinés aux centres médicaux partenaires, tout en maintenant un accès gratuit pour les patients afin de maximiser l'adoption de la plateforme.

Sur le plan technique, le développement d'un prototype fonctionnel a permis de valider la faisabilité technologique du projet et de concrétiser la vision de l'équipe fondatrice, ouvrant la voie à un déploiement progressif et structuré de la plateforme à travers les différentes wilayas du pays.

Conclusion générale

En définitive, ScanWin ambitionne de s'imposer comme la référence incontournable de l'imagerie médicale numérique en Algérie, en contribuant activement à la modernisation du système de santé national et en améliorant durablement l'expérience des patients dans leur parcours de soin. Ce projet, porté par une équipe passionnée et engagée, s'inscrit pleinement dans la dynamique de transformation numérique que connaît l'Algérie, et constitue une première étape prometteuse vers la création d'un écosystème de e-santé complet, accessible et performant au service de tous les citoyens.

Ce travail vous a présenté notre vision, notre démarche et notre engagement en faveur d'un système de santé plus connecté, plus transparent et plus humain. La question qui se pose désormais est la suivante : jusqu'où ScanWin pourra-t-il transformer le paysage de la santé numérique en Algérie ?

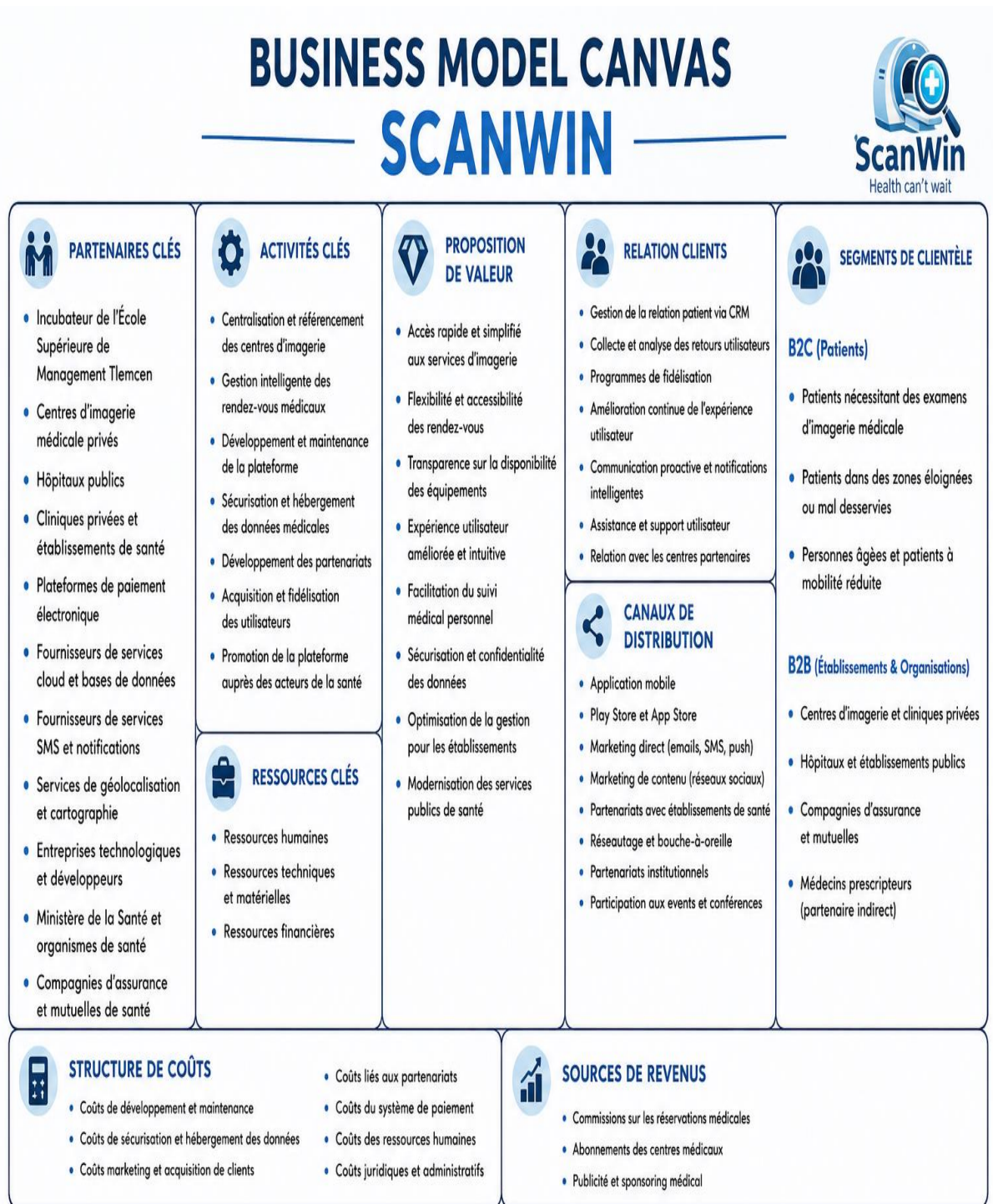
Bibliographie

Bibliographie

- Bushberg, Seibert, J. A., Leidholdt, E. M., Jr., & Boone, J. M. (2012). *The essential physics of medical imaging* (éd. 3^e édition). (L. W. Wilkins, Éd.) Philadelphia, PA: Lippincott Williams & Wilkins.
- Cobbold, R. S. (2007). *Foundations of biomedical ultrasound* (éd. 1^{re} édition). (O. U. Press, Éd.) Oxford: Oxford University Press.
- Haute Autorité de Santé (HAS). (2021). *Télémédecine et télésanté : place dans le parcours de soins et conditions de mise en œuvre*. Saint-Denis, France: Haute Autorité de Santé.
- Insights, Global Market. (2023). *Medical imaging market size, share & trends analysis report*. Global Market Insights Inc.
- Johnson, G., Scholes, K., & Whittington, R. (2008). *Exploring Corporate Strategy* (éd. 8^{ème} édition). Londres, Royaume-Uni: Pearson Education.
- Larousse. (2020). *Imagerie médicale*. Consulté le Avril 15, 2026, sur Dictionnaire médical Larousse: <https://www.larousse.fr/encyclopedie/medical>
- Learned, E., Christensen, C., Andrews, K., & Guth, W. (1969). *Business Policy: Text and Cases* (éd. 1^{ère} édition). Homewood, Illinois, États-Unis: Richard D. Irwin.
- Ministère de la Santé, de la Population et de la Réforme Hospitalière (Algérie). (2021). *Rapport annuel sur la situation sanitaire en Algérie*. Alger: Ministère de la Santé.
- Organisation Mondiale de la Santé (OMS). (2022). *Global strategy on digital health 2020–2025*. Genève: WHO Press.
- Osterwalder, A., & Yves, P. (2010). *Business Model Nouvelle Génération*. Paris, France: Pearson France.
- Philippe, D., & Catherine, M. -B. (2016). *La communication interne au service du management*. Paris: Dunod.
- Stim. (2020). *Les 4 modèles pour catégoriser l'innovation*. Consulté le Avril 24, 2026, sur Stim: <https://wearestim.com/blog/typologies-dinnovation-quel-modele-sapproprier/?utm>

Annexes

Annexes



Résumé

Résumé

ScanWin est une application numérique innovante conçue pour faciliter l'accès aux services d'imagerie médicale en Algérie, notamment l'échographie, la radiographie, le scanner et l'IRM. Elle permet aux patients de localiser en temps réel les équipements disponibles, de consulter les créneaux horaires libres et de prendre leurs rendez-vous directement en ligne, éliminant ainsi les déplacements inutiles et les longues files d'attente. En connectant au sein d'une même plateforme les établissements publics et privés, ScanWin optimise l'utilisation des équipements médicaux, réduit les délais d'attente et contribue activement à garantir un accès équitable et efficace aux soins diagnostiques pour l'ensemble des patients.

Abstract en anglais

ScanWin is an innovative digital application designed to facilitate access to medical imaging services in Algeria, including ultrasound, X-ray, CT scan, and MRI. It allows patients to locate available equipment in real time, check available time slots, and book appointments directly online, eliminating unnecessary travel and long waiting times. By connecting both public and private healthcare facilities within a single centralized platform, ScanWin optimizes the use of medical equipment, reduces waiting delays, and actively contributes to ensuring fair and efficient access to diagnostic care for all patients.